

SRA-Automotivescan

Uitkomsten 2014 & verwachtingen 2015



SRA-Automotivescan

De Automotivescan 2014 is 464 x ingevuld: 45% van de respondenten heeft een merk-garagebedrijf en 55% is universeel. 71% heeft een bv als rechtsvorm, en 87% is dga of eigenaar. Tot slot heeft 62% minder dan 10 fte in dienst en 27% heeft 11-50 fte in dienst.

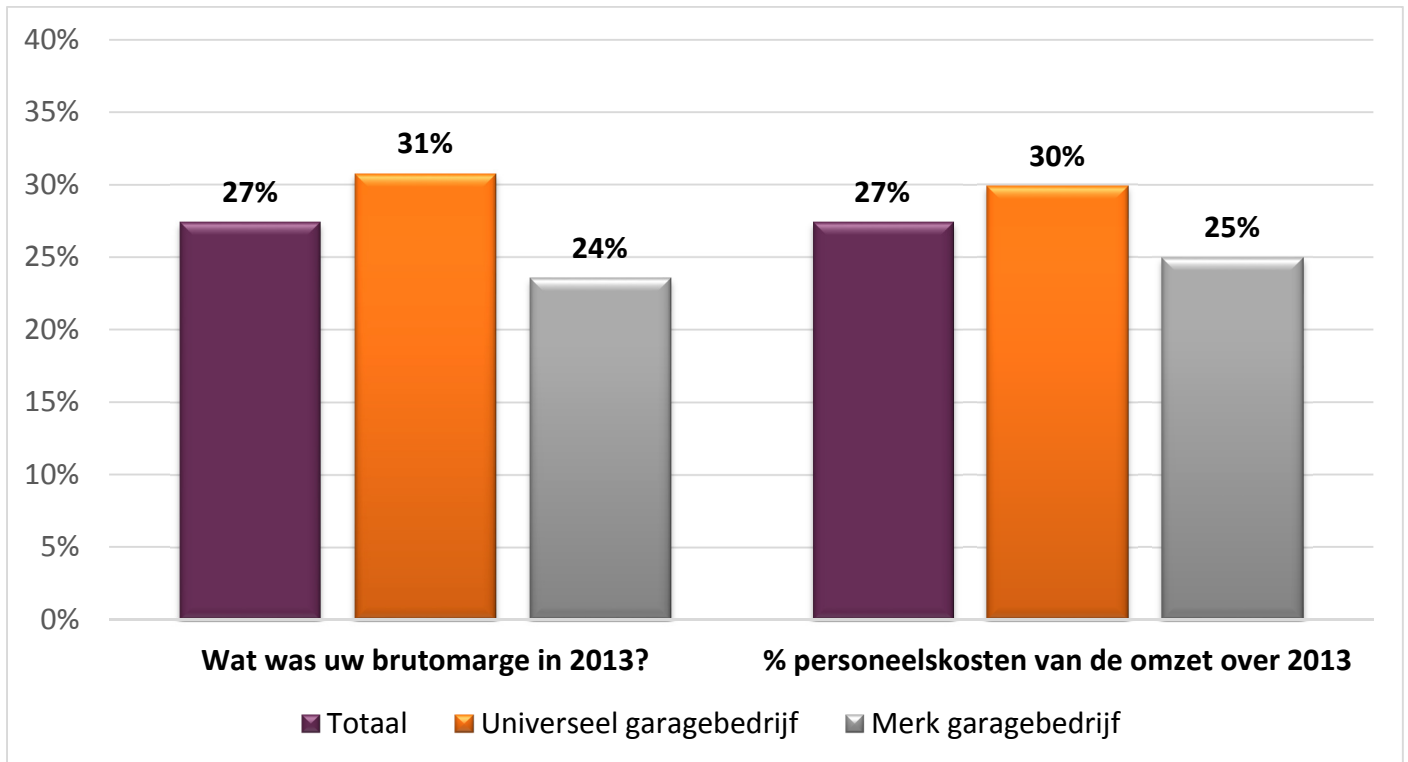
Automotiveondernemers verwachten voor de eerste helft van 2015 een omzetstijging van 2,38% en een winststijging van 0,08%. Waarbij de merkdealers een winstdaling voorspellen van 3,96% en de universele garages een winststijging van 3,37%. De brutomarge is 27%.

