

Opluchting na een bijzonder jaar

De uiteindelijke impact van de coronacrisis lijkt voor autobedrijven mee te vallen. Mede dankzij de NOW blijft veruit het grootste deel van de dealerbedrijven in de zwarte cijfers. Dat blijkt uit de grote Dealerholding Enquête die Automotive in samenwerking met Van Ree Accountants uitvoerde.

TEKST: BART KUIJPERS, BEELD: SHUTTERSTOCK

Highlights

- Voor veel bedrijven is de NOW niet nodig om uit de rode cijfers te blijven, maar vooral ter compensatie voor weggevalen winst;
- Praktisch niemand vreest voor de continuïteit van zijn bedrijf;
- De meeste ondervraagden stellen dat occasions belangrijker gaan worden dan de nieuwerkoop;
- Het dealernetwerk halveert naar verwachting in omvang;
- Ruim de helft van de dealers verwacht dealerbedrijven over te gaan nemen;
- De toekomst van importeurs is ook onzeker, aldus een groot deel van de ondervraagden. Zij denken dat importeurs wel eens vervangen kunnen gaan worden door samenwerkende dealers;
- De meeste respondenten stellen dat er forse investeringen in aftersales en mobiliteitsproducten (zoals lease) nodig zijn om winstgevend te blijven.

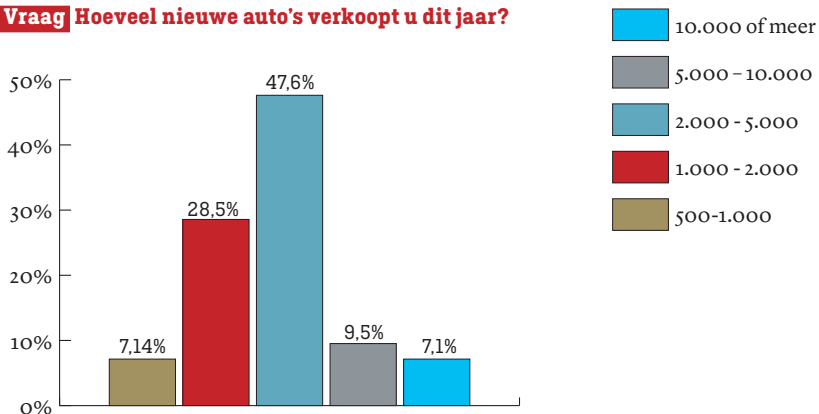
Aan de enquête werkten 42 dealerholdings mee.

Deze enquête is een gezamenlijke productie van:

AUTOMOTIVE VAN REE  **ACCOUNTANTS**
Accountants en adviseurs

AUTOMOTIVE / DEALERHOLDING TOP 60 | 2020-2021

Vraag Hoeveel nieuwe auto's verkoopt u dit jaar?



De vragenlijst is gestuurd naar de 60 dealers in dit boek en naar een groep van 10 'reservebedrijven' die niet in de lijst staan. De geënquêteerden konden de enquête anoniem invullen. Ruim twee derde van de dealers nam de moeite om dit te doen, waardoor er een goed inzicht verkregen wordt in de huidige stand van zaken in de branche. Het merendeel van de respondenten verkoopt dit jaar tussen de 2.000 en 5.000 nieuwe auto's.

Vraag Hoeveel hoger/lager is de verkoop in vergelijking met 2019?

| Verkoop | Percentage | Verkoop | Percentage |
|---------------------|------------|--------------------|------------|
| 0-10% hoger | 4,8% | 0-10% lager | 16,7% |
| 10%-20% hoger | 7,1% | 10%-20% lager | 21,4% |
| Meer dan 20%+ hoger | 0% | 20%-30% lager | 35,7% |
| gelijk | 4,8% | 30%-40% lager | 9,5% |
| | | 40%-50% lager | 0% |
| | | Meer dan 50% lager | 0% |

Ruim de helft van de ondervraagden heeft dit jaar de nieuwverkoop met 10 tot 30 procent zien afnemen. De daling is gelijk verdeeld over grotere en kleinere holdings. Een aantal dealers zag de nieuwverkoop juist stijgen: in bijna alle gevallen het gevolg van overnames die eind 2019 of begin 2020 zijn gedaan.

