

Positief sentiment, maar structureel nog veel te doen

De autoretail was in 2015 de laatste sector die met de crisis afrekende. Na 3 jaar van daling steeg in 2015 de omzet weer. Voor een groot deel dankzij de incidentele verkoophype aan het einde van het jaar. Ook het ondernemersvertrouwen steeg en het aantal faillissementen daalde met 25%. In deze notitie ligt de nadruk op de ontwikkeling van het aantal faillissementen en lichten we onze prognose voor 2016 toe.

Ondernemersvertrouwen: grootste sprong

Begin 2015 was de autoretail nog de enige sector met een negatief ondernemersvertrouwen. Dat de sector er één van extremen is, blijkt ook uit het feit dat in 2015 het ondernemersvertrouwen de grootste sprong voorwaarts maakte. Van rode lantaarndrager is de autoretail gestegen naar de sector met het op drie na hoogste ondernemersvertrouwen.

Ondernemersvertrouwen 4^e kw. 2015



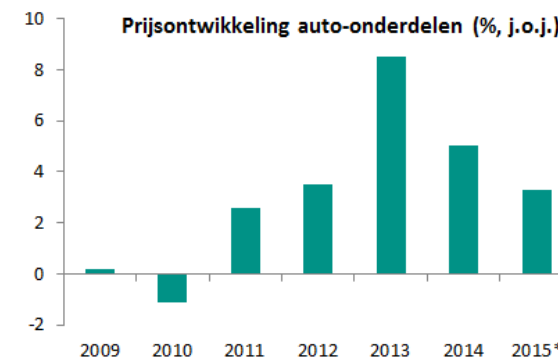
Bron: CBS

Omzetten in alle branches verbeteren

In 2015 realiseerde de autoretail voor het eerst sinds 2011 een omzetstijging. De data van het 4^e kwartaal zijn nog niet beschikbaar, maar wij schatten in dat de omzetgroei in de sector rond de 8% zal uitkomen in vergelijking met 2014. Belangrijkste motor achter de groei is het aantal verkopen. Of we het nu hebben over nieuwe of occasions van personenauto's, lichte bedrijfswagens of vrachtwagens, de verkopen stegen.

De omzet van de gespecialiseerde autoreparatie kende in het 3^e kwartaal van 2015 een positieve verrassing. Sinds 2012 kende de branche overwegend kwartalen met negatieve omzetontwikkeling. De voorgaande kwartalen in 2015 gaven al de indruk dat het dal naderde. De dikke plus van 6,1% ten opzichte van het 3^e kwartaal van 2014 kwam wel enigszins uit de hoge hoed. Uit de branche zelf waren al wel signalen dat de volumes niet langer daalden, maar bij nadere bestudering

van de data lijken het vooralsnog hogere prijzen die voor een hogere omzet hebben gezorgd.



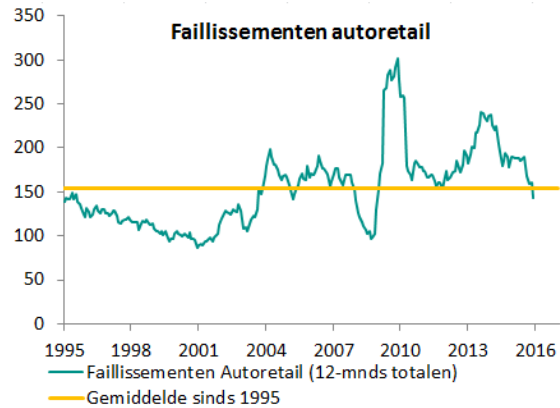
Bron: CBS

Ook geluiden over de volumes in de handel in auto-onderdelen waren de afgelopen jaren zorgelijk. Dat de omzetten toch stegen kwam ook hier door de prijsstijgingen.

Faillissementen autoretail met 25% gedaald

In 2015 zijn er in Nederland 5266 bedrijven en instellingen failliet gegaan. Een daling van ruim 20% in vergelijking met 2014. De daling in de autoretail overtrof dit. Daar daalde het aantal faillissementen met bijna 25% ten opzichte van 2014. In de grafiek op de volgende pagina is te zien dat aan het einde van 2015 het aantal faillissementen in de autoretail voor het eerst beneden het langjarig gemiddelde lag; een positieve ontwikkeling.

