



Automotive

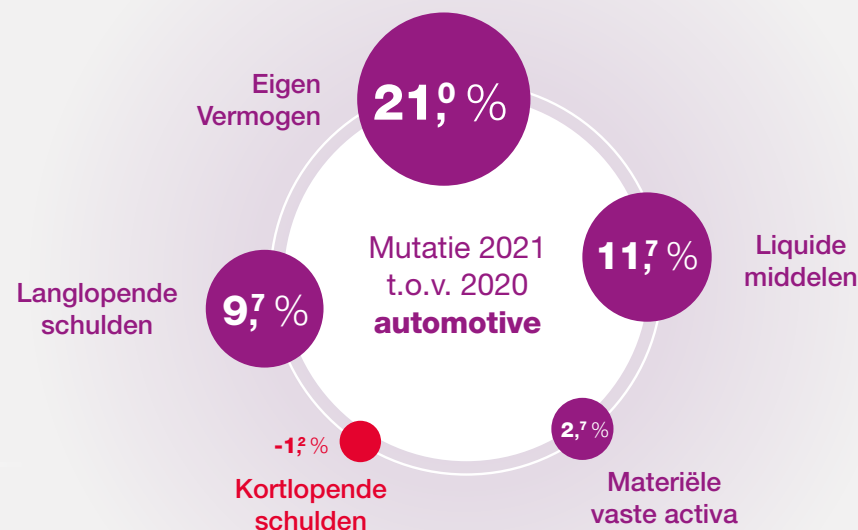
Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 129**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **2%**



De Nederlandse automotive

De automotive heeft wat betreft winstontwikkeling een uitstekend jaar achter de rug. Het aantal transacties staat onder druk door schaarste en leveringsproblemen, maar gemiddeld genomen is de marge per transactie flink gestegen. Binnen de branche waren de verschillen echter groot en de complexiteit neemt door disruptieve ontwikkelingen alleen maar toe.



Verkopen nieuwe versus gebruikte auto's

De verkoop van nieuwe auto's is in 2021 op een historisch dieptepunt beland. Volgens BOVAG zijn in Nederland 322.831 nieuwe personenauto's verkocht, nog eens ruim 9% minder dan in 2020. Zo weinig auto's zijn er sinds 1967 niet meer verkocht. Het marktaandeel van elektrische auto's daarin is licht afgenomen, van 20,5 naar 19,8%. Chiptekorten spelen een belangrijke rol in deze lage verkoopcijfers. De verkoop van tweedehandsauto's ging in 2020 als een trein en ook in het afgelopen jaar wisselden er veel occasions van eigenaar. Het chiptekort en

de daarmee samenhangende lange levertijden van nieuwe auto's droegen hieraan bij. Toch werd 2021 niet opnieuw een recordjaar. Er werden in totaal (aan consumenten en de vakhandel) ruim twee miljoen gebruikte auto's verkocht, een lichte afname van bijna 1% ten opzichte van 2020. De verkoop van occasions door autobedrijven aan particulieren is echter met bijna 4% toegenomen. BOVAG concludeert dat de occasionmarkt in 2021 weliswaar is gestabiliseerd, maar dat particulieren vaker op zoek gaan naar gebruikte auto's bij een autobedrijf in plaats van bij een andere particulier.

Ontwikkeling winst en marge sterk verbeterd

De omzet in de automotive is in 2021 met bijna 8% gegroeid. Daarmee bleef de branche iets achter bij het mkb-gemiddelde van 10,1%, maar dit volgt op een krimp van bijna 5% in 2020. De winstontwikkeling was sterk positief: +53,6%, tegenover +37,6% voor het mkb als geheel. De autobranche wist vooral de kosten goed onder controle te houden. Verder steeg de brutomarge met 7,5%, waar in het voorgaande jaar nog een min van ruim 2% verscheen.



Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis heeft de automotive het wat betreft winst en brutomarge goed gedaan. De winstgroei bedraagt dan 98,5%, die van de brutomarge +10%. De omzettoename is met ruim 7% iets bescheidener.

Meer ondernemers zien winst toenemen

Waar in 2020 nog meer dan de helft van de autobedrijven de omzet zag afnemen, is dat in 2021 nog 34%. Verder zag bijna 61% van de ondernemers de winst stabiliseren of toenemen, waar dit een jaar eerder nog 53% was. Het gaat dan ook relatief vaak (ruim 57%) om een groei van de winst met 50% of meer.