De kennispartner

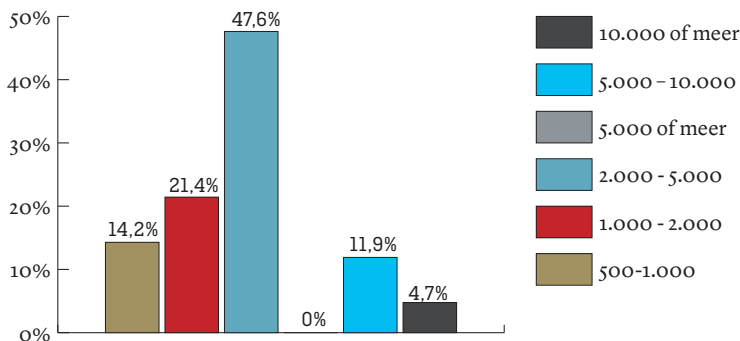
Van Ree is als accountant gespecialiseerd in automotive met een extra focus op de Top 60 Dealerholdings en heeft samen met Automotive het initiatief genomen tot deze grootschalige enquête. Van Ree, dat kantoren heeft in heel Nederland, is al jaren verbonden aan enkele grote dealerholdings en snapt de problematiek waarmee het hedendaagse dealerbedrijf te maken heeft. De accountant wil in de komende jaren de samenwerking met de autobranche verder uitbreiden en verstevigen. Johan Berkouwer, automotivespecialist bij Van Ree Accountants: "Onze dienstverlening is gebaseerd op wat een ondernemer beweegt." Kennis is ongelofelijk belangrijk. Maar de relatie tussen ondernemer en accountant gaat volgens Berkouwer verder dan zakelijke dienstverlening. "We zijn een vertrouwenspersoon. We kijken diep in het bedrijf, niet alleen zakelijk, maar ook privé. We denken mee over de richting van de onderneming en het leven van de ondernemer. Het gaat erom dat we verstand hebben van het speelveld waarin bedrijven zich bewegen. Doordat je de bedrijfsvoering doorgrondt kun je efficiënter samenwerken."

VAN REE  ACCOUNTANTS
oplossingen voor de Nederlandse markt



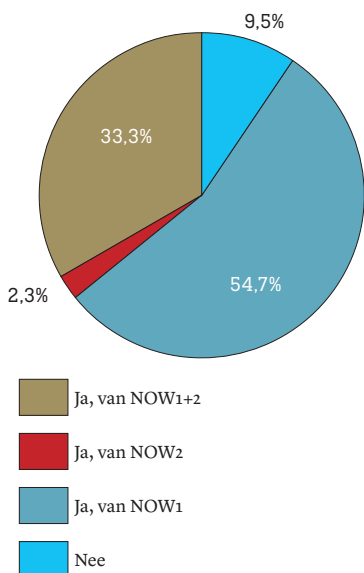
> Johan Berkouwer.

Vraag Hoeveel occasions verkoopt u dit jaar?



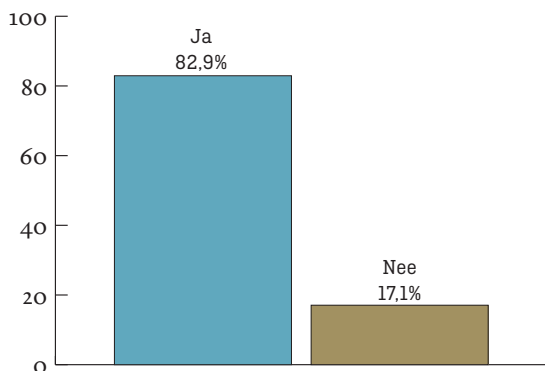
Tegelijkertijd heeft bijna twee derde van de respondenten de occasionverkoop zien toenemen. Dat betekent dat een derde van de dealers niet heeft kunnen profiteren van de stijgende vraag naar occasions. Minder nieuwverkoop betekent minder inruil, dus vooral dealers die de afgelopen jaren al fors investeerden in hun occasionafdelingen verkochten meer. Om echt te profiteren van de occasionhousse moest er veel bijgekocht worden in april en mei. Niet ieder dealerbedrijf durfde toen al weer zijn financieringsruimte volledig aan te wenden. Overigens geeft meer dan negentig procent van de ondervraagden aan dat ze niet verwachten de komende twaalf maanden met liquiditeitskrapte te maken krijgen. Dus voor zover er al zorgen waren, zijn die er inmiddels niet meer.

