

# Een bijzonder jaar

In 2023 lag bij bijna de helft van de bedrijven het bedrijfsresultaat hoger dan in 2022, terwijl iets minder dan de helft een afname van het resultaat noteerde. En voor 2024 zijn de verwachtingen over de hele linie somberder. Dat blijkt uit de dealerenquête, een samenwerking tussen Automotive en Van Ree Accountants.





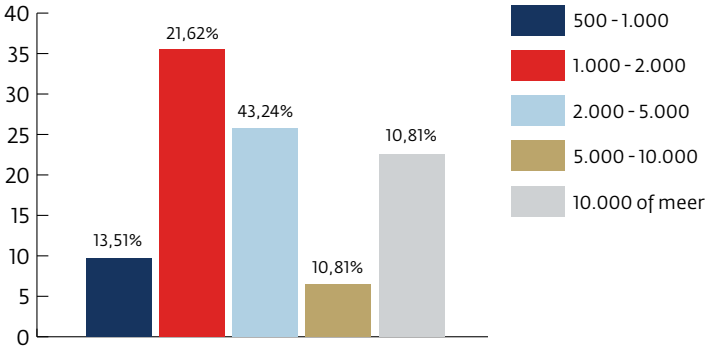
## Highlights

- Alle 31 deelnemende bedrijven verwachten in 2024 zwarte cijfers te schrijven;
- Van alle dealers die in 2023 te maken kregen met het agentuurmodel is maar 12,5 procent tevreden over de invoering;
- Tachtig procent houdt rekening met significant lagere opbrengsten voor ex-lease EV's dan waarvoor ze in de boeken zijn gezet;
- Van alle nieuwe toetreders wordt BYD de grootste kans op succes toegedicht.

**AUTOMOTIVE** 

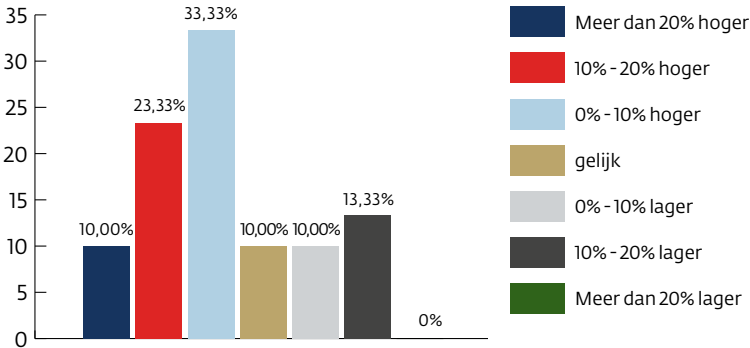
VAN REE  **ACCOUNTANTS**  
registeraccountants en belastingadviseurs

**VRAAG** Hoeveel nieuwe auto's heeft u in 2023 verkocht? (N=31)



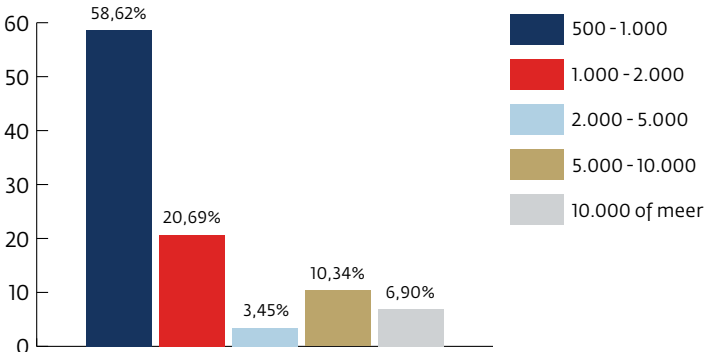
- De 31 respondenten zijn mooi verdeeld en derhalve een goede afspiegeling van de hele Top 60-populatie;
- Het invullen van de enquête is op basis van anonimiteit.

**VRAAG** Hoeveel hoger/lager ligt het aantal nieuwverkopen in vergelijking met 2022? (N=31)



- Twee derde van de respondenten zag de verkoop vorig jaar toenemen;
- Iets meer dan twintig procent zag de verkoop afnemen. Op basis van de bedrijfspagina's lijken het vooral Volkswagen, Ford en Stellantis-dealers die een verkoopafname noteren.