Handel floreert, gespecialiseerde reparatie onder druk

Binnen de automotive presteerde vooral de handel in auto's en aanhangers (eventueel gecombineerd met reparatie) goed, met een bovengemiddelde

winsttoename. Ondernemers die zich richten op gespecialiseerde reparaties, zoals carrosserieherstel, hadden het relatief zwaar, mogelijk doordat minder mensen de weg opgingen als gevolg van corona en het thuiswerken.

Kosten onder controle

De bedrijfskosten zijn met iets minder dan 2% gestegen; een veel kleinere toename dan voor het mkb als geheel (+7%). De verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) laten net als in 2020 een daling zien, zij het beperkter (-3,8%). De personeelskosten zijn met bijna 4% gestegen, tegenover een toename van bijna 8% in het mkb. Verder zijn de 'overige bedrijfsopbrengsten' sterk toegenomen. Zowel de beperkte stijging van de personeelskosten als de grote toename van de overige bedrijfsopbrengsten, hangt samen met de administratieve verwerking van de NOW-regeling. Na de horeca en de detailhandel heeft de autohandel en -reparatie hier naar verhouding veel gebruik van gemaakt.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is met 21% gegroeid, nog iets sterker dan in 2020. Dit beeld kan te maken hebben met het dividendverbod dat was gekoppeld aan de NOW-regeling. Tot slot zijn de kortlopende schulden licht gedaald, net als een jaar eerder. De langlopende schulden zijn met bijna 10% toegenomen, waar een jaar eerder nog een daling van bijna 2% uit de bus kwam.

Kredietwaardigheid

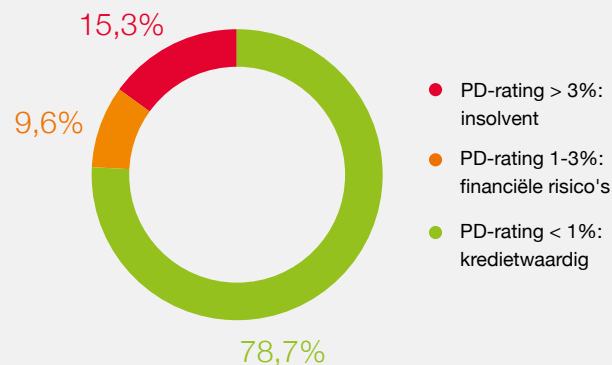
De financiële positie van bedrijven in de automotive is licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de

Mutaties in resultatenrekening Automotive

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	7,9%
Inkoopwaarde	9,1%
Brutomarge	7,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	43,3%
Personeelskosten	3,9%
Exploitatiekosten	5,0%
Inventariskosten	1,9%
Huisvestingskosten	4,9%
Autokosten	12,8%
Verkoopkosten	-3,8%
Algemene kosten	8,6%
Overige kosten	-63,4%
Bedrijfskosten	1,9%
Afschrijvingen	0,8%
Bedrijfsresultaat	46,4%
Financiële baten en lasten	-8,0%
Gewoon resultaat voor belasting	53,6%

KREDIETWAARDIGHEID AUTOMOTIVE



financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating <1%), is uitgekomen op bijna 79. Dit is een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (ruim 74). De branche blijft daarmee nog wel achter bij het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Automotive: toekomstperspectief volgens experts

De automotive profiteert van een groot wagenpark in Nederland dat onderhouden moet worden en de sterke handel in gebruikte auto's, maar heeft ook te maken met disruptieve veranderingen. Daar komt nu ook de onrust bij van onder meer tekorten aan personeel en grondstoffen, hoge prijzen en druk op de koopkracht. Wat betekent dit voor de automotive? Waar liggen de kansen voor de branche?

Te midden van alle onzekerheid staat één ding als een paal boven water: na de huizenmarkt raakt ook de markt voor gebruikte auto's oververhit. Er is schaarste aan tweedehandsauto's. Tegelijkertijd zullen de nieuwverkopen in 2022 waarschijnlijk blijven afnemen. Het aantal transacties op de automarkt staat al met al onder druk. Toch heeft de automotive als geheel in 2021 en in de eerste maanden van 2022 goed geld verdiend, doordat de marge per transactie fors is gestegen. Maar de verschillen binnen de branche zijn groot, nuanceert Bart Kuijpers, redacteur van vakblad Automotive. "Het maakt heel wat uit of je kijkt naar een dealerbedrijf uit de top 100 of naar een papa-mamabedrijf. Waar de grote bedrijven capaciteit hebben en middelen kunnen inzetten op bijvoorbeeld de handel in occasions en de opleiding en ontwikkeling van hun medewerkers, kunnen de kleine spelers dit niet faciliteren. Voor deze partijen zijn de risico's onder de huidige omstandigheden dus veel groter. Zij zijn op de eerste plaats bezig met overleven en dreigen in toenemende mate de slag te missen."

