



AETERNUS

Corporate Finance

AANHAKEN OF AFHAKEN?

Ingrijpende wijzigingen in het dealerlandschap in Nederland

Mergers & Acquisitions | Business Finance | Business Valuation | Valuemanagement





AETERNUS

Corporate Finance

M&A

AANHAKEN OF AFHAKEN?

INGRIJPENDE WIJZIGINGEN IN HET DEALERLANDSCHAP IN NEDERLAND

De autobranche is volop in beweging. De ene verandering is nog maar net begonnen of de volgende dient zich alweer aan. Een consoliderende markt met veel M&A transacties in de afgelopen periode. Voor de komende jaren: verdere voortgang in de M&A transacties maar ook een zichtbaar veranderende rol van fabrikanten en dealers,

digitalisering van de showroom en voorraden, de opkomst van auto sharing en de effecten van elektrificatie op de werkplaats. Het is 'aanhaken of afhaken'.

Alvorens op de veranderingen in de waardeketen in te gaan, kijken we eerst naar een paar feiten van de afgelopen jaren.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V.[®] Alle rechten voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright Aeternus', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Disclaimer

Dit (onderzoeks)rapport is samengesteld door Aeternus B.V. (Hierna Aeternus). De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend aan betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Aeternus bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Aeternus aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheid en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.

Autoverkopen Nederland					
Jaar	2017	2018	2019	2020	2021
Aantal	414.309	443.531	445.217	355.431	322.831
Dealerbedrijven	2.081	2.010	2.002	1.884	1.795
Verkochte auto's per dealer	199	221	222	189	180

MINDER NIEUWVERKOPEN EN MINDER AUTODEALERS

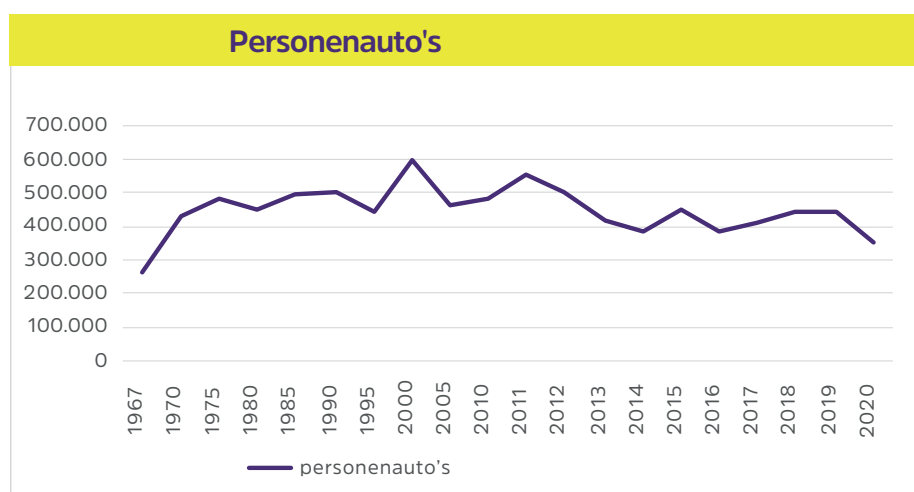
De dealers hebben jarenlang kunnen profiteren van een bloeiende economie. In de periode 2016-2019 steeg het aantal nieuwverkopen jaarlijks met gemiddeld 5%. De covid pandemie maakte hier in 2020 abrupt een einde aan. De economische onzekerheid sloeg toe met een dalende vraag als gevolg, met name vanuit de zakelijke markt. Nieuwverkopen kelderden met ruim 20% tot ongeveer 355.000 personenauto's. De wereldwijde lockdownmaatregelen zette de wereld 'even stil', zo ook de toeleveranciers in de bedrijfskolom van de automotive industrie. Waar economen al voor waarschuwden werd werkelijkheid. De productiebeperkingen in de gehele waardeketen leidden onherroepelijk tot tekorten en leveringsproblemen. Hierdoor namen de nieuwverkopen verder af met 9% tot ongeveer 323.000 personenauto's. Ondertussen lijkt de pandemie enigszins onder controle en is het economisch

herstel ingezet. Ondanks het aanwezige chiptekort verwacht de branche dat het aantal nieuwverkopen in 2022 enigszins zal herstellen tot 370.000 personenauto's (ING, 2022).

