

Automotive

Eindejaarsenquête



Resultaten december 2008

Ontslaggolf op komst

De Nederlandse autodealers maken zich op voor een uitzonderlijk zwaar jaar. De verkopen nieuw blijven achter, de occasionmarkt is ingestort en de banken zijn terughoudender dan ooit met het verstrekken van kredieten. Alles draait komend jaar om kostenbesparing. En dat betekent snijden in het personeelsbestand, zo blijkt uit de Automotive eindejaarsenquête. De branche maakt zich op voor een ontslaggolf.

Van de tweehonderd ondervraagde autodealers geeft bijna een kwart aan te verwachten dat het aantal fte's in hun bedrijf komend jaar zal afnemen. Tweederde denkt dit te kunnen realiseren door natuurlijk verloop, maar een op de drie directeurs verwacht personeel gedwongen te moeten ontslaan.

De helft van de dealers denkt dat het bedrijfsresultaat in 2009 lager zal uitvallen.

Om dreigende financiële problemen het hoofd te bieden willen vrijwel alle dealers kostenbesparingen doorvoeren. Behalve snijden in het personeelsbestand wordt vooral op de inkoop en op advertentie-uitgaven bezuinigd. Bijna 60 procent is ook niet van plan komend jaar nieuwe investeringen te doen. Degenen die wel investeren doen dat vooral in overnames van de andere bedrijven en merken (24%). Acht procent van de deelnemende dealers is van plan zijn bedrijf komend jaar te verkopen. Op de volgende pagina's een overzicht van de belangrijkste resultaten.

Zeven deelnemers zeggen te verwachten dat ze in 2009 faillissement moeten aanvragen. Te vrezen valt dat het niet bij die zeven zal blijven.

Jelle Heidstra, hoofdredacteur Automotive



Foto Carel Richtel

De Automotive eindejaarsenquête is uitgevoerd door:



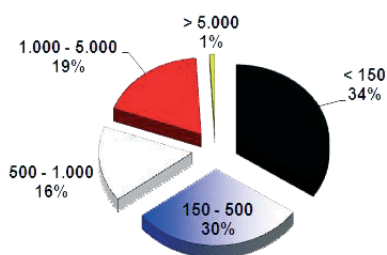
Automotive

Eindejaarsenquête



Samenstelling van de steekproef

Hoeveel nieuwe auto's verwacht uw bedrijf in 2008 te verkopen? N=113

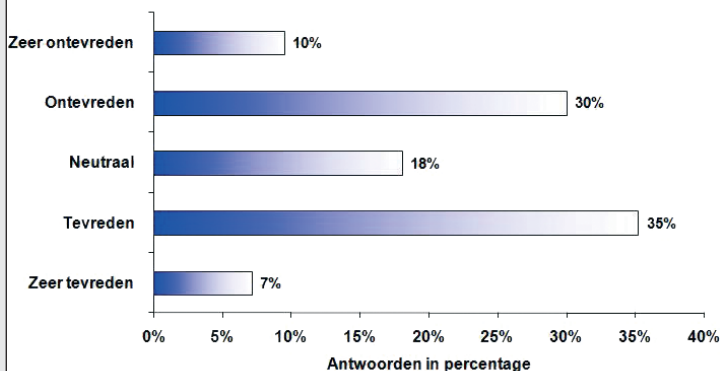


UITEENLOPENDE OMVANG

- Aan de Eindejaars Dealerenquête hebben in totaal 220 Nederlandse autodealers meegewerkt. In de laatste week van november werden dga's en directeuren van dealerbedrijven via de website van Automotive uitgenodigd om de online vragenlijst in te vullen. In totaal hebben 115 dealers hieraan gehoor gegeven. Daarnaast zijn 105 dealers succesvol telefonisch benaderd om een zestal vragen te beantwoorden. Niet elke deelnemer heeft op elke vraag antwoord gegeven. Hierdoor wijkt het aantal respondenten per vraag af.
- N = 113; geeft het aantal respondenten weer dat op deze vraag antwoord heeft gegeven.
- Aan de enquête hebben dealerbedrijven van uiteenlopende omvang meegedaan (van 1 tot meer dan 30 vestigingen).
- Ongeveer de helft van de deelnemende dealers heeft één vestiging.
- Van de deelnemers is 46% dga, 27% algemeen directeur, 22% directeur verkoop en 5% overig.