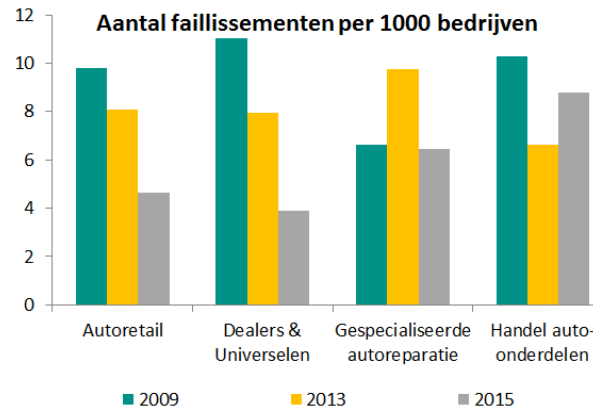
Bij de grafiek moet men wel bedenken dat het gemiddelde niveau behoorlijk omhoog getrokken wordt door een aantal faillissementen van conglomeraten zoals Kroymans in 2009.



Bron: CBS, bewerking ABN AMRO

Niet overal daalt het aantal faillissementen

Voor het vergelijken van het aantal faillissementen in de branches kijken we naar de faillissementsgraad. Die definiëren we hier als het aantal faillissementen per 1.000 bedrijven. Wat opvalt, is dat de faillissementsgraad in 2015 flink lager lag dan in het piekjaar 2009. Met 4,6 is de faillissementsgraad ook lager dan die in andere sectoren als de bouw 5,4, Horeca 6,0, Industrie 6,6 of Transport 6,8. Bij de dealers en universele garagebedrijven is het beeld vergelijkbaar met dat van de totale sector. Met tweederde van alle bedrijven is dit segment heel dominant in de statistieken.



Bron: CBS, bewerking ABN AMRO

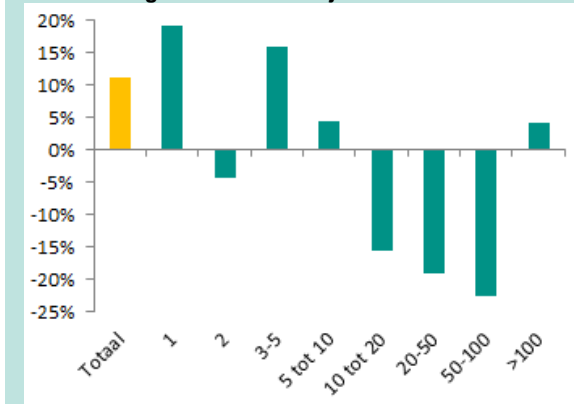
De krimpende aftersalesmarkt is goed zichtbaar in twee andere branches van de sector. In de gespecialiseerde autoreparatie piekten de faillissementen in 2013. Het duurde tot de 2^e helft van 2015 voor de daling echt inzette. Dat dit samenvalt met de eerder genoemde omzetting in het 3^e kwartaal van 2015 is geen toeval.

In de handel in auto-onderdelen vond de afgelopen 2 jaar een ware consolidatieslag plaats. Grote distributeurs als Sator en Partspoint (Brezan) gingen in de grossierswereld op overnamepad. In de krimpende markt namen grote partijen een steeds groter deel van de koek. De toename met 14% van het aantal faillissementen in 2015 kan niet los gezien worden van de trend naar schaalvergroting. De Handel in auto-onderdelen was het enige segment in de sector waar in 2015 de faillissementen nog stegen ten opzichte van 2014.

Aantal bedrijven groeide in crisis jaren

Door een enorme toename van het aantal bedrijven met 1 werkzaam persoon, is het totaal aantal bedrijven in de sector sinds eind 2008 flink gegroeid. Ook het aantal bedrijven met 3–5 medewerkers steeg flink. Minder bedrijven zien we in de segmenten met bedrijven tussen 10 en 100 medewerkers. Deze daling kunnen we gerust substantieel noemen met percentages van -15 tot -23%.

Ontwikkeling aantal autobedrijven 2008-2015



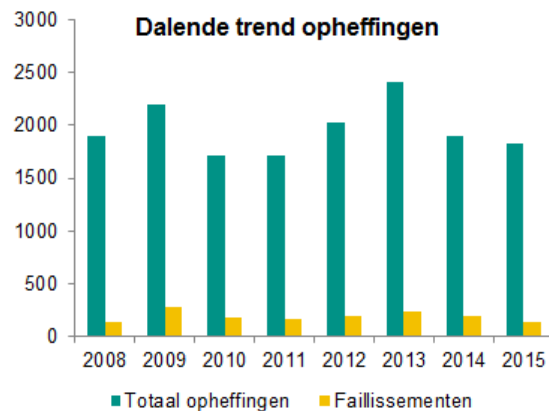
Bron: CBS bewerking ABN AMRO

Is er sprake van schaalverkleining?

