



Persbericht

Dealerholdings pakken de absolute macht in autoland

In tien jaar tijd hebben de 50 grootste Nederlandse dealerholdings de automarkt stevig in handen gekregen. Samen zijn ze nu goed voor ruim 51 procent van de nieuwverkoop. In 2004 was hun belang nog maar een derde van de totaalmarkt. Tegelijkertijd verbeterde vorig jaar ook de winstgevendheid van deze holdings. Dit en meer volgt uit de jongste uitgave van de jaarlijkse DSN Dealerholding Top-50.

De Nederlandse dealerholdings doen het goed. Toen adviesbureau DealerSupportNet in 2004 voor de eerste keer de Nederlandse Dealerholding Top-50 in kaart bracht waren ze nog maar goed voor 33,5 procent van de totale autoverkoop in ons land. Vorig jaar kwam de Top-50 echter uit op een aandeel van liefst 51,5 procent. In geen enkel ander Europees land hebben de grootste autoretailers een dergelijk dominante positie. Uit internationaal onderzoek van Autobiz/AUMACON blijkt namelijk dat de dealerholding Top-50 in andere Europese landen tussen 17 en 38 procent van hun nationale markt in handen hebben. Ter gelegenheid van de tiende editie heeft DealerSupportNet dit jaarlijkse onderzoek nu overigens uitgebreid tot een heuse Top-100, waarmee deze bijzondere jubileumuitgave extra luister wordt bijgezet.

Het aandeel (in %) van de 50 grootste dealerholdings in de totale nieuwverkoop (personen- en bestelauto's) in Nederland.

2004: 33,5%
2005: 38,7%
2006: 39,3%
2007: 41,9%
2008: 42,8%
2009: 44,3%
2010: 45,5%
2011: 46,1%
2012: 49,9%
2013: 51,5%

Bron: DSN Dealerholding Top-50

Rendement ruim bovengemiddeld

DealerSupportNet verzamelde ook de financiële resultaten van de holdings. Opvallend daarbij is dat de rendementen – ondanks de weerbarstige marktomstandigheden – tamelijk stabiel blijven. In 2011 noteerden de 50 grootste dealerholdings gemiddeld nog een rendement van 1,17 procent (winst na belasting, gerelateerd aan de netto-omzet) gevolgd door gemiddeld 0,53 procent in 2012. Het voorlopige cijfer voor 2013 staat op 1,00 procent; nog niet alle holdings hebben hun cijfers gepubliceerd. Niettemin is dit voorlopige resultaat royaal beter dan het *overall* gemiddelde van de Nederlandse



autodealers; dat was in 2013 slechts 0,34 procent (bron: Bovag). Één Top-50 holding noteerde zowel in 2012 als vorig jaar rode cijfers. Vier (van de tien) in 2012 nog verlieslatende holdings bogen hun resultaat in 2013 om naar (bescheiden) winsten. Van de overig vijf holdings waren begin mei nog geen 2013-cijfers bekend.

Afbouw aantal vestigingen

Het succes van de dealerholdings in Nederland heeft - aldus DealerSupportNet-directeur Clem Dickmann - meerdere oorzaken. "Op de eerste plaats hebben veel holdings al jaren terug de verstandige keuze gemaakt voor merkenfocus. Niet langer streven naar zoveel mogelijk merken, maar liever een samenhangend merkencluster. Een heterogeen merkenpallet brengt immers ook veel inefficiëntie met zich mee, denk maar aan al die verschillende systemen en eisen van auto-importeurs. Daarnaast is ook focus ontstaan op aaneengesloten bewerkingsgebieden; veel buurbedrijven zijn in de loop van de afgelopen jaren overgenomen waardoor grote, samenhangende regio's zijn ontstaan waarin men een dominante positie heeft. Veel holdings zijn al langer op deze wijze actief en realiseren jaar-op-jaar redelijke rendementen. Dat levert een buffer op voor mindere tijden. Bovendien is men door de bovengemiddelde omvang ook goed in staat om zich aan te passen aan nieuwe marktomstandigheden." Afbouw van het aantal vestigingen lijkt daarbij een probaat middel. De gemiddelde Top-50 holding had vorig jaar 12,3 verschillende verkoopvestigingen, in 2012 ging het nog om 13,8 vestigingen per holding. Dickmann: "Holdings zijn ondanks hun grotere omvang veel beter in staat om zich aan te passen dan kleine dealers. Vooral in de stedelijke gebieden gaan kleinere dealers het steeds moeilijker krijgen en is het nog slechts een kwestie van tijd dat de kleintjes uit de markt gedrukt worden." Er lijkt nóg een kritische succesfactor om de hoek te komen kijken: de ontwikkelingen van aanpalende nevenactiviteiten. "Het hebben van een eigen leasemaatschappij en eigen schadebedrijven lijkt daarbij cruciaal. Daarmee ontstaat immers de mogelijkheid om elkaar binnen de muren van de holding de bal toe te spelen."