Verkoop nieuw

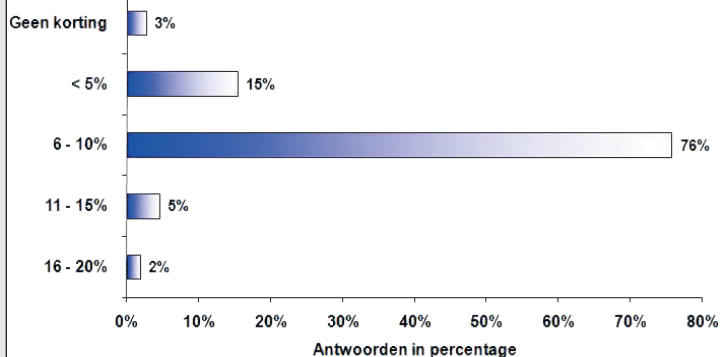
Hoe tevreden bent u over het aantal nieuwe auto's dat u dit jaar hebt verkocht? N = 210



VERDEELDHEID IN TEVREDENHEID

- 40% van de dealers zegt ontevreden tot zeer ontevreden te zijn over de verkopen van nieuwe auto's in 2008 (t/m 15 november).
- Ongeveer eenzelfde deel zegt tevreden tot zeer tevreden te zijn.
- Tezamen registreerden de dealers (N=104) dit jaar 60.660 nieuwe auto's. Daarvan staan er 3.529 op naam van de eigen bedrijven.

Hoeveel korting heeft u dit jaar gemiddeld gegeven op de nieuwprijs? N = 111



FLINKE KORTINGEN

- Driekwart van de dealers heeft gemiddeld tussen de 6 en 10% procent korting per auto gegeven.
- In totaal gaf 7% van de deelnemende dealers meer dan 10% korting weg.
- Uitgedrukt in geld geeft 44% van dealers gemiddeld tussen de 1.000 en 2.000 euro per auto weg. Nog eens 34% geeft tussen de 500 en 1.000 euro weg.

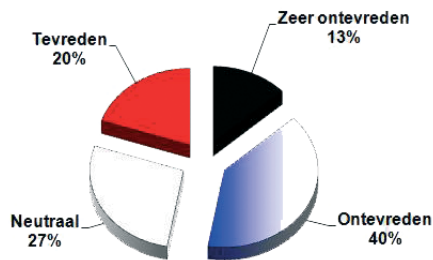
Automotive

Eindejaarsenquête



Verkoop occasions

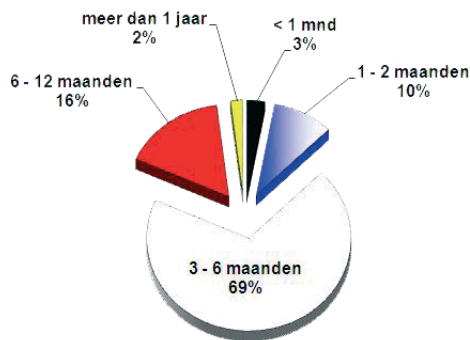
Hoe tevreden bent u over het aantal occasions dat u dit jaar hebt verkocht? ? N = 102



ONTEVREDENHEID OVERHEERST

- Tezamen verkochten de respondenten dit jaar in totaal 50.408 occasions.
- Meer dan de helft van de respondenten is ontevreden tot zeer ontevreden.
- Slechts een op de vijf zegt tevreden te zijn. Niemand is zeer tevreden.