**VRAAG** Hoeveel hoger/lager is uw backorder positie eind 2023 in vergelijking met eind 2022? (N=30)



- De deelnemende bedrijven hebben naar schatting rond de 60 duizend auto's in backorder staan eind 2023;
- Bij twintig procent van de bedrijven is de backorderpositie hoger dan eind 2022;
- Volvo-dealers zijn met een hoge backorderstand 2023 ingegaan, melden ze aan Automotive.

# Specialist in uw branche

De automotive-branche is volop in beweging. De ontwikkelingen volgen wij op de voet. Wij zijn specialist in uw branche. Van de financiële administratie tot en met strategische keuzes. Onze kennis en ervaring zetten wij graag voor u in.

**Johan Berkouwer,**  
voorzitter branchegroep  
automotive

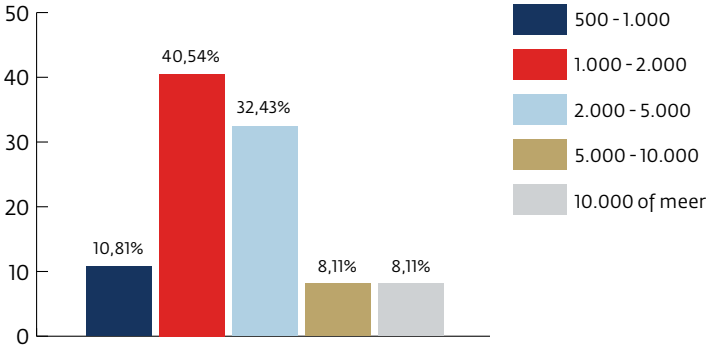


0343 - 41 59 40



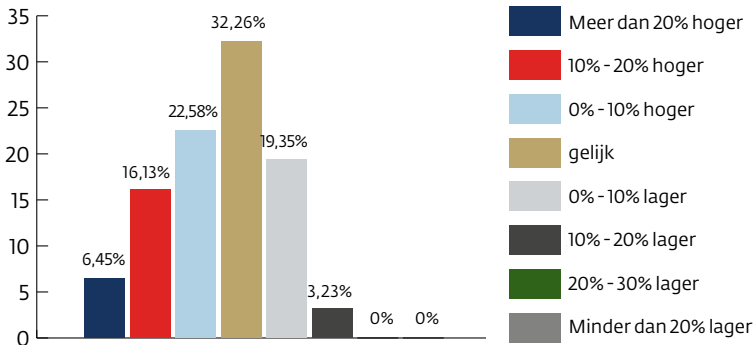
[vanreeaccountants.nl](https://www.vanreeaccountants.nl)

**VRAAG** Hoeveel occasions verkocht u (b2c) in 2023? (N=31)



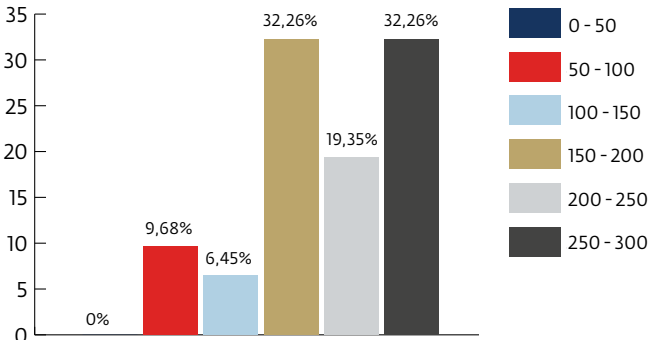
- Vijf van de ondervraagden geven aan meer dan 10 duizend occasions te hebben verkocht. Daarmee behoren ze tot de grootste occasionretailers van Nederland.
- Uit de Top 60-bijdrages blijkt dat bij de meeste bedrijven de verkoop nieuw en occasions naar elkaar toe is gegroeid.

**VRAAG** Hoeveel hoger/lager is de verkoop in vergelijking met 2022? (N=31)



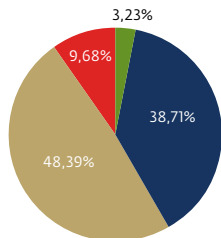
- Minder dan een kwart zag de occasionverkoop afnemen;
- Iets minder dan de helft (44%) zag de verkoop in 2023 toenemen. Uit RDC-cijfers bleek dat de totale occasionverkoop (B2C) in 2023 met vijf procent is gegroeid.