Als we uitzoomen dan zien we dat er afgelopen decennia een dalende trend in de autoverkopen is waar te nemen.

Met deze dalende trend daalde ook het aantal dealers in Nederland. Waren er in 1990 nog ruim 4.500 dealers, is dit aantal in 2021 afgenomen tot 1800 (CBS, 2022). Met name in de jaren 2020 en 2021 was er sprake van een versnelde afname van respectievelijk 118 en 89 dealerbedrijven. Uit onderzoek door Aeternus (zie sectie M&A transacties) blijkt dat een groot deel van deze daling het gevolg is van schaalvergroting door middel van overnames. Kortom, minder dealers met meer verkochte auto's per dealer.

	Personenauto's
1967	263.588
1970	432.231
1975	480.000
1980	451.587
1985	495.682
1990	502.704
1995	446.388
2000	597.623
2005	465.196
2010	482.531
2011	555.812
2012	502.454
2013	417.036
2014	387.553
2015	448.931
2016	382.516
2017	414.309
2018	443.531
2019	445.217
2020	355.431



bron: (RDC, bewerking RAI Vereniging, 2021)



TOP 10 AUTODEALERS

Onderstaande tabel geeft de nieuwverkopen en marktaandeel per dealer weer.

Door de consolidatieslag is de concentratiegraad in 2021 met 3,6% toegenomen ten opzichte van 2020. De top 10 dealers waren samen goed voor 45% van alle nieuw verkochte personen-

en bedrijfsauto's. Ondanks een dalende markt wist koploper Van Mossel Automotive Groep hun verkoopaantallen met 6,7% te verhogen ten opzichte van 2020.

	Autodealer	Verkoopaantal 2020	Marktaandeel 2020	Autodealer	Verkoopaantal 2021	Marktaandeel 2021
1	Van Mossel Automotive Groep	43.137	10,4%	Van Mossel Automotive Groep	46.032	11,8%
2	Dealer Groep Pon	21.737	5,2%	Dealer Groep Pon	19.612	5,0%
3	Emil Frey Nederland	19.990	4,8%	Stern Groep	16.813	4,3%
4	Broekhuis Groep	17.288	4,2%	Emil Frey Nederland	16.600	4,2%
5	Stern Groep	17.201	4,1%	Broekhuis Groep	16.187	4,1%
6	Louwman Dealer Group	14.226	3,4%	Louwman Dealer Group	15.403	3,9%
7	Wensink Automotive	10.255	2,5%	Amega	12.836	3,3%
8	Amega	10.031	2,4%	Zeeuw & Zeeuw	11.458	2,9%
9	Zeeuw & Zeeuw	9.428	2,3%	Riva Holding	10.964	2,8%
10	Tesla Motors Netherlands	8.956	2,2%	Wensink Automotive	10.161	2,6%
	Top 10	172.249	41,4%	Top 10	176.066	45,0%
	Totaal NL	416.457	100,0%	Totaal NL	391.274	100,0%

Bron: (Aumacon Dealer Top-100, 2021 & 2022)



DE STRIJD OM DE MACHT IN DE KETEN: DE AANJAGER VAN M&A TRANSACTIES

Het zal niemand zijn ontgaan, de afgelopen tijd was er met grote regelmaat te lezen dat er 'weer' een kleine dealer door een grotere branchegenoot was overgenomen. De consolidatieslag in de automotive, resulteerde in ruim 30% meer dealactiviteit in 2021 ten opzichte van 2020. Met name de grotere dealerholdings hebben zichtbaar een actief acquisitiebeleid: 7 van de 8 kopende partijen die meerdere deals hebben gedaan maakten in 2020 deel uit van de top 10 in de Dealer Top 100 van Aumacon.