Vraag Heeft u gebruik gemaakt van een van de NOW-regelingen?



Bijna alle bedrijven hebben gebruik gemaakt van de NOW-regeling. Gemiddeld gaat het om ongeveer een miljoen euro dat aan NOW-voorschotten is ontvangen. De uiteindelijke nettobedragen liggen stukken lager dan de voorschotten, melden de bedrijven. Het uiteindelijke omzetverlies was immers bijna altijd kleiner dan aan het begin van de coronacrisis werd gedacht. Bij een aantal moet het volledige bedrag worden terugbetaald. De grootste voorschotten gingen naar Louwman (dat opgeteld ruim 11 miljoen euro aan NOW-voorschotten ontving), Emil Frey en Tesla (beide 7 mln), Stern Groep (ruim 9 mln) en Wensink (5,7 mln). Emil Frey en Wensink gaven eerder al aan zo'n 2,5 miljoen euro NOW₁ terug te storten. Tesla kreeg ook circa 7 miljoen euro en 'profiteerde' zo van de eindejaarsrun vorig jaar op de Model 3.

Vraag Verwacht u dit jaar in de zwarte cijfers (winst voor belasting) te kunnen blijven, NOW en andere steunmaatregelen meegerekend?



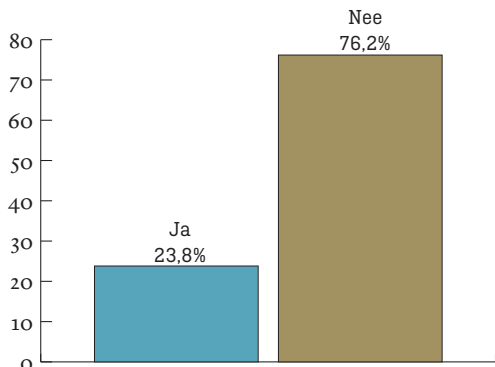
Voor veel bedrijven is de NOW-bijdrage niet nodig om in de zwarte cijfers te blijven. In totaal zeven bedrijven geven aan dat ze ook met de steun van NOW dit jaar toch in de rode cijfers belanden. Nog eens acht bedrijven komen dankzij de NOW in de zwarte cijfers terecht. In 2019 leed een handjevol bedrijven verlies (normaal zijn dat er ongeveer wee), dus de corona-impact is wel degelijk voelbaar. Voor bijna twee derde van de bedrijven is de NOW dus niet nodig om winst te maken. In de gesprekken met dealers blijkt ook dat hierover enig ongemak bestaat. Nu ontstaat de situatie dat bedrijven hun winst (exclusief NOW) zien dalen, maar dat - mede dankzij de NOW - de totale winstdaling bij een deel van de bedrijven behoorlijk meevalt. Een deel van het NOW-geld zal via de VPB overigens weer terugvloeien naar de staat. En aangezien het formeel niet als dividend of bonus uitgekeerd mag worden, zou het geld gebruikt kunnen worden voor investeringen.

Vraag Hoe verhoudt uw bedrijfsresultaat (zonder NOW en andere steunmaatregelen) zich tot 2019?

| Bedrijfsresultaat | Percentage | Bedrijfsresultaat | Percentage |
|--------------------|------------|-------------------|------------|
| 0-10% hoger | 11,9% | 0-10% lager | 14,3% |
| 10%-20% hoger | 11,9% | 10%-20% lager | 7,1% |
| Meer dan 20% hoger | 4,8% | 20%-30% lager | 16,7% |
| gelijk | 2,4% | 30%-40% lager | 9,5% |
| | | 40%-50% lager | 4,8% |
| | | 50%+ lager | 16,7% |