Geen shake-out van formaat

Een steeds groter aantal kleine autobedrijven heeft de activiteiten onlangs beëindigd of wil dit binnen afzienbare

tijd gaan doen, deels vanwege het bereiken van de pensioenleeftijd. Maar een kaalslag in de branche verwacht Clem Dickmann, directeur van het onafhankelijke kenniscentrum Aumacon, op korte termijn niet. Hij voorziet een goed jaar voor de automotive als geheel, mits het scenario waarin het gewapende conflict ook buiten de Oekraïense grenzen escaleert, niet bewaarheid wordt. "De mate van onzekerheid in de wereld is nu weliswaar groot, maar het vertrekpunt voor de autobranche in Nederland is los van deze omstandigheden een omvangrijk wagenpark van meer dan negen miljoen personenauto's.

Dit wagenpark moet dit jaar deels worden vervangen of op zijn minst worden onderhouden. De werkplaatsen zullen dus goed gevuld blijven. Ook schadebedrijven en de handel in occasions draaien nog steeds goed. De shake-out zal in 2022 waarschijnlijk dus heel gering zijn."

De branche zou volgens Dickmann juist gebaat zijn bij een forse shake-out. "Nederland telt nog steeds te veel autobedrijven. De markt voor dealers is weliswaar vergeven, maar in het niet-dealersegment is de drempel om toe te treden kennelijk nog erg laag en de aantrekkelijkheid groot. Er komen namelijk nog steeds gelukzoekers bij, soms ook heus wel met succes." Tegelijkertijd houdt de marktdynamiek allerlei – vooral kleine – bedrijven in het zadel die weinig tot niets (meer) bijdragen aan de broodnodige ontwikkeling van de branche. Simpelweg omdat ze daar de tijd, kennis en kunde en de middelen niet voor hebben. Of omdat de pensioendatum nadert en er weinig animo is om nog een innovatieslag te maken. Johan Berkouwer, voor-

zitter van de SRA Branche-expertgroep Automotive, herkent dit beeld. "De mobiliteitsvraag verandert en een gezonde branche zou moeten meebewegen en anticiperen. Er zijn natuurlijk partijen die dit erg goed doen, maar ook de papa-mamabedrijven die niet meebewegen, kunnen het lang volhouden. Als ze hun pand en voorraad hebben afbetaald en in eigendom hebben, kunnen ze immers met weinig inkomsten toe." Het is dan vaak een kwestie van overleven, nog even door tot aan het pensioen. Begrijpelijk, maar het is de vraag wat dit soort 'overlevers' toevoegt. Voor Berkouwer is het antwoord duidelijk: "De automotive zou veel gezonder zijn met minder bedrijven, ondernemers die steviger in de markt staan en bijdragen aan de ontwikkeling van de branche."

Sterker beleid op deelauto

De verandering in de mobiliteitsvraag heeft door de coronacrisis wellicht meer momentum gekregen. We werken wat vaker thuis en hebben de auto dus niet altijd nodig voor woon-werkverkeer. Er ligt in de automotive al een aanbod klaar dat hierop inspeelt: de deelauto. Toch komt dit soort oplossingen nog niet echt van de grond, constateert Dickmann. "Er zijn allerlei particuliere initiatieven op kleine schaal. In het zakelijke segment zijn Greenwheels en MyWheels de grootste aanbieders met allebei een aanbod van grofweg 2.500 auto's. Dan volgen nog een derde en vierde partij met een redelijke omvang, maar daarna zakt het al snel af naar hooguit 200 auto's per deelconcept. Met zulke kleine volumes is er nauwelijks een goede boterham te verdienen. Je kunt zo'n deelconcept dan eigenlijk alleen volhouden als je een grote investeerder achter je hebt staan."



De politiek zet het concept deelauto niettemin weg als 'de redder in nood'. Niet alleen omdat het beter is voor het milieu en de gebruiker financiële voordelen biedt, maar juist ook omdat een beperking van het aantal benodigde parkeerplaatsen positief is in het licht van de gigantische bouwopgave die er ligt. In theorie klopt dit volgens Dickmann allemaal ook wel. Maar in de praktijk blijken mensen een auto toch nog graag in bezit te hebben. In de stad, met alle milieubeperkingen en parkeerproblemen, is het een ander verhaal. Een stad kan dit soort ontwikkelingen ook afdwingen, vindt Kuijpers. "Amsterdam bedeeft parkeerplekken bijvoorbeeld in hoog tempo toe aan elektrische en deelauto's. Dit beleid zou nog veel steviger kunnen, ook in andere steden, om onder meer de verduurzaming een steun in de rug te bieden."