Verder zien we dat een meerdere dealers hun bedrijfsactiviteiten diversifiëren, door bedrijven over te nemen in schadeherstel en lease maar ook in andere mobiliteitsmarkten zoals bedrijfswagens,

motoren, fietsen en campers. Zoals blijkt uit de tabel (op de volgende pagina) wordt de consolidatieslag geleid door de grootste dealerbedrijven in Nederland. De rationale achter dit opkoopgedrag is het waarborgen van hun onderhandelingspositie ten opzichte van importeurs en fabrikanten. Dealergroepen zoals Van Mossel, PON en Emil Frey zijn door dit overnamebeleid ondertussen van dermate omvang dat ze een significante positie hebben in het afzetkanaal van de fabrikant en importeur. Uitgangspunt hierbij is een dealerorganisatie met een landelijke dekking en een sterke regionaal aanwezigheid, dit is belangrijk voor zowel de autoverkoop en de service- en onderhoudswerkzaamheden. Importeurs en fabrikanten kunnen hierdoor niet meer om deze grotere autodealers heen. Ook

bouwen deze dealergroepen aan een vermindering van de merkafhankelijkheid, doordat ze meerdere merken in de portefeuille voeren en is verbreding van activiteiten zoals lease, schadereparatie gemakkelijker. Daarnaast ontstaan er door de 'economies of scale' voordelen op het gebied van investeringen in digitalisering, e-commerce, gebruikt, huisvesting en personeelsbeleid. Tot nu toe telt dat 'size' loont.

Ook is er de tendens dat de marketingstrategie van autodealers de laatste tijd verschuift van branding van het automerk naar de branding van de dealer zelf. Het opbouwen van een eigen merknaam en identiteit wordt daarmee steeds belangrijker.

RECENTE FUSIES EN OVERNAMES

7

Koper	Target	Land	Jaar	Rationale
Van Mossel	Autopolis	NL/LU	2021	Internationalisering
	Fidenco	NL/BE	2021	Internationalisering
	Indumij Groep	NL/NL	2021	Consolidatie
	Opel Vervloet	NL/BE	2021	Internationalisering
	Ford Ikris	NL/NL	2022	Consolidatie
	Kia Vandecruys	NL/BE	2021	Internationalisering
	Deprince	NL/BE	2021	Internationalisering
	Van Thielen	NL/BE	2021	Internationalisering
Wensink	Ruesink Autobedrijven	NL/NL	2021	Uitbreiding merkenportefeuille
Stern	Woltinge Auto's	NL/NL	2022	Consolidatie
	Schurer-Kamphuis	NL/NL	2022	Consolidatie
	Auto Martens Zevenaar	NL/NL	2021	Consolidatie
	Broekhuis (Auto Palace vestigingen Emmen, Hoogeveen, Meppel en Steenwijk)	NL/NL	2022	Schaalgrootte & Uitbreiding merkenportefeuille
	Opel Van der Linden van Sprankhuizen	NL/NL	2021	Consolidatie
Emil Frey	Keram	NL/NL	2021	Schaalgrootte
	De Beier	NL/NL	2022	Schaalgrootte
	Autobedrijf Oving	NL/NL	2021	Schaalgrootte
	Driessen Opel, Citroën, DS & Gebr. Vullings	NL/NL	2021	Uitbreiding merkenportefeuille
Louwman Group	Toyota Beukers	NL/NL	2022	Consolidatie
	Orange Motors*	NL/NL	2022	Consolidatie
Herwers Groep	Hyundai Visscher PGH	NL/NL	2021	Schaalgrootte
	Mitsubishi Kardol Autogroep	NL/NL	2021	Schaalgrootte
	Hyundai Cluistra	NL/NL	2022	Consolidatie
PON	DAGO Autogroep	NL/NL	2022	Consolidatie
	Autobedrijf Rijnwoud	NL/NL	2022	Consolidatie
	Broekhuis Volkswagen Amsterdam	NL/NL	2021	Consolidatie
Broekhuis	Auto Palace	NL/NL	2022	Uitbreiding merkenportefeuille
	Opel Kamp	NL/NL	2022	Consolidatie
	Volvo Verkerk	NL/NL	2021	Schaalgrootte
A&M Invest	Jaguar Land Rover Maastricht	BE/NL	2022	Internationalisering
Amega Groep	Opel Centrale	NL/NL	2022	Consolidatie
Autobinck Group	Motorhuis Rotterdam	NL/NL	2021	Consolidatie
AutoHaarhuis	Kamp Twente	NL/NL	2021	Schaalgrootte
Bochane	Nissan Oostendorp	NL/NL	2021	Consolidatie
Hedin Mobility Group	Stern Groep	SE/NL	2022	Internationalisering
Henri & Herman	Automobilbedrijf Lettenmeijer	NL/NL	2022	Uitbreiding merkenportefeuille
Henri & Herman	Stern Amersfoort & Stern Houten	NL/NL	2022	Uitbreiding merkenportefeuille
MuldersAutogroep	Visscher Peugeot & Citroën Gorinchem	NL/NL	2021	Uitbreiding merkenportefeuille
Rida Groep	Opel De Blik	NL/NL	2022	Consolidatie
Smidts Autogroep	Ford Wensink Veendam & Winschoten	NL/NL	2022	Consolidatie
Vallei Auto Groep	Zijm	NL/NL	2021	Schaalgrootte
Van Gent	Louwman Amersfoort	NL/NL	2021	Consolidatie
Van Vliet Autogroep	Visscher PGH	NL/NL	2021	Consolidatie
Zeeuw & Zeeuw	Hyundai Van Riel	NL/NL	2021	Uitbreiding merkenportefeuille