Het blijft moeilijk navigeren in de autobranche. De verwachting is dat de *after sales* – een substantiële inkomstenbron voor merkdealers en universele autobedrijven – verder zullen afnemen. Dit heeft te maken met de goede technische staat van nieuwe auto's waardoor onderhoud aan de auto minder vaak nodig is. Dan is er ook de trend van minder autobezit, kleinere auto's en minder gereden kilometers. Bovendien zijn er nieuwe spelers op de markt. Kortom, structureel andere marktomstandigheden. De verkoop van nieuwe auto's lijkt zich wel te herstellen in 2015 (bron: SRA-Brancherapportage Automotive).

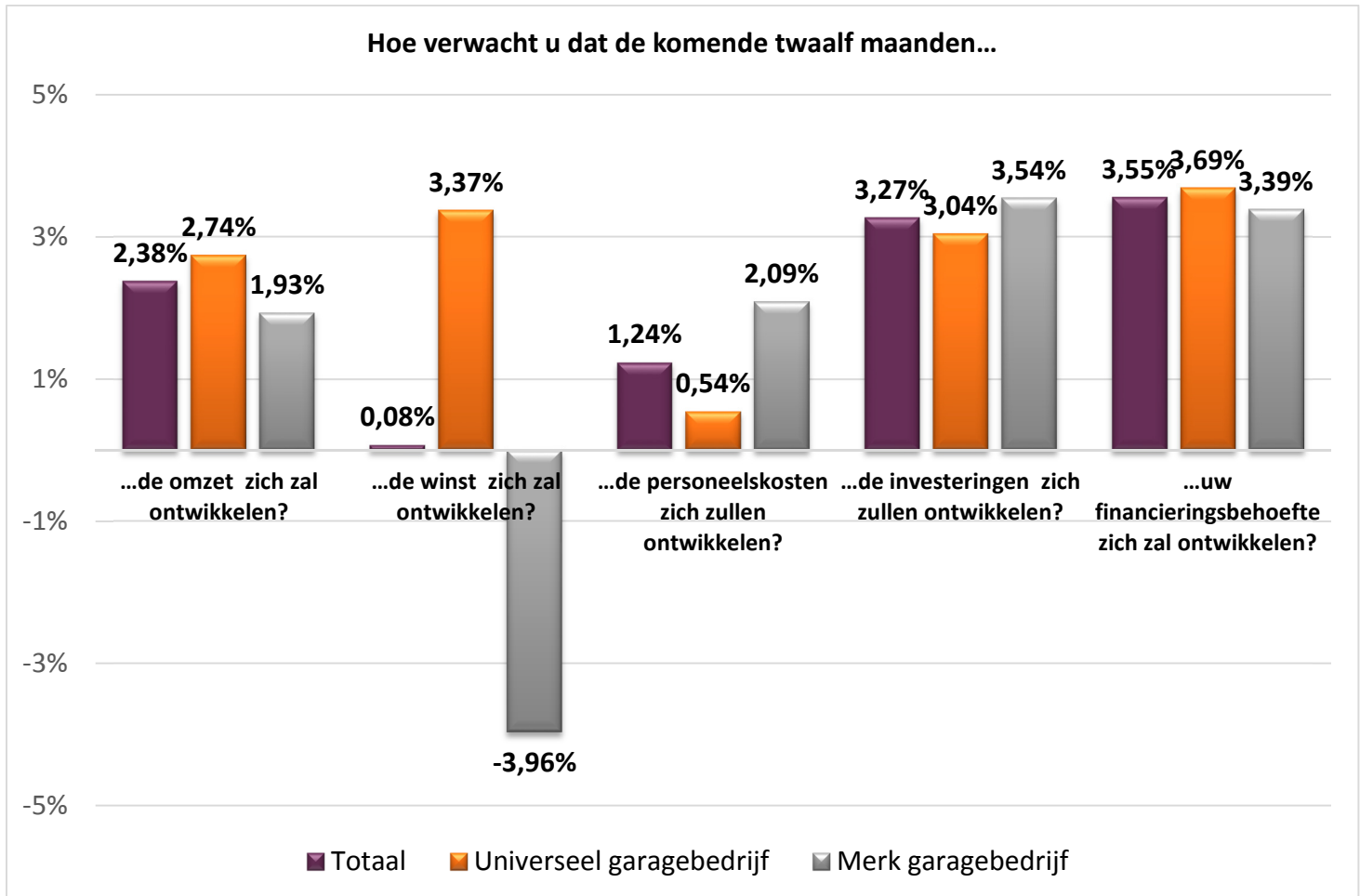
Bijna alle sectoren in de automotivebranche verloren in het vierde kwartaal van 2014 veel omzet. De omzetsdaling was het grootst (10 procent) bij de importeurs van nieuwe personenauto's. Veranderingen in bijtellingsregels en fiscale stimuleringsmaatregelen per 1 januari 2014 waren hier de oorzaak van. De stijgende consumentenbestedingen hebben naar verwachting een direct positief effect op de vraag in de sector. Voor het eerst sinds de zomer van 2007 is het vertrouwen van consumenten weer positief. Dit meldt het CBS. Hoewel de verwachtingen voor 2014 wat gunstiger zijn, wil dat niet zeggen dat merkdealers en universele bedrijven daarmee opgelucht kunnen ademen. De sector zal naar de trends op de langere termijn moeten kijken. Nederlanders zullen volgens experts steeds afhankelijker worden van de auto. Die uitdagingen moet de branche weten te verzilveren.