Wat was in 2008 in uw bedrijf de gemiddelde statijd voor occasions? N = 104

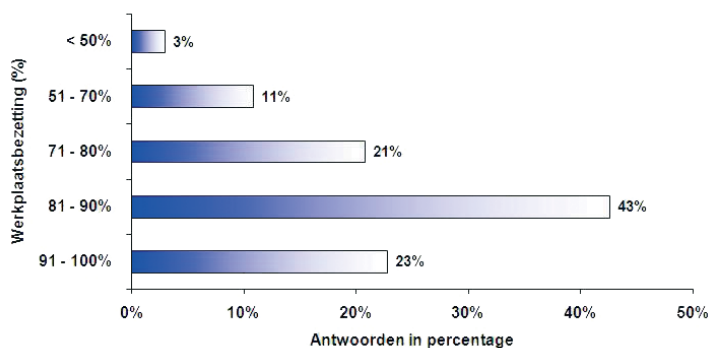


VEEL VOORRAAD

- Bij verreweg het grootste deel van de bedrijven ligt de gemiddelde statijd tussen 90 en 180 dagen.
- Bij 18% van de dealers is de gemiddelde statijd langer dan een half jaar.
- Gezamenlijk hebben de respondenten een occasionvoorraad van 11.548 auto's.

Werkplaats

Wat was in 2008 uw gemiddelde werkplaatsbezetting? N= 101



NOG VEEL POTENTIE

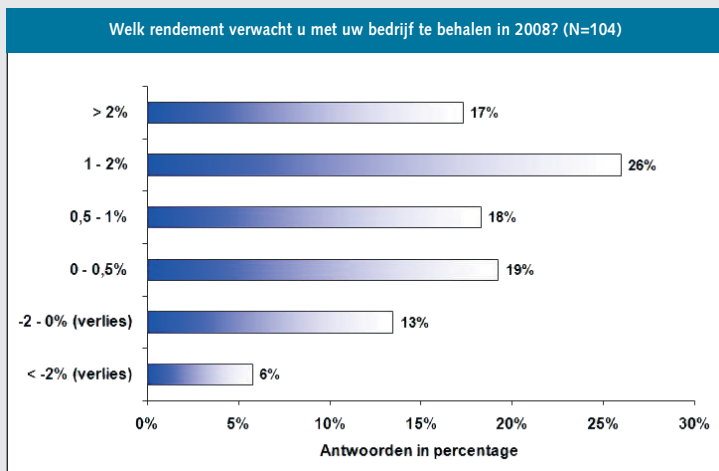
- Tweederde van de dealers heeft een werkplaatsbezetting van meer dan 80%.
- Veertien deelnemers scoren onder de 70%.