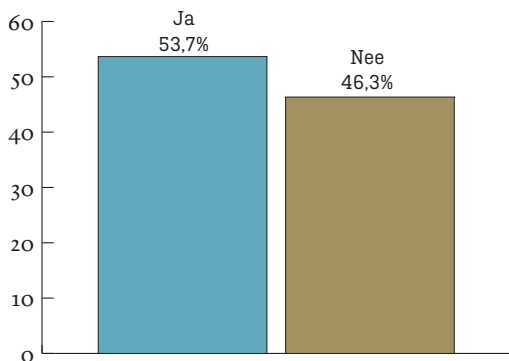
Bij het bedrijfsresultaat (exclusief NOW) is er sprake van een grote spreiding. Een kleine twintig procent van de bedrijven ziet het bedrijfsresultaat met meer dan 50 procent dalen. Tegelijkertijd meldt ruim een kwart van de bedrijven juist een hoger bedrijfsresultaat. Dat wordt deels verklaard door de sterke occasionactiviteiten. Er is één gemene deler bij de bedrijven die een hoger resultaat verwachten: verreweg de meeste (80%) hebben dit jaar meer occasions verkocht. Toch zijn er ook bedrijven die meer occasions verkochten en desondanks het bedrijfsresultaat zagen dalen.

Vraag **Verwacht u in de komende periode medewerkers te moeten ontslaan? bij de ja**
En zo ja, hoeveel?



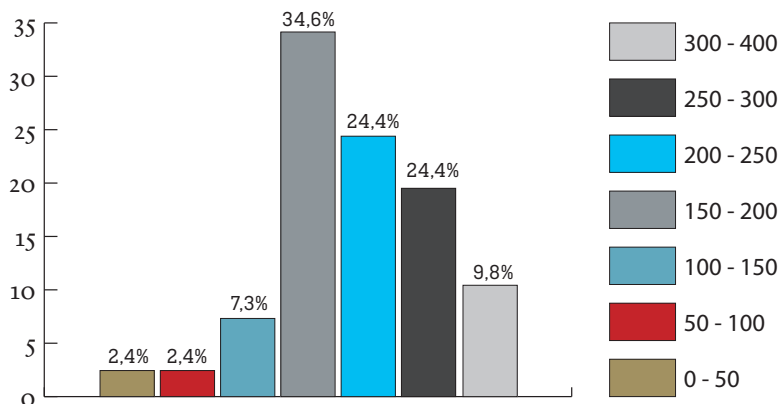
Een kwart van de bedrijven verwacht dat er afscheid genomen moet worden van mensen. Logischerwijs zijn het vooral de bedrijven die aangeven ook zonder NOW dit jaar in de rode cijfers te belanden. Maar ook een paar bedrijven die dit jaar sowieso winstgevend zouden zijn, geven aan te gaan snijden. De bedrijven die zeggen van plan zijn mensen te ontslaan, verwachten twee tot vijf procent van het medewerkersbestand weg te bezuinigen.

Vraag **Verwacht u in de komende periode dealers/activiteiten over te gaan nemen?**



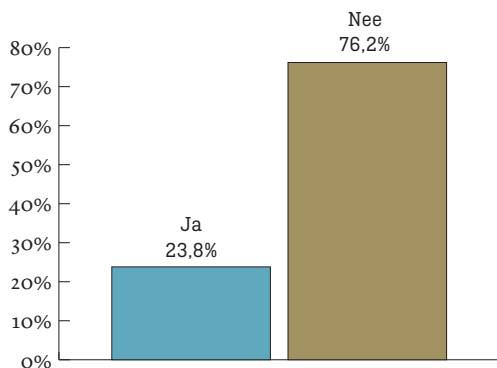
Ruim de helft van de ondervraagden denkt in de komende periode bedrijven over te gaan nemen. Gevraagd naar de redenen stellen ze dat groei noodzakelijk zal zijn om de omzet op peil te houden, maar ook netwerkreorganisaties spelen een rol. Het zijn vooral de bedrijven die dit jaar zwarte cijfers schrijven die denken te groeien. Van de bedrijven die dit jaar verlies maken, denkt er maar één alsnog bedrijven of activiteiten over te gaan nemen. De groeigedachte leeft overigens niet alleen bij de grootste holdings, maar ook bij kleinere of middelgrote dealers. Een deel van de bedrijven kan simpelweg niet meer groeien binnen zijn merken; de netwerken van de betreffende merken zijn al uitgekristalliseerd. Daar valt niets meer over te nemen en uitbreiding met andere merken is veelal geen optie. En een deel van de bedrijven heeft niet de middelen om over te nemen. Zo geeft een kleine veertig procent van de bedrijven die niet van plan is activiteiten of dealers te gaan kopen aan dit jaar verlies te maken (NOW meegerekend).