Op basis van bovenstaande lijkt het daar op. Echter dit is niet juist. Het aantal bedrijven met meer dan 100 werknemers is gestegen. Een steeds groter deel van de omzet wordt gemaakt bij een steeds kleiner deel grote bedrijven.

Ook opheffingen dalen flink

In september 2014 [publiceerden wij een analyse](#) over de dalende faillissementen in de autoretail. De faillissementen daalden, maar het aantal opheffingen, fusies en overnames piekten juist. Daaruit trokken wij de conclusie dat de dalende faillissementen het beeld van de sector vertekenden. Nu bijna 1,5 jaar later blijkt dat ook het aantal opheffingen van bedrijven in de sector flink is gedaald. In 2015 lag het aantal opheffingen in de autoretail ruim 26% lager ten opzichte van de piek in 2013. Een daling die voor het grootste deel reeds in 2014 tot stand kwam.



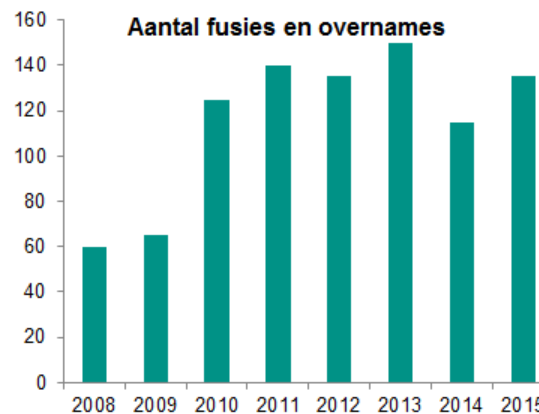
Bron: CBS bewerking ABN AMRO

Faillissementen blijven slechts een klein deel van het aantal opheffingen uit maken. In 2015 betrof 7,8% van de bedrijfsbeëindigingen in de autoretail een faillissement. (Dit percentage schommelde de laatste jaren altijd rond de 10%). Dit houdt in dat circa 92% van de

bedrijven ophoudt te bestaan zonder faillissement. Als er geen schuldeisers of andere langlopende verplichtingen zijn, dan staat zeker bij de kleinste bedrijven weinig het stoppen van activiteiten in de weg. Bij de opheffingen betreft het in gemiddeld 98% van alle gevallen een bedrijf van 1 tot 10 werknemers dat stopt. In 2015 was dit verdeeld in 81% bedrijven met één werkzaam persoon en 17% met 2 tot 10 werkzame personen.

Fusies en overnames blijven hoog

Naast opheffingen (inclusief faillissementen) spelen fusies en overnames een belangrijke rol bij het oplossen van overcapaciteit. Fusies en overnames worden statistisch niet gerekend tot opheffingen. In 2015 bleven de fusies en overnames op hoog niveau zeker als we dat vergelijken met de jaren voor 2010.



Bron: CBS bewerking ABN AMRO

Fusies en overnames vinden vooral plaats bij bedrijven van 2-10 en 10 tot 50 medewerkers. In 2015 betroffen dit respectievelijk 44% en 33% van alle fusies en overnames.

Dalen faillissementen verder?

Het aantal faillissementen zal in 2016 niet veel verder dalen. Wij verwachten een stabilisatie iets beneden het gemiddelde niveau van de laatste 20 jaar. Belangrijkste redenen daarvoor zijn de structurele problemen die de sector in haar greep houden: overcapaciteit en minimale marges. In de Bovag Branchebarometer over de eerste 3 kwartalen van 2015 werd geconstateerd dat een afname van het aantal vestigingen een positief effect had op het rendement. De komende jaren zal deze trend in de hele sector doorzetten. Er zullen bedrijven uit de sector verdwijnen. Opheffingen, al dan niet via een faillissement en fusies en overnames zijn daarvoor de geëigende weg. Het aantal fusies en overnames bij de bedrijven tussen 2 en 50 medewerkers zal hoog blijven. Juist uit dit segment met klein- en middenbedrijven zullen ondernemingen verdwijnen. Het aanhaken bij de [digitale transformatie van de autoketen](#) zal voor veel van deze bedrijven een zware opgave zijn. Investerings zullen nodig zijn, terwijl er met de bestaande minimale marges nauwelijks geld wordt verdiend.