MARKTTRENDS: ELEKTRIFICATIE EN E-COMMERCE WIJZIGEN HET BUSINESSMODEL

Naast de toename van schaalgrootte zijn er een aantal andere interessante ontwikkelingen in de markt.

Elektrificatie heeft een sterk effect op het businessmodel van een dealer

Het elektrisch rijden neemt in populariteit toe bij zowel de zakelijke als particuliere afnemers. In 2020 nam het aantal nieuwverkopen toe met 38% (CBS, 2021). Voor de autodealers brengt de transitie naar elektrisch rijden een aanpassing van het verdienmodel van de werkplaats met zich mee. Aangezien dit voor autodealers een belangrijke omzetcategorie is, verdient het extra aandacht. Elektrisch aangedreven auto's vergen minder en een ander soort onderhoud dan auto's met een verbrandingsmotor. Hierdoor heeft de

dealer minder marge op onderdelen en minder werkplaatsuren. Bovendien leidt de elektrificatie tot aanzienlijke additionele investeringen in de werkplaats. Dit vergt een transitie in het verdienmodel voor de dealer, het op de juiste wijze profileren van de expertise biedt kansen voor de dealer op het gebied van klantenbinding. De keerzijde is dat het fabrikanten door middel van Over-the-Air updates mogelijkheden geeft om storingen op afstand op te kunnen lossen en daarmee de dealer 'buiten spel' te zetten. De verwachte omzetzakelijke daling van onderdelen en werkplaatsuren zal ergens gecompenseerd moeten worden. Betekent dit een hogere marge op de verkoop van nieuwe en gebruikte auto's of gaat de fabrikant of dealer hiervoor opdraaien?

Virtuele showroom

Zoals in iedere branche heeft E-commerce het traditionele klantcontact gemoderniseerd. Echter waar de consument vandaag de dag haar kleding, boodschappen of andere retail via de laptop of smartphone besteld, is de drempel om online een auto te kopen tot op heden nog te hoog gebleken. Net zoals bij de aankoop van een huis start de consument zijn zoektocht tot aankoop op het internet maar beslist hij in de showroom. Toch speelt de automobielindustrie steeds verder in op de technologische ontwikkelingen. Virtual- en augmented reality (VR en AR) biedt oplossingen om vanuit huis de gewenste auto samen te stellen. We kunnen er niet omheen, de consument kan vanuit elke





plaats ter wereld zelf het gewenste merk, model, kleur en opties online samenstellen. Op de korte termijn biedt dit voor de dealer kansen om de operationele kosten te verlagen doordat hij minder personeel en minder vierkante meters showroom nodig heeft. De keerzijde is dat de fabrikant op deze manier dichterbij de consument komt in de waardeketen en de functie van de showroom en de rol van de dealer verder uitholt.