**VRAAG** Het Nederlandse dealerlandschap telt momenteel circa 290 dealereigenaren. Wat is volgens u een gezond aantal? (N=31)



- 83 procent van de ondervraagden geeft aan dat tussen de 150 en 300 dealers een gezonde situatie is;
- Tien procent zegt dat er tussen de 50 en 100 dealers zouden moeten zijn;
- Nog steeds - ook in voorgaande jaren niet - zegt niemand dat er minder dan 50 dealers zouden moeten zijn.

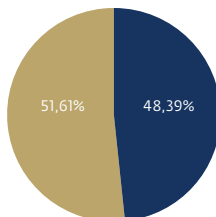
**STELLING** Ik verwacht dat volgend jaar de nieuwverkoop stijgt (N=31)



- Een kleine meerderheid verwacht dat in 2024 de nieuwverkoop daalt;
- Iets meer dan de helft (54%) denkt dat er minder private lease van nieuwe auto's zal plaatsvinden in 2024;
- De lagere orderintake wordt volgens bijna de helft later dit jaar ingelopen;

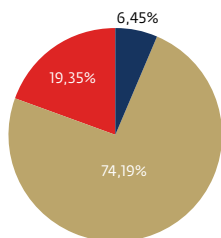
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** Ik verwacht dat volgend jaar de occasionverkoop stijgt (N=31)



- Ook als het gaat om de occasionverkoop denkt de helft dat deze zal stijgen en de helft dat er een daling volgt.

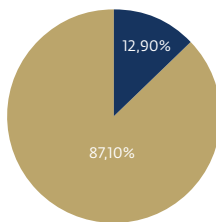
**STELLING** De winst per verkochte nieuwe auto stijgt in 2024 (N=31)



- Een hele kleine minderheid denkt dat de winst per verkochte auto stijgt. Het gros gaat uit van een daling;
- Zij noemen daarvoor overwegend de prijsverlagingen bij EV's en de druk op de verkoop als gevolg van een lagere vraag.

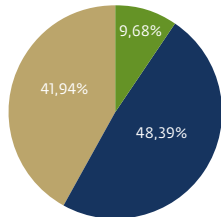
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** De winst per verkochte occasion stijgt in 2024 (N=31)



- Een iets groter deel (13%) verwacht toch een stijging van de winst per verkochte occasion;
- De druk op de newprijzen vergroot ook de margedruk bij occasions.
- Veertig procent denkt dat dit jaar het aantal private occasionlease-transacties gaat stijgen.

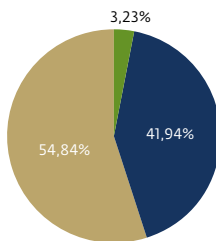
**STELLING** Ik verwacht dat importeurs de fleetsales meer naar zich toe gaan trekken (N=31)



- 54% procent van de ondervraagden denkt dat importeurs de grip op de fleetsales gaan vergroten.
- Zowel dealers van Toyota, Ford, Stellantis, BMW als Mazda geven aan dat ze verwachten dat importeurs meer grip willen op fleetsales.

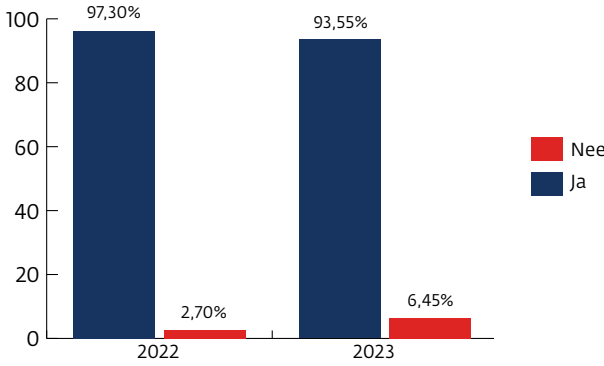
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** Ik maak mij zorgen over een komende recessie (N=31)