De gemiddelde brutomarge is 27%, waarbij de universele garages een iets hogere marge noteren (31%) dan de merkdealers (24%). De personeelskosten bedragen gemiddeld 27% van de omzet. De financieringsbehoefte in de automotivebranche is groter dan in de andere branches (gemiddeld een toename van 3,55% ten opzichte van het afgelopen jaar).

Winstgevendheid en kosten



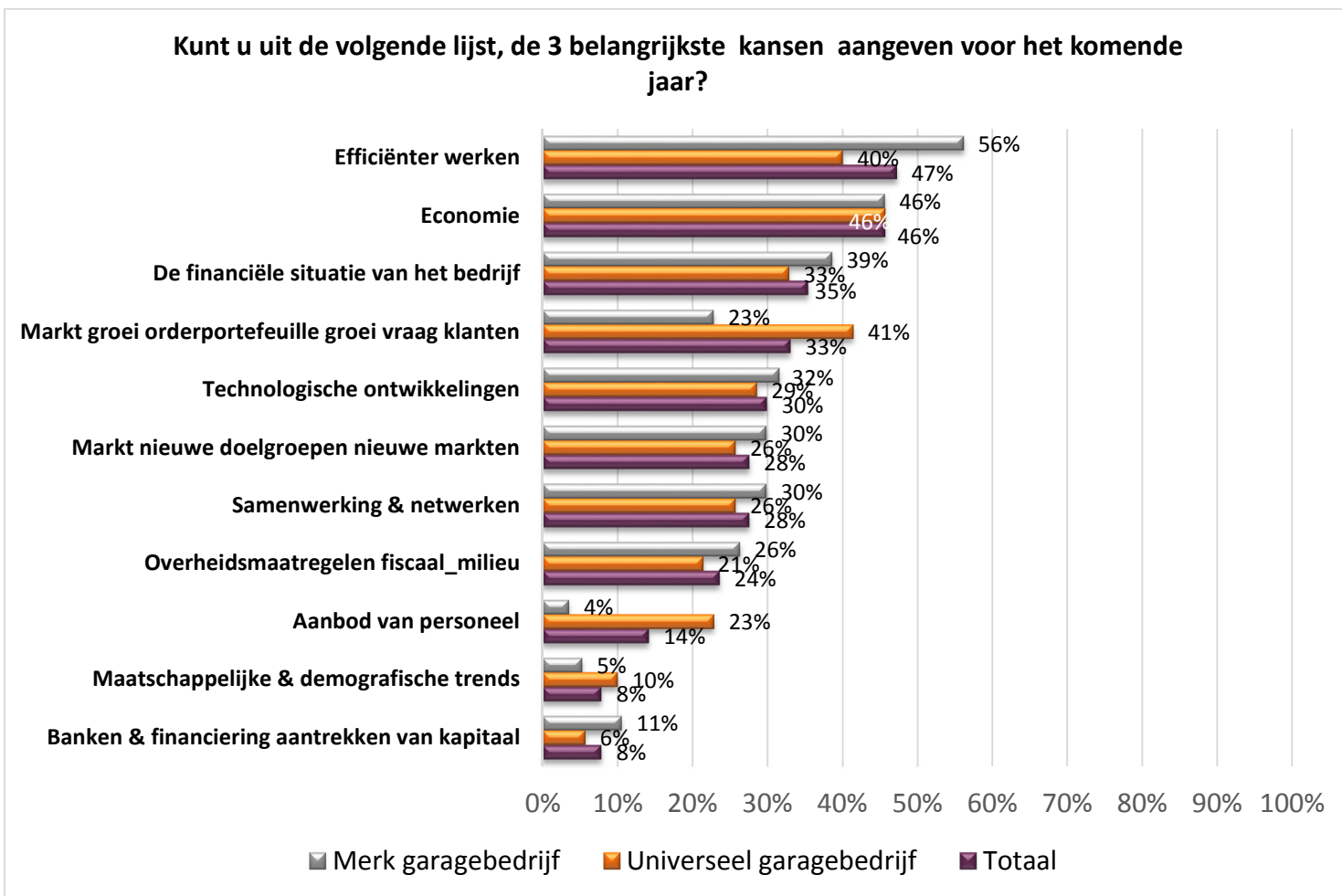
Verwachtingen



Kansen

47% van de automotive-ondernemers ziet efficiënter werken als belangrijkste kans en bij merkdealers is dat percentage zelfs 56%. Gevolgd door de economische ontwikkelingen (46%) en de financiële situatie van het bedrijf (35%). “Ons merk heeft de juiste modellen met de juiste bijtellingspercentages. Hierdoor creëren we kansen in nieuwe markten en bij nieuwe doelgroepen Onze financiële situatie zorgt er voor dat wij groot en daarmee scherp kunnen inkopen”, aldus een chef werkplaats van een merkgarage. Een eigenaar van een universele garage: “De economie trekt weer iets aan dus mensen gaan hopelijk weer iets meer uitgeven.” Een andere universele garage ziet kansen in een betere dienstverlening, uitbreiding van de website en optimalisatie van inkoop en kosten.