Vraag Het Nederlandse dealerlandschap telt momenteel circa 400 dealereigenaren. Wat is volgens u een gezond aantal?



Gezien de huidige reorganisatieplannen bij vooral de kleinere merken (Nissan, Mitsubishi, Suzuki) en bij PSA lijkt de branche binnen twee jaar rond de 300 partners uit te gaan komen. Gemiddeld genomen denken de ondervraagden dat alle merken samen in totaal circa 200 contractpartners zouden moeten hebben. Iets meer dan de helft wil een nog verdere afbouw. Zo stelt een derde van de ondervraagden dat er maximaal 150 tot 200 partners zouden mogen overblijven, minder dan de helft van het huidige aantal. Slechts enkele ondervraagden vinden dat de branche naar minder dan 100 dealers moet gaan. Daar staat tegenover dat een vrij grote groep vindt dat er met meer dan 250 partners nog steeds een gezonde situatie is. De ondervraagden geven daarbij aan dat het aantal op zichzelf niet het belangrijkste is. Importeurs moeten, ongeacht het aantal partners, vooral beleid voeren waarop een businesscase te bouwen is.

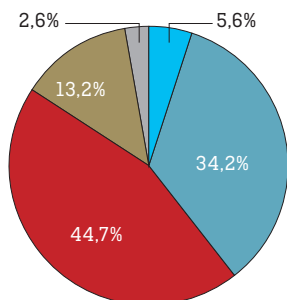
Vraag Verwacht u in de komende periode vestigingen te gaan sluiten?



Een kwart van de ondervraagden geeft aan de komende jaren vestigingen te gaan sluiten. Opgeteld sluiten de ondervraagden komend jaar 14 vestigingen (er zijn nu nog circa 650 dealeroutlets). Dat is opvallend, omdat importeurs juist aangeven in hoog tempo naar minder vestigingen te willen. De vaste lasten van dealerbedrijven moeten omlaag. Daar staan twee dingen tegenover: veel bedrijven denken de komende jaren te groeien, waardoor ze ook weer vestigingen erbij krijgen. En een belangrijk deel van de reductie zal juist moeten komen doordat kleinere dealers hun salescontract verliezen (of overgenomen worden).

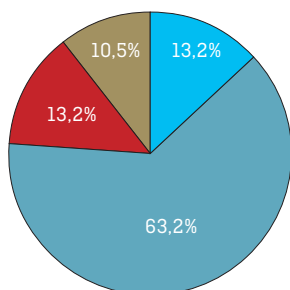


Vraag Grote dealerholdings en/of samenwerkingsverbanden gaan importorganisaties vervangen



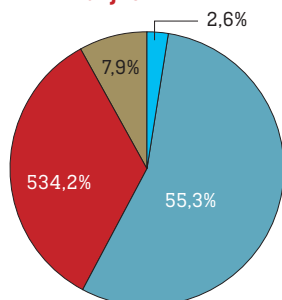
Een van de meest opmerkelijke bevindingen van deze enquête is dat slechts een kleine minderheid van de dealers ervan overtuigd is dat importeurs in hun huidige vorm zullen overleven. Meer dan veertig procent denkt dat samenwerkende grote dealerholdings of soortgelijke samenwerkingsverbanden de importeurs kunnen gaan vervangen. Overigens meldde voormalige Audi-topman Bram Schot in een talkshow van Automotive eerder al hetzelfde. Als de distributiekosten omlaag moeten, dan is het noodzakelijk te kijken naar de positie van importeurs.

