

## PERSBERICHT

# 01

### Autoherstelsector (TRAXIO-FEBELCAR) ongerust:

*AXA-verzekeringen zetten vakmanschap & kwaliteit van koetswerkherstelling op losse schroeven door "lage prijzen-perceptie" dankzij digitale onlineplatformen*

**Brussel, 27 juni 2018 - De branche van de koetswerkherstelling (FEBELCAR & TRAXIO) hebben de laatste decennia een professionele evolutie doorgemaakt waarbij aan de hand van een verfijnd en uitgebouwd kwaliteitslabel 'Eurogarant' een stabiel en volwassen evenwicht gevonden werd met de verzekeraars omtrent kwaliteitswerk, controle, respect voor loonlast en correct materiaalengebruik. De wijze waarop AXA kiest om marketing- en mediagewijs de nadruk te leggen op de sterk verlaagde "prijs" en zo hun klanten te laten kiezen voor het aanbrengen van werken (vooral eigen schades) via onlineplatformen strekt tot nadenken en doet de koetswerkherstelwereld de wenkbrauwen fronsen.**

De onvermijdelijke voortschrijdende digitalisatie (via platformen) aanwenden om bij het grote publiek de indruk of perceptie te wekken dat de gemiddelde bestekkosten voor koetswerkherstellingen (vooral smart repair) nog verder met gemiddeld **30% lager** kunnen (los van de fee van 10 % voor het gebruiken van het platform), is de hierboven aangegeven positieve evolutie terugschroeven en de duurzame troeven van de beproefde werkwijze en samenwerking met alle verzekeraars slachtoffers op de bank van "laagste prijszetting". **De koetswerkhersteller forceren tot prijsdiscounter die zijn werkvolume zou zien stijgen is het nieuwe eerder valse credo of evangelie van AXA.**

We vergeten kwalitatief werk en de hiermee ontegensprekelijk verbonden verkeersveiligheid, binnen deze naar onze mening kortzichtige niet erg duurzame strategie voor onze kmo's.

De terechte logische vraag van de 'wakkere' verzekerde of consument zou in dat geval ook moeten zijn of de eigen jaarlijkse premie voor de autoverzekering van AXA (BA en omnium) meteen ook gemiddeld met 30 % omlaag zal gaan vermits de herstellingskosten de afgelopen jaren blijkbaar ook 30 % te hoog lag.

Niets is minder waar. Alle stakeholders (verzekeraars, koetswerkherstellers en consumenten) samen kunnen de opkomende innovatieve en marktbegeleidende onlineplatformen beter gebruiken om de service naar de digitale klant te optimaliseren in plaats van de strategie te volgen waarbij de onlineplatformen voorgesteld worden als de voorbodes van wat we de regulator van de 'oorlog om de bodemprijzen' zouden noemen.

De koetswerkherstellers (groot of klein) die zich hiertoe verleiden komen wellicht in het mechanisme van de negatieve spiraal terecht waarbij al snel de discussie opnieuw over de broodnodige "rentabiliteit" en kostensturing zal gaan om vervolgens de continuïteit, het investeringsvermogen en het overleven zelf van de koetswerkbedrijven ter discussie te stellen in het overleg met de verzekeringswereld en dan zijn we terug naar af, met dank aan deze nieuwe strategie die AXA wil inluiden.

De geschiedenis herhaalt zich of we stoten ons als koetswerkbedrijven opnieuw aan dezelfde steen...!

**Contactpersoon TRAXIO&FEBELCAR:** Philippe Decrock  
**Gsm-nummer:** 0478/78.20.80

Avenue Jules Bordetlaan 164  
1140 Brussel | Bruxelles  
T 02 778 62 00  
F 02 778 62 22  
traxio.be

[Trek de aandacht van uw lezer met een veelzeggend citaat uit het document of gebruik deze ruimte om een belangrijk punt te benadrukken. Sleep dit tekstvak als u het ergens anders op de pagina wilt plaatsen.]