Kansen automotive



Bedreigingen

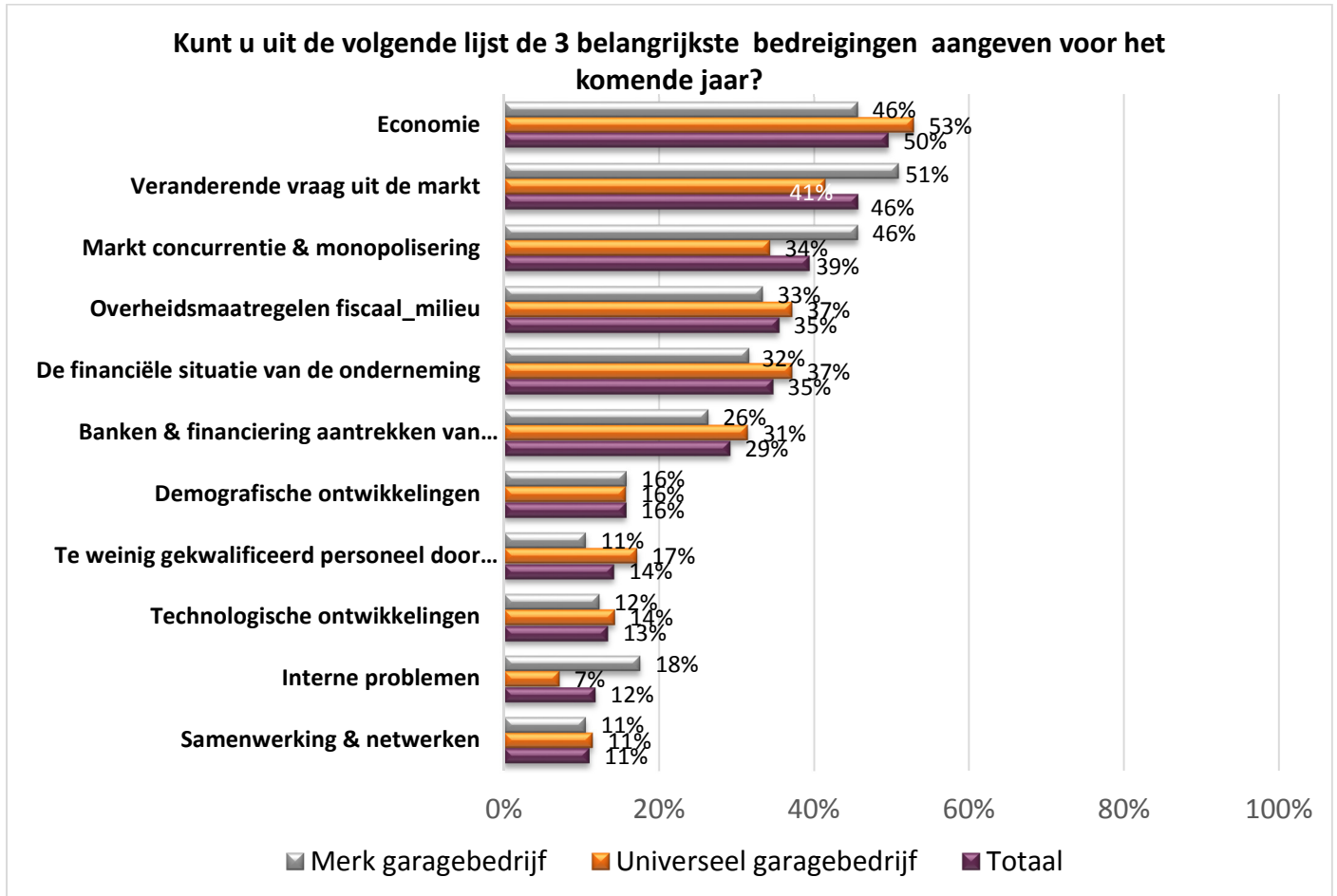
De belangrijkste bedreigingen volgens de automotive-ondernemers zijn:

- Economie (50%)
- Veranderende vraag uit de markt (46%)
- Concurrentie uit de markt (39%).

Een universele ondernemer met 10 fte licht toe dat verliezen vanuit het verleden zwaar drukken. Een andere universele ondernemer: “De economie blijft onzeker en de markt in de automobieliindustrie verandert sterk.” Een merkdealer: “Door problemen met het aantrekken van kapitaal en door de lage marges in de branche, zijn er enorme risico’s voor mijn onderneming.”

Een andere merkdealer: “Door een constante verandering van de markt en toenemende concurrentie op het gebied van de juiste bijtelling zal de vraag fluctueren. Ook is de vraag naar met name nieuwe auto's zowel zakelijk als particulier de laatste jaren gedaald als gevolg van de economische crisis.”

Bedreigingen automotivebranche



Unieke branchekennis

Voor onze specialistische kennis over de automotivebranche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BiZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BiZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA geheten. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

Branche in Zicht biedt automotive-ondernemers ‘harde cijfers’ over het afgelopen jaar. De Automotivescan is een aanvulling hierop: een sentimentanalyse met een inschatting over de verwachting voor de komende periode. De scan is uitgezet door het netwerk van SRA-accountantskantoren, via hun website.