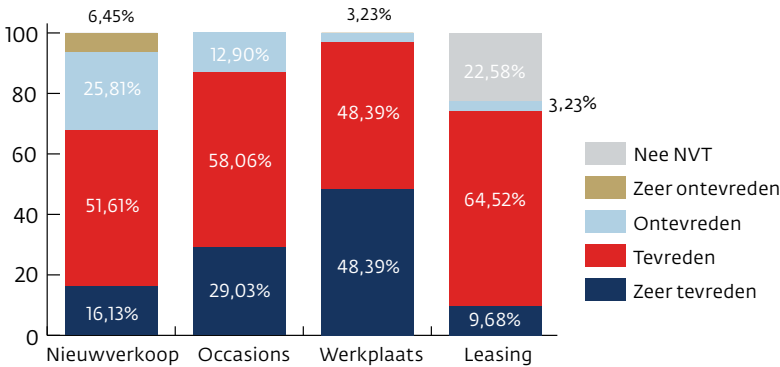
- Een kleine minderheid maakt zich zorgen over een komende recessie;
- Dat is gelijk aan de vorige enquête;
- Meerdere ondervraagden geven aan dat deze tijd ook weer kansen met zich meebrengt.

**VRAAG** Heeft uw dealerbedrijf in 2023 zwarte cijfers geschreven? (N=31)



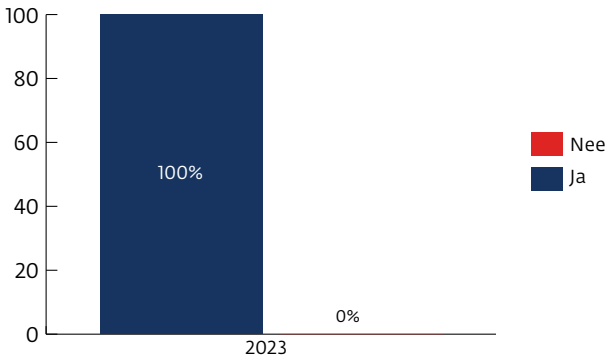
- Twee bedrijven melden dat ze met de dealeractiviteiten in 2023 geen winst hebben gemaakt. Bij een van de twee is dat op holdingniveau wél het geval;
- In 2021 schreef geen enkel van de deelnemende bedrijven (met dank aan de NOW) rode cijfers, vorig jaar eentje. Bij veertig procent daalde het bedrijfsresultaat;
- Dertig procent van de bedrijven heeft in 2023 het bedrijfsresultaat met minimaal 10% zien stijgen. Bij 16 procent steeg dat met 0 tot 10 procent.

**VRAAG** In welke mate bent u tevreden over de winstbijdrage van de verschillende divisies in uw bedrijf? (N=31)



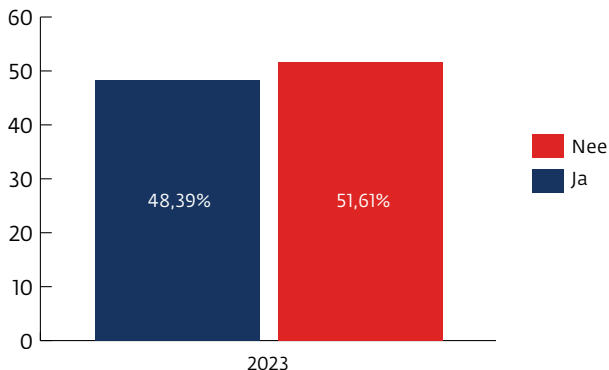
- Over de werkplaats is de grootste tevredenheid;
- Bij de vorige enquête was het de occasionverkoop waarover de ondervraagden het meest tevreden waren;
- Zowel in 2022 als 2023 is een kleine zeventig procent tevreden over de winstbijdrage vanuit de nieuwverkoop.

**VRAAG** Verwacht u in 2024 zwarte cijfers te schrijven?



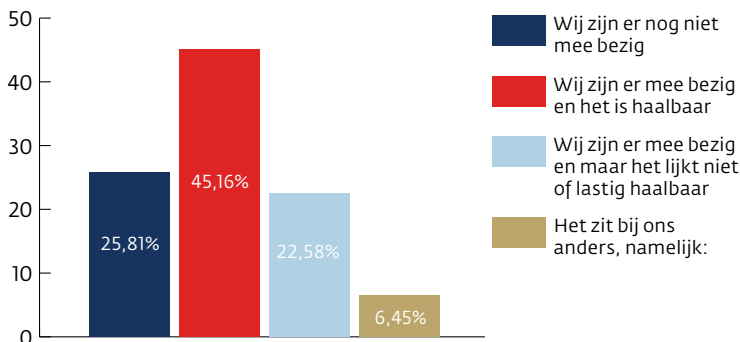
- Ondanks het pessimisme over de margeontwikkeling en de angst voor een recessie, verwacht geen enkele deelnemer komend jaar rode cijfers te schrijven;
- Dertien procent geeft aan komend jaar een of meerdere vestiging(en) te gaan sluiten.

