

# autoretail

- » Exploderende verkoopvolumes maskeren structurele problemen
- » Onderhoud- en reparatiemarkt wacht moeilijke jaren
- » Verkopen via internet nog in de kinderschoenen, maar factor van belang

## Branchebeschrijving

De autobranche bestaat uit importeurs, dealers, handel in auto-onderdelen en onderhouds- en reparatiebedrijven. De dealers zijn merkgebonden of universeel. Merkgebonden bedrijven zijn merkdealers en -reparateurs die door de fabrikant als zodanig zijn erkend. Nieuwe

auto's worden vooral via het merkkanal afgezet. Universele autobedrijven zijn niet merkgebonden. Beide typen autobedrijven verkopen gebruikte auto's en verrichten reparaties en onderhoud. In de onderhouds- en reparatiemarkt zijn grote (gespecialiseerde) ketens actief.

## Trends en ontwikkelingen

In 2008 en 2009 raakte de hele autobranche in de rode cijfers. In 2010 volgde herstel en groeide de omzet met 7,6%. Aangejaagd door de stevige groei (+ 24,6%) van de nieuwverkopen lijkt de branche op de goede weg. Dit breedgedragen volumedenken geeft een wat vertekend beeld. Zo worden de groeicijfers van de nieuwverkopen mede gerealiseerd door het (tijdelijke) fiscale stimuleringsbeleid van de overheid. De particuliere autokoper haalt, vanwege een te behalen financieel voordeel, aankopen naar voren. Dit zal op termijn leiden tot een tijdelijke dip in de verkopen. Kijkend naar de kwaliteit van de verkopen dan valt op dat meer dan 50% van de verkopen wordt gerealiseerd in het zogenaamde Small- en Citysegment. Deze trend naar kleinere en

daarmee goedkopere auto's zorgt ervoor dat bij een zelfde aantal verkopen als in het verleden, minder omzet wordt gemaakt. Door dit verschijnsel staan ook de marges onder druk, omdat kleinere auto's over het algemeen met minder marge worden verkocht. Op de aftersalesmarkt, waar van oudsher hogere marges op reparatie en onderhoud worden gemaakt, is sprake van stevige concurrentie tussen merkdealers, universele dealers en onderhouds- en reparatiebedrijven. De concurrentie verheft doordat de volumes krimpen en dit naar verwachting ook de komende jaren zullen doen. Auto's komen minder in de garage dan in het verleden door de verjonging van het occasionpark en langere onderhoudsintervallen.

## Onze visie

Nederland kent een hoge dichtheid van autodealers en garages. Met als gevolg dat de rendementen achterblijven en de financiële weerbaarheid in veel gevallen zwak is. De recente crisis heeft de noodzaak tot verandering benadrukt, maar was ook een eerste pijnlijke aanzet tot wat moet gebeuren. De importeurs hebben de handschoenen opgepakt en zijn, de één wat voortvarender dan de ander, bezig hun distributienetwerken te reorganiseren. De ingezette schaalvergroting zal leiden tot een ander dealerlandschap waarin de grote dealerholdings leidend zullen zijn. Internet heeft de afgelopen jaren de transparantie voor de consument sterk vergroot. Online occasionportals hebben een niet meer weg te denken plaats in de markt, zowel informerend, ver-

kopend als prijsvormend. Inmiddels zijn er enkele ondernemingen die nieuwe personenauto's verkopen via internet. Hoewel nog in de kinderschoenen en met beperkte verkoopvolumes, lijken deze bedrijven kansrijk. Zeker daar waar grote partijen met een goede reputatie in de branche participeren, kunnen ontwikkelingen snel gaan. Importeurs en grote dealerholdings lijken de aangewezen partijen om een rol te gaan spelen. Ook werpen de nieuwe mededingingsregels, die per 31 mei 2013 zullen ingaan, hun schaduw vooruit. Autofabrikanten krijgen een machtiger positie met mogelijk vergaande consequenties voor het verkoopkanal op het gebied van onder andere onderhoud en reparatie, multibranding en nevenvestigingen.