Pas op de plaats in 2016

Hoewel de sector als geheel in 2015 naar schatting een omzetplus had van 8%, bleef

diezelfde omzet nog wel circa 8% achter bij die van 2008. Voor 2016 verwachten wij dat de omzet van de sector met 2% zal terugvallen. Belangrijkste reden daarvoor is de daling van de nieuwverkopen die bij de importeurs en merkdealers gevoeld zal worden. Eind 2015 werden om fiscale redenen massaal aankopen naar voren gehaald, die anders in 2016 hadden plaats gevonden. Het verkoopjaar 2016 kan bovendien nadelig beïnvloed worden door de vraag of we bij de auto's met een uitstoot boven 106 gram en een bijtelling van 25% een uitgestelde aanschaf gaan zien. In 2017 wordt het bijtellingstarief voor die auto's verlaagd van 25% naar 22%. Het loont dus de moeite om een aanschaf van eind 2016 uit te stellen tot 2017. (In 2015 had 15% van nieuw zakelijk aanschafte auto's een bijtelling van 25%)

Aanpassing bijtelling tot 2019

	2016	2017	2018	2019
Nulemissie	4%	4%	4%	4%
PHEV (1-50 gram/km)	15%	17%	19%	22%
Zuinig (51-106 gram/km)	21%	22%	22%	22%
Overig (> 106 gram/km)	25%	22%	22%	22%

Bron: Ministerie van Financiën, Autobrief 2

Wij verwachten dat in 2016 circa 420.000 nieuwe personenauto's op naam zullen worden gesteld. Dit ligt iets boven wat er over het algemeen in de markt wordt verwacht. Op de particuliere markt zal private lease zorgen voor een toename van de verkopen onder particulieren. Ook schatten wij de invloed van de

vernieuwingscyclus op de zakelijke leasemarkt positief in. In 2011 en 2012 werden respectievelijk 556.000 en 502.000 auto's nieuw op naam gezet. Van de lease-auto's uit die jaren is een deel al vernieuwd eind 2015. Het nog te vernieuwen deel zal zorgen dat de daling ten opzichte van 2015 beperkt zal blijven tot circa 6%.

Kerncijfers autoretail

(mutatie in %, j-o-j)	2013	2014	2015r	2016v	2017v
Nieuwe personenauto's ('000)	417	387	450	420	
Omzet autoretail	-6,9	-3,3	8	-2	1
	2013	2014	kw.1 '15	kw.2 '15	kw.3 '15
Omzetontwikkeling sector	-6,2	-1,9	1,7	5,8	11,6
Importeurs	-9,9	-3,4	-2,5	8,5	22,5
Dealers en universelen	-6,9	-3,3	0,7	3,4	9,6
Handel in vrachtwagens	0,6	-0,2	10,8	14	16,2
Gespecialiseerde autoreparatie	-4,8	-2,4	-1,3	-0,3	6,1
Handel auto-onderdelen	-2,7	1,1	3,3	5,1	4,6

Bron: CBS, raming en prognose ABN AMRO Economisch Bureau

Kerncijfers Nederlandse economie

(mutatie in %, j-o-j)	2014	2015*	2016*	2017*
Bbp	1,0	2,1	2,3	2,2
Particuliere consumptie	0,0	1,7	2,0	1,9
Overheidsconsumptie	0,3	0,1	0,6	0,6
Investerings	3,5	9,5	4,4	4,2
Uitvoer	4,0	4,6	4,7	5,1
Invoer	4,0	5,2	5,8	5,5
Consumentenprijzen (CPI)	1,0	0,6	1,2	1,9
Werkloosheid (% ,beroepsbevolk.)	7,4	6,9	6,5	6,1

Bron: CBS, ramingen en prognoses ABN AMRO Economisch Bureau

Economisch Bureau | Nederland

Auteur Theo de Kort Economisch Bureau 020 628 0489 theo.de.kort@nl.abnamro.com

Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com
Eric Huliselan	Zakelijke Dienstverlening	020 628 2138	eric.huliselan@nl.abnamro.com
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële materialen)	020 383 2693	casper.burgering@nl.abnamro.com
Nadia Menkveld	Transport & Logistiek	020 628 6441	Nadia.menkveld@abnamro.com
Frank Rijkers	Agrarisch, Food	020 628 6437	frank.rijkers@nl.abnamro.com
Sonny Duijn	Retail, Tmt	020 343 6535	Sonny.duijn@nl.abnamro.com
Hans van Cleef	Olie & Gas	020 343 4679	hans.van.cleef@nl.abnamro.com
Madeline Buijs	Bouw, Real Estate	020-383 8201	madeline.buijs@nl.abnamro.com
Nico Klene	Macro-economie	020-625 4204	nico.klene@nl.abnamro.com
Philip Bokeloh	Woningmarkt, Macro-economie, Public sector	020-383 2657	philip.bokeloh@nl.abnamro.com
Theo de Kort	Autoretail, Informatiemanager	020 628 0489	theo.de.kort@nl.abnamro.com

Volg ons ook op Twitter: [@ABNAMROeconomen](https://twitter.com/ABNAMROeconomen)

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the automotive market. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2016