**VRAAG** Verwacht u in de komende periode dealerbedrijven/activiteiten over te gaan nemen? (N=31)



- De helft van de ondervraagden denkt komend jaar een bedrijf over te gaan nemen (en eentje geeft aan deze overname inmiddels gedaan te hebben);
- Het percentage dat aangeeft bedrijven over te gaan nemen is in de afgelopen jaren licht gedaald; een gevolg van de inmiddels gerealiseerde consolidatie. Bij enkele merken zijn er simpelweg geen overnamekandidaten meer.

**VRAAG** Grote bedrijven moeten vanaf het jaarverslag 2025 rapporteren over CSRD. Is uw bedrijf hier al mee bezig en is het haalbaar? (N=31)



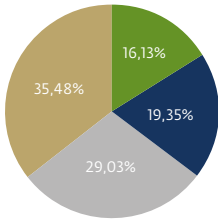
- Bijna de helft (45%) is er mee bezig en stelt dat het haalbaar is;
- Iets minder dan een kwart stelt er mee bezig te zijn maar noemt de eisen lastig haalbaar;
- Bovag is bezig om een CSRD-tool te bouwen.

## Bovag Branchebarometer

Dit mini-dossier vormt een momentopname van de stand van zaken in dealerholdingland. Bovag heeft zijn eigen Branchebarometer, een van de langstlopende rapportages in de automotive. Daarin wordt bijgehouden hoe het gemiddelde dealerbedrijf, van groot tot klein, presteert. Het gemiddelde rendement per dealervestiging bedraagt 1,34 procent in de eerste drie kwartalen van 2023. Dat is een daling van 25 procent vergeleken met een jaar eerder (1,78). De absorptieratio, oftewel de mate waarin de aftersales de algemene kosten dekt, daalde 75,2 naar 73,4 procent. Medio 2022 lag die ratio nog boven de 80 procent. Bovag verwacht een 'zwaar' 2024, maar stelt wel dat er nog veel 'quick wins' te behalen zijn.



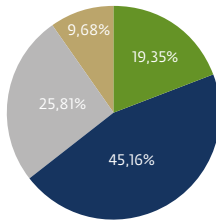
**STELLING** Kleinere zelfstandige dealerbedrijven hebben geen bestaansrecht meer (N=31)



- 35 procent is het met de stelling eens en 35 procent oneens;
- Vorig jaar was 43 procent het met de stelling eens, het jaar daarvoor ook.

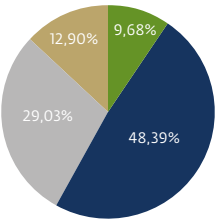
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** Leaseactiviteiten zijn noodzakelijk voor een dealer om grip te houden op de toekomst (N=31)



- Bijna twee derde (64%) is het met de stelling eens;
- Vorig jaar was 80 procent het met de stelling eens.
- In 2023 verkochten twee grote dealerbedrijven hun leaseportefeuille.

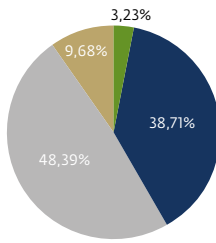
**STELLING** Occasionverkoop wordt voor dealers belangrijker dan nieuwverkoop (incl. private lease) (N=31)



- Hier is 58 procent het mee eens. Net iets minder dan bij de vorige enquête (64%);
- Bij steeds meer dealerbedrijven worden inmiddels meer occasions dan nieuwe auto's verkocht.

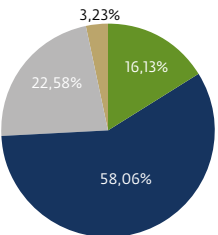
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** Investeringen in mobiliteitsconcepten zijn noodzakelijk om winstgevend te blijven (N=31)



- Bijna de helft vult 'neutraal' in bij deze stelling;
- Maar een deel is het met de stelling eens. Bij de opgaves van de bedrijven blijkt dat een aantal bedrijven juist gestopt is met investeringen in mobiliteitsconcepten.

