



De automotive in zicht

Visie op 2020

Automotive

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 274**

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



Stilte voor de storm, ondanks optimisme

De automotive profiteert van de florierende handel in gebruikte personenauto's en er is optimisme, maar dit is slechts 'stilte voor de storm'. Er zijn structurele veranderingen in gang gezet, maar de gevolgen daarvan zijn nog niet tastbaar. Hoe speelt bijvoorbeeld de industrie in op de elektrificatie, hoe reageert de consument en wat doet de overheid? Boven op al deze onzekerheid komen krappe marges en personele uitdagingen. Hoe gaan ondernemers hiermee om? Waar liggen de kansen?

Visie op de automotive

Sommige bedrijven in de automotive zien een perfect storm van veranderingen op zich afkomen. Dit heeft deels te maken met technologische ontwikkelingen, zoals de elektrificatie van de auto en het toenemende gebruik van data in de auto. Wat op termijn de gevolgen zijn, is nog niet tastbaar, vertelt Clem Dickmann, directeur van het onafhankelijke kenniscentrum Aumacon. "Er is nog veel onzeker. Hoe snel speelt de industrie bijvoorbeeld in op de elektrificatie? Hoe gaan overheden ermee om en hoe zal de consument reageren? Het is lastig om daar nu al op voor te sorteren, maar zeker is dat er voor de branche erg veel gaat veranderen. De noodzaak om te reageren, is er echter nog niet volledig. Over het algemeen wachten autobedrijven daarom af, met een focus op de korte termijn."

Naast technologische ontwikkelingen heeft de branche te maken met de veranderende consument. Klanten geven hun oriëntatie- en aankoopproces anders vorm dan

voorheen. Vroeger kwam iemand zeven keer in een showroom kijken voordat hij een nieuwe of gebruikte auto kocht, inmiddels is dat nog maar iets meer dan één keer. Daarbovenop komt er meer druk op de automotive te staan door onder meer regelgeving, verduurzaming en grotere risico's als werkgever. De combinatie van al die veranderingen maakt dat sommige bedrijven het inderdaad even niet meer zo goed weten, beaamt Peter Niesink, directeur van brancheorganisatie BOVAG. "Tegelijkertijd zijn er ondernemers

Clem Dickmann: Zeker is dat er voor de branche erg veel gaat veranderen. De noodzaak om te reageren, is er echter nog niet volledig.

die juist kansen zien en het heel goed doen. Zij zijn bijvoorbeeld heel actief bezig met mobility as a service. De verschillen binnen de branche nemen toe, zowel bij de grote als de kleinere autobedrijven. De echte ondernemers staan op en bedrijven die alleen met de waan van de dag bezig zijn, krijgen het zwaar."

Margedruk en transparantie

De autobranche schaaft fors op; bij de dealers is een sterke clustering zichtbaar. De honderd grootste dealerholdings verkopen ruim driekwart van alle nieuwe auto's en aan deze trend lijkt voorlopig geen einde te komen. De omzet in de automotive groeit mee met de schaalvergroting en duurdere auto's, maar de winst blijft duidelijk achter. Volgens voormalig servicepartner Ronald Diehle komt dit vooral door de eisen van de fabrikant of importeur. "Een dealer heeft een factuurmarge op de verkoop van nieuwe auto's en krijgt daarnaast korting op de inkoop als hij

doelstellingen van de importeur haalt." Deze doelstellingen waren in het verleden eenvoudig, zoals een bepaald aantal verkochte auto's. "Nu gebruikt de importeur de kortingsbonussen om de dealer te sturen. Er komen steeds meer specifieke eisen bij en voor de dealer wordt het steeds moeilijker om daaraan te voldoen. Zijn inkoop wordt per saldo dus duurder."

Daarnaast staan de marges in de werkplaats onder druk, waar ook de elektrificatie in de cijfers begint mee te wegen. Niesink noemt ook transparantie als drukkend effect op de marges. "Mede door grote platforms is de prijsvorming op de

Ronald Diehle:

De importeur gebruikt de kortingsbonussen om de dealer te sturen.

markt voor tweedehandsauto's veel transparanter geworden. Het is voor kopers gemakkelijker geworden om op zoek te gaan naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding. De belangrijkste vraag is dan ook: kunnen ondernemers hierin voldoende onderscheidend vermogen laten zien?"