Automotive

Eindejaarsenquête

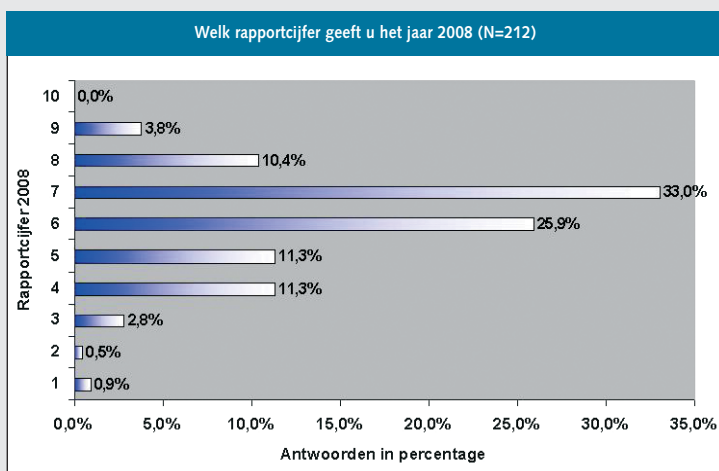


Rendement



UITEENLOPENDE SCORES

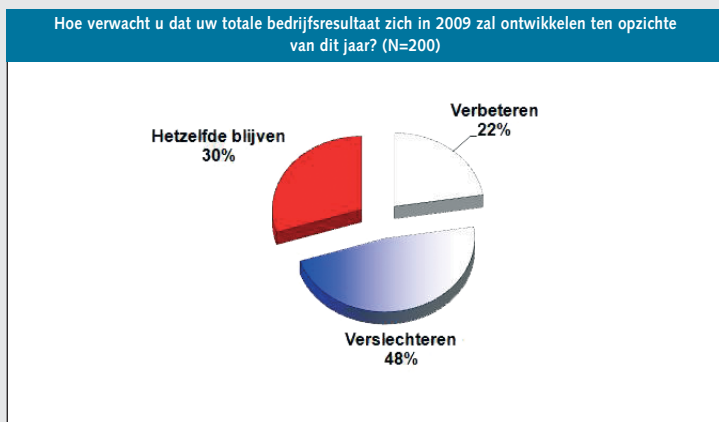
- Ruim veertig procent verwacht een rendement te behalen van boven de 1%.
- Bijna een op de vijf dealers verwacht dit jaar met verlies af te sluiten.



GEMIDDELD VOLDOENDE

- De cijfers zijn afgerond op hele getallen.
- Het merendeel van de dealers geeft 2008 een voldoende of meer (6 of hoger).
- Het gemiddelde rapportcijfer is een 6,1.

Verwachtingen voor 2009



SOMBERE VOORUITZICHTEN

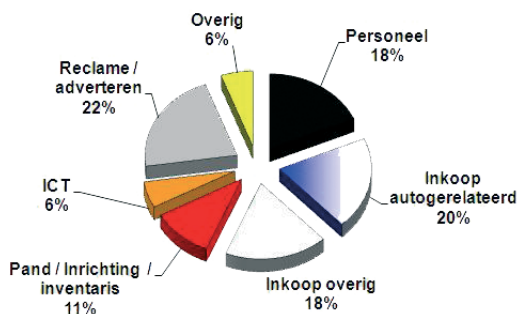
- Bijna de helft van de 200 ondervraagde dealers verwacht een verslechtering in 2009, tweeëntwintig procent denkt dat het komend jaar beter zal gaan.
- Negen op de tien verwachten dat de totale markt voor nieuwe auto's komend jaar verslechtert. Iets meer dan de helft denkt dat ook het eigen merk het minder zal doen.
- Eenvijfde van de ondervraagden (N=94) denkt dat de occasionmarkt in 2009 weer aantrekt.
- Over de werkplaatsomzet zijn respondenten positiever gestemd: driekwart verwacht dat die komend jaar gelijk blijft of zelfs stijgt.
- 13% van de ondervraagden (N=92) denkt volgend jaar met hun bedrijf verlies te maken.

Automotive

Eindejaarsenquête



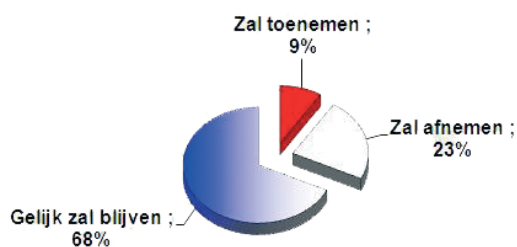
Welke kostenbesparingen bent u van plan in 2009 door te voeren?



BEZUINIGEN

- Alle respondenten willen komend jaar kostenbesparingen doorvoeren, vooral op gebied van inkoop, personeel en adverteren.
- 57% zegt het komende jaar geen investeringen te doen. De rest doet dat wel.
- Ondernemers die gaan investeren trekken daar gemiddeld € 132.606 per vestiging voor uit.
- De belangrijkste investeringen zijn in personeel, overnames van merken of bedrijven en het bouwen of verbouwen van een pand.

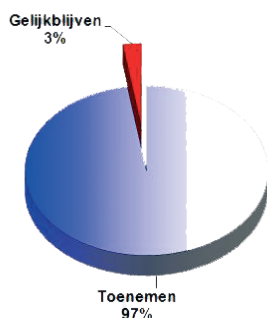
Hoe verwacht u dat het aantal fte's in uw bedrijf zich komend jaar ontwikkelt? (N=199)



SANERING OP KOMST

- 23% van de 199 dealers verwacht dat het aantal fte's in hun bedrijf het komend jaar afneemt. Negen procent verwacht een toename.
- Een derde van de ondernemers die personeelskrimp voorzien verwacht personeel gedwongen te moeten ontslaan.
- 16 ondervraagde dealers (8%) zijn van plan hun bedrijf komend jaar te verkopen. Eenzelfde aantal overweegt om vreemd kapitaal (private equity) toe te laten binnen hun bedrijf.
- 22 dealers geven aan komend jaar zelf een overname te doen van een ander dealerbedrijf.