Vraag Occasionverkoop wordt belangrijker dan nieuwverkoop (incl. private lease)



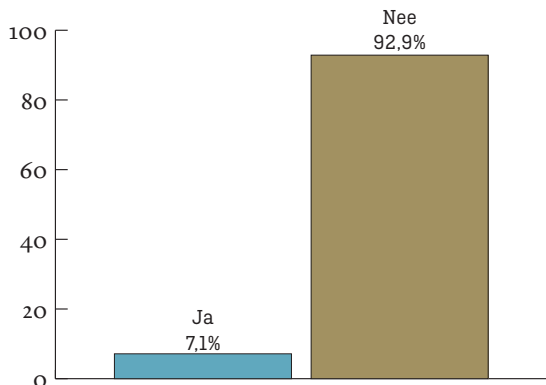
Nog een bijzondere uitkomst: driekwart van de bedrijven stelt dat de occasionverkoop voor dealers belangrijker wordt dan de nieuwverkoop. De nieuwverkoop zal de komende jaren structureel onder de 400 duizend komen. En daarvan is een ruim de helft (private) lease. De groep particulieren die zelf een auto aanschaft wordt steeds kleiner. Nieuwe auto's worden in de toekomst naar verwachting alleen maar duurder; een van de redenen waarom het populaire A-segment lijkt te verdwijnen. En waar vroeger nieuwe auto's voor inruilers zorgden, is dat door het hoge percentage lease en de opkomst van occasion-inkoopplatforms ook niet langer evident. Het roept wel de vraag op wat dan nog de toegevoegde waarde van de dealer is? En zijn de organisatiekosten niet te hoog voor bedrijven die ingericht zijn als merkdealer?

Vraag Forse investeringen in mobiliteitsconcepten zijn noodzakelijk om winstgevend te blijven



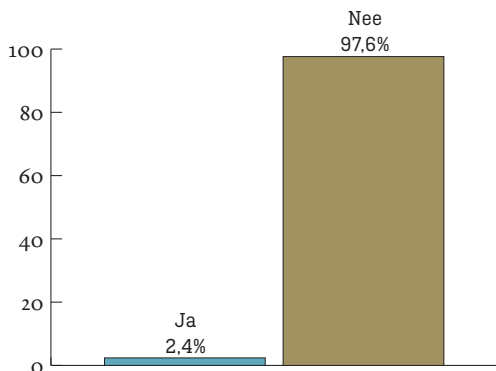
Dealers realiseren zich goed dat er de komende jaren nog grote investeringen gedaan moeten worden om de winstgevendheid op peil te houden. Ongeveer zestig procent geeft aan dat er investeringen gedaan moeten worden in Mobility as a Service, maar ook in aftersales (OTA, ADAS). Slechts een enkele ondervraagde denkt dat ook zonder deze investeringen de winstgevendheid op peil kan blijven. De helft van de dealers geeft aan ook zijn schadeherstel-activiteiten uit te gaan breiden.

Vraag Verwacht u in de komende 12 maanden met liquiditeitskrapte te maken te krijgen?



Goed nieuws is dat eigenlijk niemand verwacht met liquiditeitskrapte te maken te krijgen. Volgend jaar zal een deel van de verkregen liquiditeiten weer afgebouwd gaan worden – denk aan het terugbetalen van uitgestelde belastingen, financieringen of teveel ontvangen NOW. Een van de conclusies die dealers trekken is dat er volgend jaar ook geld beschikbaar moet zijn voor saneringen én investeringen. Dat lijkt er nu in ieder geval te zijn.

Vraag Verwacht u dat de continuïteit van uw onderneming in gevaar kan komen de komende 12 maanden?



> Johan Berkouwer.

Ook hier goed nieuws. De continuïteit lijkt bij praktisch niemand in het geding. Dat optimisme is een meevaller, want de directe toekomst is behoorlijk onzeker. Maar tot nu toe rolt iedereen redelijk goed de crisis door en is er geen sprake van een faillissementsgolf. En automobilititeit lijkt ook komend jaar nog te profiteren van corona-onzekerheid.

