



Persbericht

Dealerholdings pakken meer marktaandeel en winst

De grootste Nederlandse dealerholdings hebben de automarkt steeds steviger in handen. De 50 allergrootste holdings zijn al goed voor 53 procent van de totale verkoop, de in grootte daaropvolgende 50 holdings doen ook nog eens bijna 13 procent. De totale Top-100 zette daarmee in 2014 een recordmarktaandeel neer van bijna 66 procent. Vooral de allergrootste holdings zagen hun winst over 2014 ook nog eens verder toenemen. Dit en meer volgt uit de jongste uitgave van de jaarlijkse DSN Dealerholding Top-100.

De Nederlandse dealerholdings versterken andermaal hun dominantie. Toen adviesbureau DealerSupportNet in 2004 voor de eerste keer de Nederlandse Dealerholding Top-50 in kaart bracht was dit gezelschap nog maar goed voor 33,5 procent van de totale autoverkoop in ons land. Vorig jaar kwam de Top-50 uit op een aandeel van liefst 53,0 procent van alle nieuw verkochte personen- en bestelauto's.

Het aandeel (in %) van de 50-100 grootste dealerholdings in de totale nieuwverkoop (personen- en bestelauto's) in Nederland.

	<u>Top-50</u>	<u>Top-100</u>
2004:	33,5%	
2005:	38,7%	
2006:	40,1%	
2007:	42,0%	
2008:	42,9%	
2009:	44,3%	
2010:	45,5%	
2011:	46,1%	
2012:	49,9%	
2013:	51,5%	64,1%
2014:	53,0%	65,8%

Bron: DSN Dealerholding Top-50/100

Vanaf de 2013-editie is dit onderzoek uitgebreid tot de 100 grootste holdings. Het totale aandeel van de Top-100 was in 2013 nog 64,1 procent. Vorig jaar klom dat naar 65,8 procent, een toename die met name op het conto komt van de allergrootste holdings in de lijst. Met name de bovenste 20 dealerholdings verkochten – ondanks de met zes procent gedaalde totaalmarkt – iets meer auto's, waardoor hun gezamenlijk marktaandeel toenam naar 36,6 procent.

Stern vast op één, Van Mossel klimt met stip naar plek twee

De soevereine nummer één van Nederland - Stern Groep - verkocht vorig jaar 23.326 nieuwe (bestel)auto's; 6,9 procent minder dan in 2013 waarmee de algemene marktontwikkeling gevolgd werd. Op plek twee dient zich een nieuwe naam aan: Van Mossel Groep. Dit bedrijf klom in één jaar tijd van 11 naar 26 verkoopvestigingen en verkocht mede daardoor bijna 57 procent meer nieuwe auto's. Dealer Groep Pon (DGP) is



nipt naar plek drie verdrongen. Het bedrijf stootte enkele vestigingen af en realiseert nog steeds een zeer hoog verkoopaantal per vestiging (733 stuks per vestiging). Gemiddeld noteerden de Top-50 dealerholdings in 2014 een verkoopvolume per vestiging van 432 auto's. Ter vergelijking: het landelijk gemiddelde lag vorig jaar op 282 verkochte auto's per vestiging. De nummers vier, vijf en zes (PGA, Broekhuis en Bochane) koppelden meer verkopen aan een lichte afbouw van het aantal vestigingen wat eveneens een verbetering van het verkoopvolume per vestiging opleverde.

De DSN Dealerholding Top-100 kende in 2014 negen nieuwe 'gezichten'. Fusiebedrijf Janssen Kerres (op plek 19), de van DGP afgesplitste Century Autogroep (20), Van Beynum (57), Mulder Automotive (59), Noordegraaf (73), Niham (82), Auto Poppe (86), Boonstoppel (91) en Rutten Groep (99).

aantallen nieuwverkopen

'14	'13		2014	2013	% +/-
1	1	Stern Groep	23.326	25.050	-6,9%
2	5	Van Mossel Groep	15.431	9.856	56,6%
3	2	Dealer Groep Pon	15.401	18.348	-16,1%
4	3	PGA Nederland	14.176	13.561	4,5%
5	4	Broekhuis Holding	10.816	10.206	6,0%
6	8	Bochane Groep	7.045	6.474	8,8%
7	6	Louwman Retail	6.904	9.750	-29,2%
8	9	Markeur (Motorhuis)	6.897	6.405	7,7%
9	14	Amega Groep	6.711	5.878	14,2%
10	11	Riva Holding	6.335	6.291	0,7%
11	13	Driessen Autogroep	5.534	5.914	-6,4%
12	12	Wensink Automotive	5.525	5.928	-6,8%
13	19	Wassink Autogroep	5.287	4.300	23,0%
14	15	VKV Groep	5.235	5.100	2,6%
15	17	Autohaag Zeeuw	5.118	5.358	-4,5%
16	16	Stam Groep	4.473	5.513	-18,9%
17	18	Van den Udenhout	4.462	4.811	-7,3%
18	31	Van Kouwen Automotive	4.207	2.614	60,9%
19	nieuw	Janssen Kerres Automotive	4.007	4.831	-17,1%
20	nieuw	Century Autogroep	3.981	2.577	54,5%
		Top-20	160.871	158.765	1,3%
		Top-50	233.125	240.667	-3,1%
		Top-100	289.470	299.556	-3,4%
		totaal Nederland	439.609	467.607	-6,0%

Rendement holdings verder verbeterd

DealerSupportNet verzamelde ook de financiële resultaten van de holdings. Opvallend daarbij is dat de rendementen van de allergrootste dealerholdings – ondanks de moeilijke marktomstandigheden – vorig jaar wederom licht verbeterden. De rendementen van de dealerholdings zijn concerncijfers, dus inclusief bijkomende activiteiten zoals leasing.