## Kerngegevens

Aantal bedrijven: **24.040**

► waarvan dealers: **2.558**

Aantal werkzame personen: **ca. 55.000**

Verkoop nieuwe personenauto's: **483.165**

Verkoop nieuwe bestelauto's: **49.601**

Verkoop occasions autobedrijven: **1,05 mln**

**ABN AMRO omzetverwachting 2011: + 8%**

## Websites

[www.bovag.nl](http://www.bovag.nl)

[www.raivereniging.nl](http://www.raivereniging.nl)

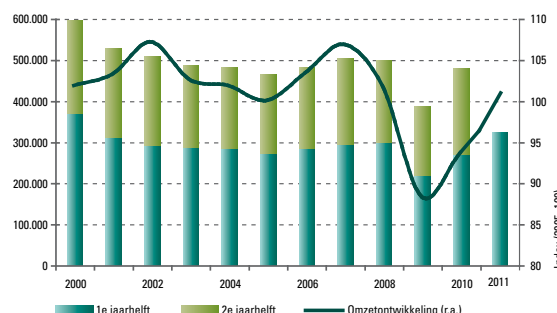
[www.dealersupportnet.nl](http://www.dealersupportnet.nl)

[www.focwa.nl](http://www.focwa.nl)

## Nieuwverkop en omzetontwikkeling

Bron: RDC Datacentrum, CBS

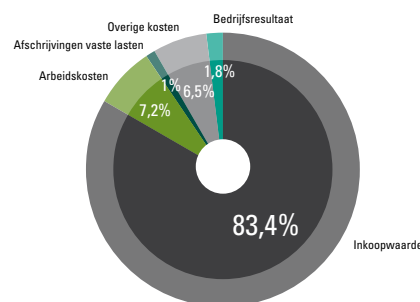
- ▶ De volatiliteit van de omzet in de branche wordt voor een groot deel bepaald door de ontwikkeling van de nieuwverkop.
- ▶ In 2010 zijn er 483.165 nieuwe personenauto's verkocht, een stijging van 24,6% ten opzichte van 2009. De eerste helft van 2011 komen de groeicijfers in de buurt van dit percentage.
- ▶ Autoverkop en kennen een sterk seizoenspatroon. Rond een derde van alle verkop en in een jaar vinden plaats in het eerste kwartaal.



## Exploitatiebeeld handel en reparatie van personenauto's

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

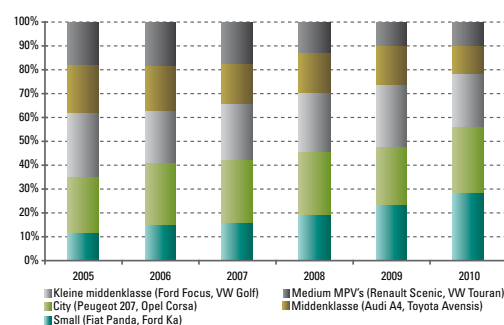
- ▶ Het bedrijfsresultaat staat onder druk door toenemende concurrentie in onderhoud en reparatie en de kleine marges die worden gerealiseerd op nieuwverkop en.
- ▶ De inkoopwaarde is de afgelopen jaren licht gedaald, onder andere door inkoop van goedkopere onderdelen buiten het merkkanal om. De nieuwe mededingingsregels die in mei 2013 ingaan, geven fabrikanten de mogelijkheid dealers te verplichten merkonderdelen weer bij de fabriek te betrekken.



## Verdeling vijf grootste verkoopsegmenten (ca. 85% van de markt)

Bron: RDC Datacentrum

- ▶ Sinds 2005 zijn kleinere auto's sterk in opkomst. Van de totale verkop en nemen zij inmiddels meer dan 50% in beslag. Dit heeft tot gevolg dat de gemiddelde verkoopprijs sinds 2007 met 13% is gedaald naar EUR 22.075.
- ▶ Niet alleen de huidige fiscale stimuleringsmaatregelen zijn verantwoordelijk voor deze trend. Ook demografische ontwikkelingen als meer eenpersoonshuishoudens en vergrijzing spelen een rol, evenals de trend naar duurzaamheid.



## Autodata occasion prijsindex

Bron: Autodata

- ▶ De occasionprijzen zijn de afgelopen jaren gedaald bij volumes rond de 1,05 miljoen. De occasionmarkt ondervindt sterke concurrentie van de nieuwverkop en van energiezuinige auto's.
- ▶ Tot begin 2010 heeft de occasionmarkt geprofiteerd van de sloopregeling. Van de met de regeling aangeschafte auto's betrof 71% een occasion.
- ▶ Kansen liggen in het optimaliseren van crosschannelverkoop en in de export van jonge occasions waarvoor BPM teruggaaf geldt.