Flexibiliteit en elektriciteit

Volgens Kuijpers kan ook de hoge inflatie voor ondernemers een kans zijn om te verduurzamen met deelconcepten, mits ze daar innovatief mee aan de slag gaan. "De prijzen van nieuwe en gebruikte auto's lopen alleen nog maar verder op. Hoe duurder de auto wordt, hoe meer financiële lenigheid en aanpassingsvermogen een ondernemer zal moeten hebben om deze steeds duurdere auto's te kunnen retailen. Bedrijven die het snelst in staat zijn om hun propositie hierop aan te passen, kunnen een belangrijk voordeel pakken ten opzichte van concurrenten. Ik verwacht in dit opzicht veel van abonnementen in het segment voor auto's van 40.000 euro en duurder, ook in het zakelijke deel. Over het algemeen zijn private leasecontracten immer behoorlijk standaard, waar abonnementen de gebruiker meer flexibiliteit bieden. Deze kan de auto in het abonnement bijvoorbeeld tijdelijk niet

inzetten of met iemand anders delen, waardoor hij op de kosten bespaart en de auto niet ongebruikt voor de deur staat."

In het kader van verduurzaming speelt elektrificatie van het wagenpark natuurlijk eerste viool, maar ook hier gaan de ontwikkelingen niet op alle vlakken zo snel als gehoopt. Ja, er komen elk jaar veel elektrische voertuigen (EV's) bij en de actieradius ervan is sterk verbeterd, maar de investeringen in deze trend zullen de komende jaren volgens de experts echt omhoog moeten. Denk aan vehicle-to-grid (V2G), een manier van slim laden waarbij een overschot aan stroom kan worden teruggeleverd aan het elektriciteitsnet. Kuijpers: "Voor steden is dit denk ik de enige oplossing voor problemen met het elektriciteitsnet. Als het aantal EV's hard blijft groeien, zou het me niet verbazen als ook het aantal V2G-toepassingen enorm zal toenemen en auto's dus onderdeel worden van het energienet."

Ketenintegratie en nieuwe structuur

Naast dat bedrijven in de automotive flexibel moeten kunnen omgaan met de kosten voor de afnemer, zullen ze ook kritisch moeten kijken naar de kosten in de eigen keten. Enerzijds worden materialen en onderdelen duurder, anderzijds lopen de personeelskosten op. Er is een enorm tekort aan technische medewerkers en boven op die krapte komt de grijze golf die gaat zorgen voor veel vertrekkers uit de branche. Er zijn veel initiatieven om het aanbod aan technici te vergroten, maar dat zijn stuk voor stuk langlopende trajecten. Om kosten uit de keten te krijgen, is ketenintegratie in gang gezet. Op dat vlak verwachten de experts nog heel wat ontwikkelingen, met een brede impact.

“

Hoe duurder de auto wordt, hoe meer financiële lenigheid en aanpassingsvermogen een ondernemer nodig heeft. Bedrijven die het snelst hun propositie aanpassen, bijvoorbeeld door abonnementen aan te bieden, hebben een belangrijk concurrentievoordeel.

”

Dickmann: "Er is in de branche bij een aantal fabrikanten de stellige wens om meer grip te krijgen op de eindgebruiker. Dit betekent dat ze een andere juridische structuur gaan inrichten, waarbij dealers de rol van agent krijgen. Ze worden een soort vertegenwoordigers. Zo'n nieuwe structuur kan grote gevolgen hebben. Wat vindt bijvoorbeeld de bank hiervan? Als een dealer meer een doorgeefluik wordt dat veel minder uniek is, heeft dat bancair gezien dan implicaties? Moet zo'n ondernemer dan bijvoorbeeld een wat hogere vergoeding voor leningen gaan betalen? Dat zijn geen kleinigheden."

Deze beweging in de keten is duidelijk ingezet en heeft in potentie grote gevolgen, maar wat die precies zullen zijn, is nog onduidelijk, aldus Berkouwer. "De fabrikanten die met de nieuwe juridische structuur bezig zijn, hebben nog te weinig condities bekendgemaakt om een goede inschatting te kunnen maken van de impact op het verdienmodel en de winstgevendheid. Het gaat hoe dan ook van invloed zijn door de hele branche heen."