Volgens Dickmann kan de handel in gebruikte auto's de sector behoorlijk op zijn kop zetten. Meer en meer dealers en universele bedrijven richten zich op deze tak van sport, waar nog goed verdiend kan worden. "Het is veelzeggend dat de grootste Nederlandse dealergroep, Van Mossel, de komende tijd vooral gaat uitbreiden in occasions. Het succes van de automarkt wordt momenteel vooral bepaald door

de mate van professionaliteit in de occasionmarkt. Ben je in staat om goed in te kopen? Ben je groot genoeg en heb je voldoende contacten? En beschik je aan de andere kant over een adequaat verkoopapparaat?"

Personeelstekort en strategisch beleid

De vraag naar personeel is een afgeleide van de vraag naar auto's en die verandert stevig. De auto wordt complexer met meer software en computerapparatuur en daarmee verandert het werk in de werkplaats. De automotive kampt al met een tekort aan voldoende technisch geschoold personeel. Daarnaast zullen auto's op een andere manier verkocht worden, zegt Dickmann. "De autoverkoper van de toekomst moet zich daarom meer online bekwalen. Hij moet zich kunnen manifesteren op het internet en de online klantrelatie kunnen dienen. Dat is voor veel verkopers nogal een omslag." Ook aan de receptie en in het magazijn zal meer commercie moeten worden bedreven. Dit vraagt eveneens om andere competenties. En wat te denken van de communicatieve infrastructuur? "De consument is gewend snel antwoord te krijgen, maar veel autobedrijven zijn na zessen niet meer bereikbaar. Het is nog steeds een ambachtelijk, fysiek proces. Daar zal de branche van af moeten."

Veel mkb-ondernemers doen marketing en sales er zelf bij, zegt Niesink. "Die ondernemer moet zich blijven verdiepen in hoe de retail verandert, hoe je het online spel speelt, hoe je ervoor zorgt dat je op portalen en sites het beste naar voren komt. We zien dat dit niet altijd lukt. Daar komt bij dat de regelgeving rondom personeel enorm ingewikkeld is geworden. Veel ondernemers zijn niet goed op de hoogte van de procedures bij bijvoorbeeld een ziekmelding of re-integratie.

Peter Niesink:

De kredietwaardigheid in de branche is verbeterd, maar banken blijven terughoudend. Dit is voor BOVAG een van de speerpunten voor 2020.

Het is voor de kleine ondernemer echt ondoenlijk om alle regels te kennen en daar goed op te acteren. BOVAG vraagt bij de politiek aandacht voor dit probleem, want er is niet goed nagedacht over de regeldruk."

Financiering en verzekering

De kredietwaardigheid in de branche is verbeterd, maar banken blijven terughoudend. Zorgelijk, vindt Niesink, want er zijn geen goede alternatieven voorhanden. Dit is voor BOVAG een van de speerpunten voor 2020. "We willen met de betrokken ministeries en de banken gaan praten. De automotive en mobiliteit zijn belangrijk voor de Nederlandse economie. Dus: hoe zorgen we er samen voor dat de faciliteiten als het gaat om financieren en verzekeren aanwezig zijn? Je kunt een bedrijfstak niet zomaar op zichzelf laten terugvallen. Je zult er beleid voor moeten hebben." ●



Verwachtingen, gezondheid en investeringen

Financiële verwachtingen komende 12 maanden

Er is een sterke opschaling gaande in de automotive. Met de bedrijven groeit ook de omzet mee. Dit zien we terug in een bovengemiddelde verwachting voor de omzetgroei in 2020. De winstgroei blijft echter ver achter, in lijn met een fors hogere inkoopwaarde. Die inkoopwaarde hangt samen met de bonussen ('kortingen') die de importeurs geven; die zijn voor de auto-ondernemer steeds moeilijker te behalen (zie ook 'Visie op de automotive'). De personeelskosten zullen naar verwachting relatief sterk toenemen (+8%, net als een jaar eerder). De bereidheid om te investeren, is net als een jaar eerder groot en de financieringsbehoefte relatief klein. Banken zijn huiverig, dus auto-ondernemers denken vooral uit eigen middelen te financieren.

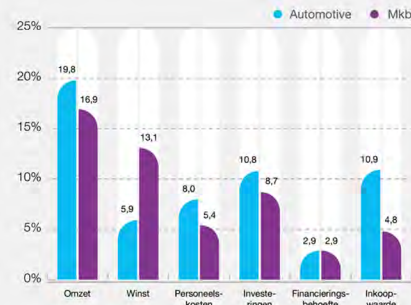
Top 3: kansen in de automotive

Omdat het arbeidsaanbod te beperkt blijft, zal productiviteitsgroei in de automotive vooral moeten komen uit efficiency en andere verdienmodellen. Autobedrijven zelf zien efficiënter werken als een van de belangrijkste kansen voor 2020. Denk aan de optimalisatie van de planning in de werkplaats, maar ook efficiency in de commerciële processen. Voor dit laatste is in de branche nog maar weinig aandacht, dus hier zijn nog slagen te maken. Denk aan de bereikbaarheid na sluitingstijd om vragen van klanten op te pakken.

