

Persbericht

2015: 1,7% rendement voor dealerholdings

Autoholdings pakken niet alleen een steeds groter volumedeel van de markt, ze gaan ook steeds beter renderen. Met hulp van de fiscus is 2015 bij de meeste autodealerholdings zelfs als een zeer goed jaar de boeken in gegaan. Dit blijkt uit een analyse van de jongste editie van de AUMACON Dealerholding Top-100.

Er dreigt een kloof te ontstaan tussen grote en kleine bedrijven in de wereld van de autodealers. Dat wordt allereerst zichtbaar bij de ontwikkeling van het gezamenlijk marktaandeel van de grootse dealerholdings. Toen AUMACON dit in 2004 voor het eerst in kaart bracht was de Top-50 nog maar goed voor 33,5 procent van de totale autoverkoop (nieuwe personen- plus bestelauto's) in ons land. Vorig jaar kwamen de 50 grootste dealers uit op een aandeel van liefst 55,2 procent. Ieder jaar pakt de Top-50 er een tot twee procent marktaandeel bij.

Winst fors verbeterd

AUMACON verzamelde ook de financiële resultaten van de dealerholdings. De moeilijke marktomstandigheden – zoals we die in ons land al jaren kennen – zouden namelijk voor grote, logge organisaties wel eens extra slecht kunnen uitpakken. Niets is echter minder waar. Al jaren doen de grote autobedrijven het beter dan de kleinere, ook 2015 is daar geen uitzondering op. Voor het correct begrip: de rendementen van de dealerholdings zijn concerncijfers, dus inclusief bijkomende activiteiten zoals leasing en schadeherstel. In 2012 noteerden de 50 grootste dealerholdings gemiddeld nog een rendement van 0,98 procent (winst voor belasting gerelateerd aan de netto-omzet) gevolgd door gemiddeld 1,10 procent in 2013 en 0,99 procent in 2014. Het voorlopig cijfer voor 2015 staat op 1,72 procent; bij het sluiten van het onderzoek hadden nog niet alle holdings hun cijfers gepubliceerd. Niettemin is dit voorlopig resultaat royaal beter dan het *overall* gemiddelde van de Nederlandse autodealers; dat was in 2015 1,1 procent (bron: Bovag). De resultaatverbetering van de Top-50 holdings wordt zowel door kostenreductie als door efficiencyverbetering gerealiseerd. Zo werd bijvoorbeeld het aantal medewerkers met gemiddeld 6 procent afgebouwd en nam de output per vestiging met eenzelfde percentage toe.

Resultaten Top-50 dealerholdings

	2015	2014
gem. winst (voor belasting vs. netto-omzet)	1,72%	0,99%
totaal aantal medewerkers Top-50	14.269	15.224
% huurpanden	62%	60%
gem. aantal vestigingen (daken) per holding	13,2	13,1
verkoopvolume(nieuw) per vestiging in stuks	456	432

bron: AUMACON Dealerholding Top-100

NB: het complete overzicht is te vinden in [CARmonitor](#)



Holdings huren

Holdings lijken ondanks hun grotere omvang per saldo toch beter in staat om zich aan te passen aan grillige marktomstandigheden dan kleine dealers. Ze groeien en snoeien tegelijkertijd. De ontwikkelingen van aanpalende nevenactiviteiten – zoals leasing en schadeherstel – blijken eveneens cruciaal. Daarmee ontstaat immers de mogelijkheid binnen de muren van de holding extra omzet te ontwikkelen. In deze jongste editie van de AUMACON Dealerholding Top-100 is tevens speciale aandacht besteed aan de eigendomsituatie van de bij holdings in gebruik zijnde panden. De dealersector lijkt namelijk inflexibel te zijn geworden door de vastgoedbelangen die men tegelijkertijd heeft. In goede tijden zijn nieuwe bedrijfspanden gebouwd. Vaak worden dealerbedrijven ondanks slechte rendementen toch maar opengehouden omdat er geen alternatieve aanwending is. Daardoor wordt de gewenste afbouw van het aantal vestigingen sterk afgeremd. De grote holdings bedienen zich echter in meerderheid van huurpanden, waardoor er meer flexibiliteit en slagkracht ten aanzien van het vestigingsbeleid ontstaat. Het verschil tussen de Top-50 bedrijven en de daaropvolgende categorie 51 tot 100 is opmerkelijk: resp. 62 procent huurpanden bij de Top-50 tegenover 44 procent huurpanden bij de categorie 51 tot 100. Buiten de Top-100 is het overgrote deel van de bedrijfspanden nog in eigendom van de ondernemer.

Twaalfde editie

Het complete onderzoeksrapport is te bestellen via aumacon.nl. In de exclusieve, gebonden boekuitvoering van 222 pagina's wordt niet alleen een overzicht gegeven van de verkoopcijfers per dealerholding, maar vindt de lezer ook financiële bedrijfsinformatie, leveranciers - en contactgegevens alsmede inzicht in de ontstaansgeschiedenis en visie van de bedrijven. Er wordt bovendien een compleet overzicht gegeven van alle vestigingen, waarbij per vestiging onder meer contactgegevens, eigendom- en merkinformatie wordt weergegeven. Daarnaast is een analyse opgenomen van de Nederlandse automarkt, verzorgd door kennisbureau AUMACON.

Sponsorpartners

De totstandkoming van de AUMACON Dealerholding Top-100 is mede mogelijk gemaakt door de inzet van een zestal vooraanstaande sponsorpartners: BCA Autoveiling, Bovemij, Fortron Automotive, Marktplaats | zakelijk, Total en Volkswagen Pon Financial Services.

Samenwerking

De presentatie van de nieuwe AUMACON Dealerholding Top-100 vond op 20 juni plaats in café-restaurant Dauphine in Amsterdam en werd gerealiseerd in samenwerking met BNR Nieuwsradio. Op het programma stonden sprekers van GfK Marktonderzoek, eBay/Marktplaats, dealerholding PGA Nederland en VVD-tweedekamerlid Barbara Visser.



Leiden, 28 juni 2016

Noot voor de redactie (niet voor publicatie):

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Clem Dickmann, directeur van AUMACON. Highres beeldmateriaal is op aanvraag beschikbaar.

T 071-5283654

M 06-50562701

E c.dickmann@aumacon.nl

I aumacon.nl