Top 60

Deze enquête is onderdeel van de Automotive Dealerholding Top 60, editie 2020-2021. In de Top 60 zijn de belangrijkste resultaten uit deze enquête vermeld. De Top 60 verschijnt op vrijdag 4 december.

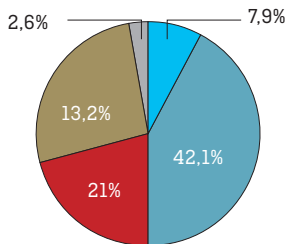
Deze enquête is een gezamenlijke productie met:

VAN REE ACCOUNTANTS
regio accountants en belastingadviseurs



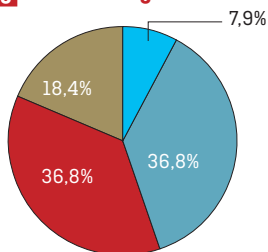


Vraag **Kleinere zelfstandige dealerbedrijven hebben geen bestaansrecht meer**



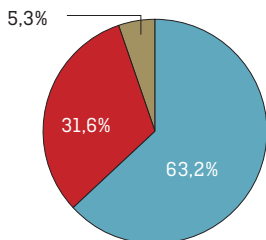
Het is zonder twijfel een van de meest versleten deuntjes in de automotive. En een kwart van de ondervraagden is het er dan ook niet mee eens. Toch blijkt bij iedere netwerkreorganisatie dat gezonde singlepoint dealerbedrijven het veld moeten ruimen voor minder goed presterende holdings. Zo ging het bij Pon en zo zal het ook bij PSA (en FCA) gaan. Zelfs bij een merk als Suzuki wordt de dealers een spiegel voorgehouden. Uiteraard blijven er wel wat kleinere dealers over, maar dan vooral bij de kleinere merken.

Vraag **Financiers gaan door corona de druk op het dealerbedrijf fors opvoeren**



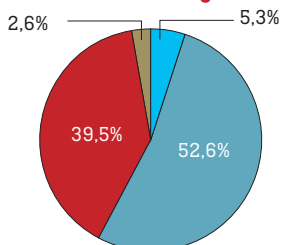
Een veelgehoord antwoord is dat de druk er al jaren is. Minder dan de helft denkt dat de druk nog verder zal toenemen. Maar er zijn ontwikkelingen die indirect wél voor meer druk kunnen gaan zorgen. De moederbedrijven van een groot aantal captives heeft te maken met slechtere resultaten. Dit lijkt de ratings van deze captives te doen verslechteren. Dat maakt vervolgens geld aantrekken voor deze bedrijven duurder. En dat wordt dan weer doorberekend in de prijsstelling richting dealers. Dus nieuwe marge-erosie ligt op de loer.

Vraag **De nieuwe Franchisewet verbetert de positie van dealers ten opzichte van importeur/fabrikant**



Ongeveer twee derde denkt dat de Franchisewet de positie van dealers gaat verbeteren. En ook bij Bovag en de dealerverenigingen leeft die gedachte. Het is een van de redenen dat er geprobeerd wordt om nieuwe contracten pas volgend jaar in te laten gaan, de nieuwe wet gaat op 1 januari 1. Uiteindelijk zal het effect van de wet pas over een paar jaar volledig duidelijk worden. Aan de kant van de importeurs en fabrikanten is er voorsnog weinig onrust over de wet.

Vraag **Forse investeringen in aftersales (OTA, ADAS) zijn noodzakelijk om winstgevend te blijven**



De snelle technologische en digitale vooruitgang noopt het dealerbedrijf tot forse investeringen. Bijna niemand denkt deze investeringen niet te hoeven doen. Tegenover deze investeringen zou ook wel eens een mooi voordeel kunnen staan: meer grip op de berijden. Want voor niet-merkgebonden bedrijven wordt het alleen maar lastiger om toegang te krijgen tot de berijder/bezitter. Overigens trekken Bovag en RAI Vereniging samen op tegen de fabrikantenlobby. Immers: als de fabrikant teveel macht in handen krijgt dan schaadt dit ook de positie van retailers.