

VERKOPEN & PANDEN					
grootte (in nieuwverkoop)	aantal bedrijven	nieuwverkopende 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%

ASM | 03072015 | BRON: DSN DEALERHOLDING TOP 100

DEALER TOP 10 IN AANTALLEN NIEUWE PERSONEN- EN BESTELAUTO'S				
	2014	2013	aantal daken/ auto's per dak	
Stern Groep	23.326	25.050	75	311
Van Mossel	15.431	9.856	25	617
Pon Dealers	15.401	18.348	31	497
PGANL	14.176	13.561	44	322
Broekhuis	10.816	10.206	37	292
Bochane	7.045	6.474	15	469
Louwman Rt	6.904	9.750	25	276
Markeur	6.897	6.405	21	328
Amega	6.711	5.878	10	671
Riva	6.335	6.291	16	396

ASM | 03072015 | BRON: DSN DEALERHOLDING TOP 100

Schaalgrootte zorgt voor succes

Schaalgrootte blijkt wel degelijk van groot belang te zijn voor het succes van dealers. Dit komt naar voren uit de elfde editie van de DSN Dealerholding Top 100. Zo behaalt de top 50 gemiddeld een beter rendement dan de overige dealers. Tekst Jos Veldhuisen

In 2004 waren de top vijftig dealers nog goed voor 32 procent van alle nieuwe verkochte personen- en bestelauto's, terwijl dat vorig jaar tot 53 procent is opgelopen. De top 100 is ondertussen verantwoordelijk voor 65,8 procent van het totale verkoopvolume personen- en bestelauto's. De top vijftig noteert ook betere rendementen. Terwijl heel dealerland het nettorendement gemiddeld zag dalen van 0,34 naar 0,01 procent, zag de top vijftig haar rendement toenemen van 1,08 tot 1,17 procent. Daaruit kan worden opgemaakt dat schaalvergroting een succesvolle strategie is. Clem Dickmann, de geestelijk vader van de DSN Dealerholding Top 100, stelde dat

uit onderzoek blijkt dat gezonde dealers, behalve schaalgrootte, nog een aantal succesfactoren weten te realiseren. Belangrijk is bijvoorbeeld een goede samenhang van het merkencluster (volume- en premiummerken) in een bepaalde regio, maar ook een eigen leaseportefeuille draagt bij aan succes. "Veel holdings hebben onder druk van importeurs/fabrikanten al jaren terug de verstandige keuze gemaakt voor merkenfocus", zegt Dickmann. "Niet langer streven naar zoveel mogelijk merken, maar liever een homogeen merkencluster. Een onsamenhangend merkenpallet brengt veel inefficiëntie met zich mee, denk alleen maar aan verschillende it-systemen en uiteenlopende eisen van auto-importeurs."

Ook aanpalende nevenactiviteiten vormen een belangrijke succesfactor. "Het exploiteren van eigen schadebedrijven en vooral van een eigen leasebedrijf wordt cruciaal. Daarmee ontstaat de mogelijkheid om elkaar binnen de muren van de holding omzet toe te spelen."

MERKCLUSTERING

Bij schaalgrootte hoort ook efficiency: dat betekent in de praktijk dus zoveel mogelijk auto's per vestiging/dealerdak. Per dealer uit de top 50 verdwenen gemiddeld twee vestigingen: van 13,8 daken in 2012 naar 11,9 vestigingen in 2014. De dealer top 50 verkocht vorig jaar gemiddeld 438 nieuwe personen- en bestelauto's per vestiging. De nummers 51 t/m 100 zijn goed voor gemiddeld 270 stuks en de resterende dealervestigingen verkopen gemiddeld 'slechts' 214 auto's. Dat

de onderlinge verschillen groot zijn, blijkt uit het feit dat de nummer één in ons land, Stern Groep met 75 vestigingen, gemiddeld 311 auto's per locatie verkoopt. Wat betreft aantallen is de Van Mossel Groep de nummer twee met een verkoop van 617 auto's per vestiging. Een gevolg van de mogelijkheden tot merkclustering onder één dak.

HALVERING VESTIGINGEN

In deze nieuwste editie is ook speciale aandacht besteed aan informatie over het eigendom van de panden bij holdings, mede om enig reliëf te geven aan de wens van Bovag dat het aantal dealervestigingen in drie tot vijf jaar zou moeten halveren.

"De dealersector is inflexibel geworden door vastgoedbelangen die men tegelijkertijd heeft", aldus Dickmann. "In goede tijden heeft men nieuwe bedrijfspanden gebouwd. Vaak

'De dealersector is inflexibel geworden door de vastgoedbelangen die men tegelijkertijd heeft'

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 ontstaat ten aanzien van het vestigingsbeleid."

Overigens noteert de top 100 negen nieuwe binnenkomers: fusiebedrijf Janssen Kerres (19), DGP afgesplitste Century Autogroep (20), Van Beynum (57), Mulder Automotive (59), Noordegraaf (73), Niham (82), Auto Poppe (86), Boonstoppel (91) en Rutten Groep (99). <



Het eerste exemplaar van de elfde uitgave van de DSN Dealerholding Top 100 werd uitgereikt aan Jac van Dorst. Na een autoleven van 47 jaar (waarvan 43 jaar als Toyota-dealer), verkocht Van Dorst zijn dealergroep onlangs aan Louwman Retail.

NETTO RENDEMENTSONTWIKKELING		
	2013	2014
Alle dealers	0,34%	0,01%
Top 50	1,08%	1,17%

ASM | 03072015 | BRON: DSN DEALERHOLDING TOP 100