Zes nieuwkomers

De nummer één van Nederland - Stern Groep - verkocht vorig jaar 25.050 nieuwe (bestel)auto's; 10,4 procent minder dan in 2012. De voorsprong op de nummer twee - Dealer Groep Pon (DGP) - werd niettemin wat groter. DGP kwam tot 18.348 nieuwe auto's, gevolgd door PGA Nederland met 13.561 stuks. Op vier en vijf staan nieuwe namen: respectievelijk Broekhuis Groep en Van Mossel Groep. Ondanks de met 16,4 procent gedaalde totaalmarkt wisten toch nog zeven van de 50 holdings in 2013 méér auto's te verkopen dan een jaar tevoren. Pouw Automotive Groep daalde het hardst; in 2013 verkocht Pouw door faillissementen nog minder dan de helft van haar 2012-aantal.

De DSN Dealerholding Top-50 kende in 2013 zes afvallers en evenzoveel nieuwkomers. Orange Motors (op plek 28), Segerink & Wolbers (36), Breeman (42), Wealer (43), Van Roosmalen (45) en Oving (48) maakten hun entree in dit prominente gezelschap.



Tiende editie

De jongste editie van de DSN Dealerholding Top-50 is eenmalig uitgebreid naar een Top-100. Deze bijzondere uitgave is te bestellen via www.dealersupportnet.nl. In de exclusieve, gebonden boekuitvoering van 224 pagina's wordt niet alleen een overzicht gegeven van de verkoopcijfers per dealerholding, maar vindt de lezer ook financiële bedrijfsinformatie, managementinformatie en contactgegevens alsmede inzicht in de ontstaansgeschiedenis van de bedrijven. Er wordt bovendien een compleet overzicht gegeven van alle vestigingen, waarbij per vestiging onder meer contactgegevens en merkinformatie wordt weergegeven. Daarnaast is een analyse opgenomen van de Nederlandse automarkt, verzorgd door kennisbureau AUMACON.

aantallen nieuwverkopen

plaats

'13	'12		2013	2012	% +/-
1	1	Stern Groep	25.050	27.967	-10,4%
2	2	Dealer Groep Pon	18.348	22.421	-18,2%
3	3	PGA Nederland	13.561	17.478	-22,4%
4	5	Broekhuis Holding	10.206	11.605	-12,1%
5	7	Van Mossel Groep	9.856	9.166	7,5%
6	6	Louwman Retail	9.750	9.426	3,4%
7	8	Koops Furness	9.591	8.735	9,8%
8	9	Bochane Groep	6.474	8.451	-23,4%
9	10	Markeur (Motorhuis)	6.405	8.052	-20,5%
10	4	Pouw Automotive Groep	6.348	13.118	-51,6%
11	11	Riva Holding	6.291	7.960	-21,0%
12	13	Wensink Automotive	5.928	6.588	-10,0%
13	15	Driessen Autogroep	5.914	6.295	-6,1%
14	12	Amega Groep	5.878	7.287	-19,3%
15	14	VKV Groep	5.801	7.036	-17,6%
16	16	Stam Groep	5.513	6.014	-8,3%
17	17	Autohaag Zeeuw	5.358	5.059	5,9%
18	18	Van den Udenhout	4.811	4.718	2,0%
19	21	Wassink Autogroep	4.300	3.914	9,9%
20	24	Indumij Groep	3.929	3.816	3,0%
		Top-20	169.312	195.106	-13,2%
		Top-50	240.667	279.246	-13,8%
		totaal Nederland	467.607	559.112	-16,4%

N.B. alle cijfers betreffen personen- plus bestelauto's



Sponsors

De totstandkoming van de DSN Dealerholding Top-50/100 is mede mogelijk gemaakt door de inzet van een zestal vooraanstaande sponsors: Alpha Credit Nederland, Bovemij, Marktplaats | zakelijk, Total, ViaNorm en VWE.

Samenwerking

Voor de research van deze tiende uitgave is DealerSupportNet een samenwerking aangegaan met het Frans/Duitse marktanalysebedrijf Autobiz. De Nederlandse uitgave wordt op haar beurt geïntegreerd in de jaarlijkse European Dealer Group Top-100 van Autobiz.

[fotobijlschrift:] Overhandiging van het allereerste exemplaar van de DSN Dealerholding Top-50 2013-2014 aan de heer Jacques van Gorp (rechts), algemeen directeur van Orange Motors door de heer Clem Dickmann, directeur van DealerSupportNet. Orange Motors (een fusie tussen de bedrijven Eef en Huub en P.A. van der Kooij) is met haar 28^{ste} positie de hoogste binnenkomer in de tiende Top-50 editie.



Leiden/Almere, 26 mei 2014
Noot voor de redactie (niet voor publicatie):

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

DealerSupportNet

Adviseur voor het autobedrijf



T 071-5283654

M 06-50562701

E c.dickmann@dealersupportnet.nl

I www.dealersupportnet.nl

partners van de DSN Dealerholding Top-50 2013/2014



Bovemij



ViaNorm



MARKTPLAATS.nl | zakelijk