

## Thuis in uw autobranche



### Unieke branchekennis

Waarom is uw brutowinstmarge lager dan die van de concurrent? Bij het antwoord op deze vraag wilt u zekerheid en geen inschatting. Terecht, want alleen met betrouwbare cijfers kunt u de juiste besluiten nemen. Daarom is er Branche in Zicht, dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. In deze trendwijzer alvast de belangrijkste trends voor u op een rij.

**De versnelling in de globalisering maakt dat er een streep door langetermijnplanning kan. Continu moeten ondernemers hun strategie bijstellen. Dat vraagt om visie en vlijmscherp ondernemen. Wij zijn thuis in uw branche. Daarom kunnen wij u adviseren over trends en ontwikkelingen in de automotive en weten wij wat de kansen en bedreigingen zijn.**

### Automotive in beeld

Merkdealers en universele autobedrijven zien dat de omzet en winstgevendheid onder druk staan. Daarbij maakt het niet uit of het nu gaat om de verkoop van nieuwe auto's, occasions of aftersales. Er zijn meerdere oorzaken aan te wijzen. De overheid bepaalt voor een groot deel de automarkt door allerlei belastingmaatregelen. Daarnaast is er de opkomst van het internet en verandert de vraag van de consument van autobezit naar autogebruik. De economie is ook erg grillig.

### Druk op de sector

In 2013 zijn er 417.036 auto's verkocht tegen 503.000 in het jaar ervoor. Die dalende cijfers zie je ook terug bij de verkoop van occasions. Daarnaast brengt de particulier de auto minder vaak ter onderhoud naar de garage.

### Op weg naar herstel?

Hoewel de verwachtingen voor 2014 wat gunstiger zijn, wil dat niet zeggen dat merkdealers en universele bedrijven daarmee opgelucht kunnen ademhalen. 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. U leest hier meer over in onze brancherapportage Automotive.

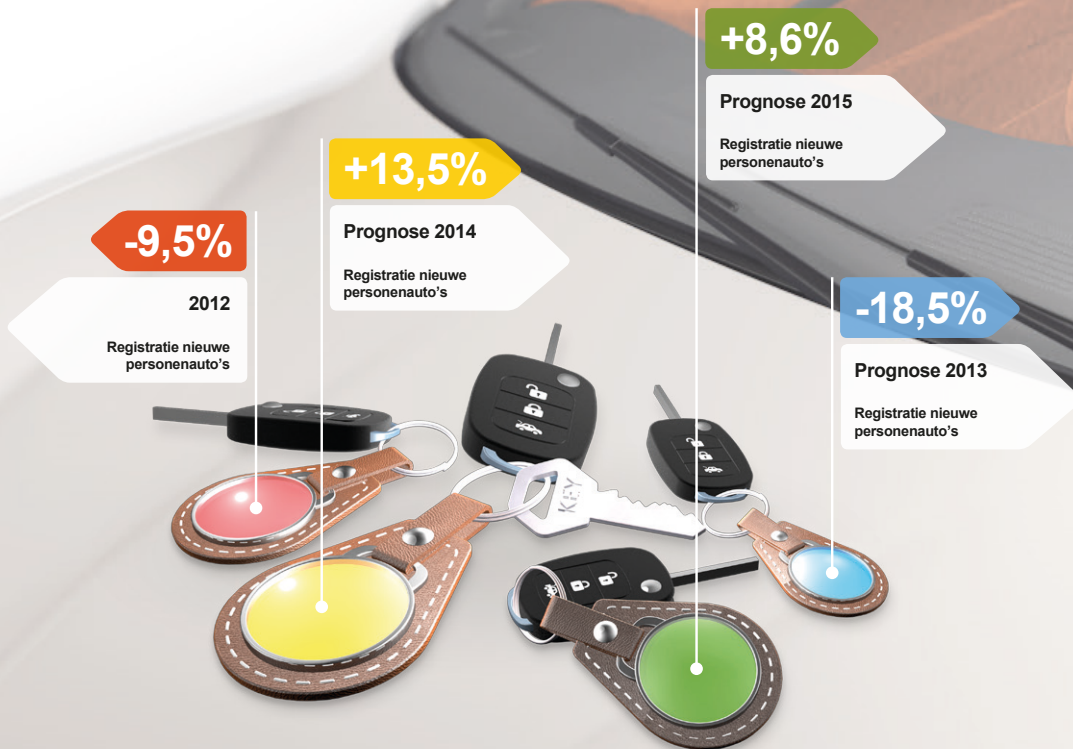
### Aantal verkochte auto's

2012 503.000

2013 417.036

### Kansen

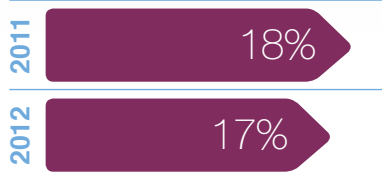
De sector automotive zal meer vraaggericht moeten gaan werken in plaats van productgericht. Wat wil de klant, of het nu de zakelijke rijder of particulier is? De wensen van de consument veranderen, door een andere bevolkingssamenstelling en verstedelijking. Samenwerken biedt de autobedrijven kansen. Zo gaan veel kleinere autobedrijven, dealers of universeel, banden aan met leasemaatschappijen, omdat die leasemaatschappijen continu nieuwe auto's afnemen.



“Dealers zullen meer moeten focussen op aftersales en occasions. Daarin kun je ondernemen”

Max Erich,  
Senior Economist ING

### Ondanks zwaar weer is de brutowinst stabiel gebleven



### Uw bedrijf vergelijken

De kansen zijn er. Daarvoor moet uw onderneming goed gepositioneerd zijn en moet u weten waar u staat ten opzichte van de concurrent. De brutowinstmarge kwam in de sector op een gemiddelde uit van 17% in 2012. De personeelskosten bedroegen gemiddeld 8% van de totale omzet in hetzelfde jaar, zo weten wij uit onze benchmark voor de automotive. Komen die cijfers overeen met uw resultaten? Of wijkt u daarvan af? En zo ja, hoe komt dat en welke vervolgstappen kunnen daartoe worden ondernomen?

### Kennis en ervaring delen

Voor onze specialistische kennis over uw onderneming en uw branche 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.

### Advies op maat

In deze roerige tijden komt de echte ondernemer boven! U staat daarin niet alleen. Of het nu gaat om branchespecialisatie, fiscaliteiten, financiering, verbetertrajecten of andere vraagstukken, wij hebben die expertise in huis. Ons kantoor helpt u met veel ondernemingszin en vakbekwaamheid verder. Van betrouwbare cijfers naar vooruitstrevend ondernemen.

### Interesse in onze dienstverlening?

Wilt u weten hoe uw onderneming er voor staat? Neem contact met ons op. Wij staan u met alle plezier te woord.

**SRA**  
T 030 656 60 60  
E [biz@sra.nl](mailto:biz@sra.nl)  
[www.sra.nl/biz](http://www.sra.nl/biz)