Digitale voorraad

In het verlengde van de virtuele showroom is er door de virtual- en augmented reality (VR en AR) ontwikkeling steeds minder voorraad nodig. Waar men voorheen

veel modellen in de showroom tentoonstelde, gebeurt dat nu digitaal. Het positieve effect hiervan is een lagere vermogensbeslag of financieringsbehoefte in het werkkapitaal. Wederom is de keerzijde dat de fabrikant dichterbij de consument kan komen te staan in de waardeketen.

Aflevercentra

In aansluiting op de digitale voorraad zien we aflevercentra ontstaan. Tesla is koploper in deze ontwikkeling. Koop je online een Tesla dan haal je hem op bij de aflevercentra Tilburg of Groningen. Het behoeft geen toelichting dat dit een duidelijk voorbeeld is van het inkorten van de waardeketen.

Agentuurmodel

Het agentuurmodel stelt dat een agent (in casu de dealer) een bemiddelende rol vervult voor de fabrikant. Hiervoor ontvangt de dealer een provisie. In dit model wordt de dealer dus op geen enkel moment eigenaar van de auto. Het gevolg van dit model is dat de marges bij autodealerbedrijven fors onder druk kunnen komen te staan. We zien dat Volkswagen en Stellantis steeds vaker belangstelling hebben voor dit model. In onze beleving is dit een zichtbare stap die de behoefte blootlegt van de fabrikant om de keten in te korten of te controleren.



EFFECT LEASEMARKT OP DE BESCHIKBAARHEID VAN AUTO'S

Door de verschillende lockdowns is er in de supply chain een tijdelijke leveringsproblematiek ontstaan waardoor de levertijden van nieuwe auto's in de afgelopen periode fors is toegenomen. Als gevolg hiervan wordt er langer doorgereden wat een gunstig effect had op de leasetermijnen, maar voor een tekort heeft gezorgd op de tweedehandsmarkt. Momenteel lijken de grootste leveringsproblemen weer opgelost en zijn nieuwe auto's weer sneller leverbaar dan afgelopen periode.

Tegelijkertijd zal stijgende rente een tijdelijk dempend effect op de leasemarkt hebben. In een afzonderlijke blog gaan we nader in op de ontwikkelingen in de autoleasemarkt.



AANHAKEN OF AFHAKEN

Geconcludeerd kan worden dat de traditionele rolverdeling in de waardeketen onder druk staat. De verdere consolidatie van bestaande marktpartijen zal voorlopig gaande blijven. De grote dealers zijn bezig om door middel van overnames hun positie te versterken richting de importeur en de fabrikant, de kleinere dealer komt steeds verder in het nauw. Aan de kleine dealer is het de keuze 'aanhaken of afhaken'.

Betekent dit dat de grote dealers de strijd hebben gewonnen? Wij denken van niet. De digitalisering, elektrificatie, agentuurmodel en opkomst van aflevercentra geven de fabrikanten de mogelijkheid om de waardeketen (fors) in te korten. De fabrikant komt steeds meer in de driver's seat, iets waar ook de grote dealers zich op zullen moeten voorbereiden.

DAGO
Autogroep



Sold to

VOLKSWAGEN PON
FINANCIAL SERVICES
FINANCIËREN, LEZEN, VERZEKEREN, MOBILITEIT



Sell Side

AUTOMOTIVE



Jansen Auto B.V.

Sold to

Driessen
Autogroep

Sell Side

AUTOMOTIVE

AutoArena

Sold to

VOLKSWAGEN PON
FINANCIAL SERVICES
FINANCIËREN, LEZEN, VERZEKEREN, MOBILITEIT



Sell Side

AUTOMOTIVE

AUTOHAASGROEP

Sold to

VOLKSWAGEN PON
FINANCIAL SERVICES
FINANCIËREN, LEZEN, VERZEKEREN, MOBILITEIT



Sell Side

AUTOMOTIVE

M&A AUTODEALERS

Aeternus is geregeld actief in de automotive sector. Hiernaast presenteren wij een selectie van deals die Aeternus heeft begeleid. Mocht u interesse hebben in een oriënterend gesprek, neem dan gerust contact op met één van onze branchespecialisten.



YOUR M&A STRATEGIST.

Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waarden van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.

Met meer dan 35 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter) nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd zijn onder meer de industrie, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Member of:



M & A WORLDWIDE



AETERNUS

Corporate Finance