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 1,08 procent in 2013. Het voorlopig cijfer voor 2014 staat op 1,17 procent; nog niet alle holdings hebben hun cijfers gepubliceerd. Niettemin is dit voorlopig resultaat royaal beter dan het *overall* gemiddelde van de Nederlandse autodealers; dat was in 2014 slechts 0,01 procent, in 2013 nog 0,34 procent (bron: Bovag). Het succes van de grote dealerholdings heeft aldus DealerSupportNet-directeur Clem Dickmann meerdere oorzaken. "Op de eerste plaats hebben veel holdings – onder druk van de importeurs/fabrikanten - al jaren terug de verstandige keuze gemaakt voor merkenfocus. Niet langer streven naar zoveel mogelijk merken, maar liever een homogeen merkencluster. Een onsamenhangend merkenpallet brengt veel inefficiëntie met zich mee, denk maar aan al die verschillende it-systemen en uiteenlopende eisen van auto-importeurs. Daarnaast is ook focus ontstaan op aaneengesloten bewerkingsgebieden; naburige bedrijven worden overgenomen waardoor grote, samenhangende holdingregio's zijn ontstaan waarbinnen men een dominante marktpositie realiseert. Tegelijkertijd wordt gewerkt aan de afbouw van inefficiënte vestigingen." De gemiddelde Top-50 holding had vorig jaar 11,9 verschillende verkoopvestigingen, in 2012 ging het nog om gemiddeld 13,8 vestigingen per holding. Dickmann: "Holdings zijn ondanks hun grotere omvang veel beter in staat om zich aan te passen dan kleine dealers. Ze groeien en snoeien tegelijkertijd. 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 blijkt echter *nóg* een kritische succesfactor te zijn: de ontwikkelingen van aanpalende nevenactiviteiten. "Het exploiteren van eigen schadebedrijven en vooral van een eigen leasebedrijf wordt cruciaal. Daarmee ontstaat immers de mogelijkheid om elkaar binnen de muren van de holding omzet toe te spelen."

Holdings huren

In deze jongste editie van de DSN Dealerholding Top-100 is speciale aandacht besteed aan informatie omtrent de eigendom van de bij holdings in gebruik zijnde panden. Dit om enig reliëf te geven aan de wens van brancheorganisatie Bovag dat het aantal dealervestigingen in drie tot vijf jaar zou moeten halveren.

Verkopen & panden

grootte (in nieuwverkoop)	aantal bedrijven	nieuwverkopen 2014	gem. per bedrijf	aantal panden	% huurpanden
Top-50	50	233.125	4.662	645	60%
Top 51-100	50	56.345	1.127	209	10%
overige dealerbedrijven	600*	150.139	250	700*	<10%*
totaal Nederland	700	439.609	628	1.554	30%

Bron: DSN Dealerholding Top100 2014/2015

* schatting DealerSupportNet

Dickmann: "De dealersector is inflexibel geworden door de vastgoedbelangen die men tegelijkertijd heeft. In goede tijden heeft men nieuwe bedrijfspanden gebouwd. Vaak worden dealerbedrijven ondanks slechte rendementen toch maar voortgezet omdat er geen alternatieve aanwending is voor het vastgoed. Daardoor is een snelle afbouw van het



aantal vestigingen op voorhand onmogelijk. De grote holdings bedienen zich in meerderheid van huurpanden, waardoor er meer flexibiliteit en slagkracht ten aanzien van het vestigingsbeleid ontstaat.”

Elfde editie

Het complete onderzoeksrapport 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, eigendom- en merkinformatie wordt weergegeven. Daarnaast is een analyse opgenomen van de Nederlandse automarkt, verzorgd door kennisbureau AUMACON.

Sponsors

De totstandkoming van de DSN Dealerholding Top-100 is mede mogelijk gemaakt door de inzet van een zestal vooraanstaande sponsors: Alpha Credit Nederland, Bovemij, Fortron Automotive, Marktplaats | zakelijk, RDC | inMotiv en Total.

Samenwerking

Voor de research van deze elfde uitgave ging DealerSupportNet een samenwerking aan met Rijksuniversiteit Groningen. De presentatie van de nieuwe DSN Dealerholding Top-100 vond plaats in café-restaurant Dauphine in Amsterdam en werd gerealiseerd in samenwerking met BNR Nieuwsradio.





[fotobijschrift:] Overhandiging van het allereerste exemplaar van de DSN Dealerholding Top-100 2014-2015 aan de heer Jacques van Dorst (rechts), dga van Van Dorst Groep door de heer Clem Dickmann, oprichter van DealerSupportNet. Links op de foto dagvoorzitter Meindert Schut van BNR Nieuwsradio. De bekende en succesvolle Van Dorst Groep wordt in 2015 overgenomen door Louwman Group waardoor het bedrijf niet meer in komende Top-100 uitgaven zal voorkomen. Dickmann: "Hiermee willen wij de heer Van Dorst graag eren voor zijn bijzondere verdienste en tomeloze inzet voor zijn mooie bedrijf."

Leiden/Amsterdam, 23 juni 2015
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.

T 071-5283654

M 06-50562701

E c.dickmann@dealersupportnet.nl

I www.dealersupportnet.nl