Top 3: bedreigingen in de automotive

De automotive kampt met een tekort aan technisch geschoold personeel. Auto's worden complexer en

FINANCIËLE VERWACHTINGEN KOMENDE 12 MAANDEN

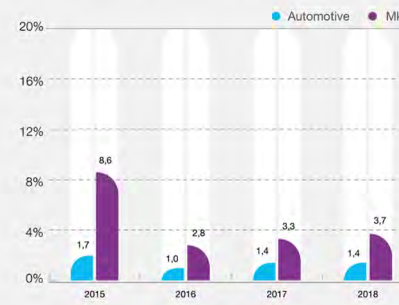


daarmee verandert het werk in de werkplaats. Ook aan de verkooptant verandert er veel met de online en technologische ontwikkelingen. Er zijn dus andere competenties nodig. De opleidingen zijn er wel, maar er is vooralsnog te weinig animo. Dit hangt samen met de onzekerheden in de branche. Denk hierbij aan de snelheid van de elektrificatie, klimaatmaatregelen en fiscaal beleid.

Percentage kredietwaardige ondernemingen in de automotive (2014-2018)

De financiële positie van bedrijven in de automotive is in het afgelopen jaar licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BIZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen, is gestegen van 74,6 in 2017 naar 76,3% in 2018. Hiermee blijft de branche nog wel achter bij het

INVESTERINGSSALDO ALS % VAN DE OMZET (2015-2018)



mkb-gemiddelde, dat verbeterde van 80,1% naar 81,7%.

Investeringsaldo als percentage van de omzet (2015-2018)

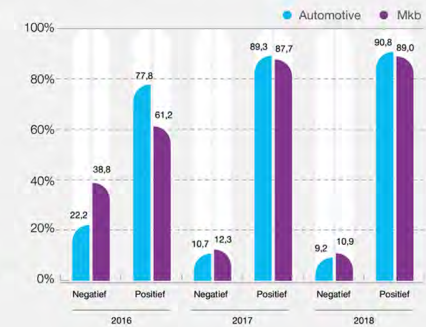
Ten opzichte van de omzet stabiliseerde het investeringsaldo in de automotive in 2018 op 1,4%. Het mkb-cijfer bedroeg 3,7%.

De investeringen groeien in 2020 naar verwachting relatief hard (10,8% ten opzichte van 8,7% voor het mkb). Het zal echter vooral gaan om investeringen op last van de importeur, bijvoorbeeld in de uitstraling van de showroom, niet om echte innovaties.

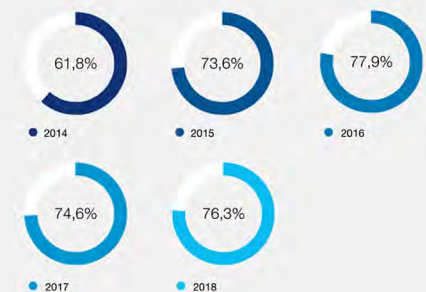
Desinvesterings- en investeringsaldo automotive (2016-2018)

Het investeringsaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringenvolume) is in 2018 opnieuw verbeterd. Ruim negen van de tien auto-ondernemers hebben een positief investeringsaldo. Dit is een ontwikkeling die we al een aantal jaar op rij zien.

DESINVESTERINGS- EN INVESTERINGSSALDO AUTOMOTIVE (2016-2018)



KREDIETWAARDIGHEID percentage kredietwaardige ondernemingen (PD-rating < 1%) in de automotive (2014-2018)



TOP 3: KANSEN IN DE AUTOMOTIVE



TOP 3: BEDREIGINGEN IN DE AUTOMOTIVE



Kpi's automotive

Het percentage van de omzet dat afkomstig is uit de werkplaats is voor autobedrijven als kritische succesfactor nog belangrijker geworden (genoemd door 77%, versus 65% een jaar eerder). Ook de omzet per fte en het percentage van de omzet uit de autoverkoop zijn belangrijke stuurinformatie.

KPI'S AUTOMOTIVE