Hoe verwacht u dat het aantal faillissementen onder autodealers zich in 2009 zal ontwikkelen? (N=80)



AANTAL DEALERS NEEMT AF

- De dealers zijn somber over de eigen bedrijfstak: bijna iedereen verwacht een toename van het aantal faillissementen.
- Zeven van de tachtig ondervraagden geven aan dat hun eigen onderneming het risico loopt komend jaar failliet te gaan.
- Als belangrijkste oorzaken van een faillissement worden de hoge kosten (o.m. door dealerstandards en slechte kwaliteit van het management) genoemd.

Automotive

Eindejaarsenquête



Expert commentaar

Anders

We gaan een ander jaar tegemoet. Bewust gebruik ik niet de term een moeilijk jaar. In 2009 komt naar boven wat we met zijn allen al wisten: ondernemers die in de afgelopen tien jaar zijn ingestapt, hebben zich te duur ingekocht. Dealerholdings leken op pyramideconstructies, met merken die gestapeld gefinancierd werden, en een klantgerichtheid die bij de zoektocht naar synergie naar de achtergrond verdween. Tel hier de kosten voor standards en verplichte afname van auto's bij op, en zie het resultaat: met de huidige achterblijvende omzetten kunnen de kosten niet meer betaald worden en doordat de klant niet meer scherp in beeld was, wordt hij niet meer bereikt.

Het wordt ook anders omdat het anders móét. In tijden van economische tegenwind komen gebreken meer naar boven dan wanneer het goed gaat. Als 9% van de dealers aangeeft het risico te lopen failliet te gaan, is het tijd om keuzes te maken. 23% van de respondenten zegt personeel te laten afvloeien in 2009. Velen hanteren al personeelstops. Anderen, zo'n 10% van de dealers, zien hun kans schoon. Juist nu kunnen komen er monteurs en serviceadviseurs vrij op de markt, waarmee ze de servicewachttijd van veelal drie weken omlaag kunnen brengen en zo het werk, dat er wel is, naar zich toe trekken. Feitelijk geeft de investeringsbereidheid, die in deze peiling ligt op 43%, de tweedeling aan die zal gaan ontstaan. Niet (kunnen) investeren in een neergaande markt zal zich nogmaals uitvergroten als de markt weer aantrekt.

En het goede nieuws is: het kan ook anders. Investeringsbereidheid wordt vaak geremd door gebrek aan financiële middelen. Binnen het eigen bedrijf is met nuttige besparingen echter vaak veel verborgen geld te vinden. De kunst is om dit geld actief te herinvesteren in marktontwikkeling. In mijn dagelijkse praktijk blijkt dat er in de automotive veel meer geld wordt uitgegeven dan nodig. Onbewust en door een gebrek aan aandacht of kennis, vloeien ongemerkt veel middelen weg uit het bedrijf. Dit geld is te vinden door de beïnvloedbare kosten eens goed tegen het licht te houden. Voor een merkdealer liggen deze kosten op circa 13% van de totale inkoopwaarde. Onze ervaringscijfers zijn dat hierop 8% op jaarbasis is te besparen. Door anders te organiseren, door beter te vergelijken, scherp te kiezen, slim af handelen. Op het totale rendement betekent dat dus ruim 1% verbetering onder aan de streep. Voor 60% van de dealers uit deze peiling is dat het verschil tussen winst of verlies, rendement of faillissement of niet of wel kunnen investeren in uw markt. En dat is toch een positieve boodschap voor het nieuwe jaar. Een gezond 2009.



Drs. Jeroen Herremans, directeur Automotive Business Center