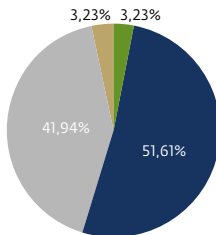
**STELLING** Investeringen in aftersales (OTA, ADAS) zijn noodzakelijk om winstgevend te blijven (N=31)



- Driekwart (74%) is het hiermee eens. Vorig jaar lag dat percentage op 85 procent.
- Slechts 3 procent denkt dat deze investeringen niet noodzakelijk zijn.

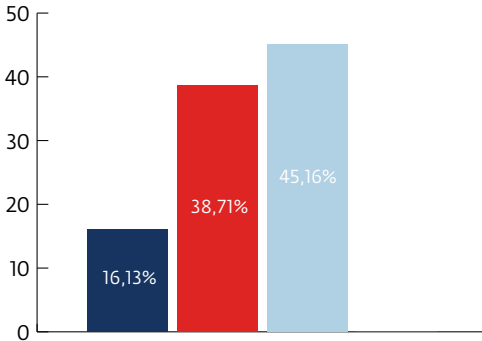
■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING** Ons bedrijf gaat de komende jaren (meer) investeren in schadeactiviteiten (N=31)



- Een kleine meerderheid stelt meer te gaan investeren in zijn schade-activiteiten;
- In de top tien van grootste schadebedrijven staan zeven dealergelieerde schadebedrijven. Van Mossel is (ook) bij de schadebedrijven de grootste speler op de markt.

**VRAAG** Er komt een groot aantal nieuwe merken naar Europa. Voert u een van deze nieuwe merken? (N=31)



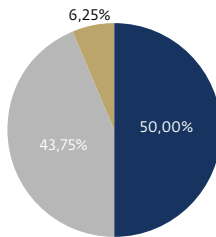
- Ja
- Nee, maar ik ben wel geïnteresseerd
- Nee, ik ben ook niet geïnteresseerd

- Vijf dealers geven aan inmiddels een nieuw merk te hebben toegevoegd;
- Als belangrijkste reden noemen ze daarvoor de verwachte rol die het merk gaat spelen in de toekomst en de onderschatting door bestaande OEM's;
- Bij een kleine dertig procent is het merk gelieerd aan een van de merken die het al voert.

**VRAAG** Waarom heeft u interesse in een van de nieuwe merken? (N=16)

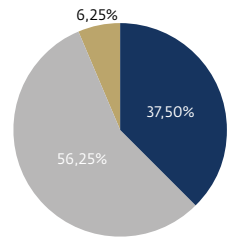
**STELLING**

**Ik verwacht dat de nieuwkomers een grote rol gaan spelen in de nieuwverkoop**



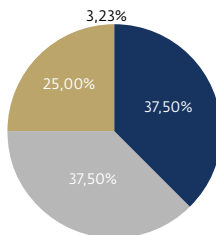
**STELLING**

**Door een nieuw merk toe te voegen houd ik mijn bestaande importeurs/fabrikanten scherp**



**STELLING**

**De bestaande OEM's onderschatten de nieuwkomers**



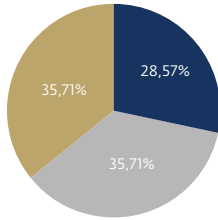
- Bij de partijen die interesse tonen geldt eveneens dat ze denken dat de nieuwe toetreders hun plek gaan opeisen;
- Ook noemt 38% als reden: het scherp houden van de merken waar ik nu mee werk.

■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**VRAAG** Waarom heeft u geen interesse in een van de nieuwe merken? (N=15)

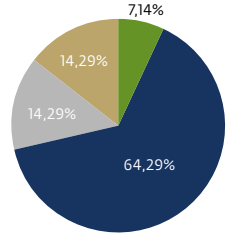
**STELLING**

Ik verwacht dat de nieuwkomers geen grote rol gaan spelen in de nieuwverkoop



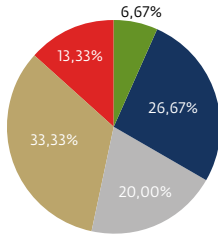
**STELLING**

Ik vind de risico's te groot, slechts een enkel nieuw merk zal het redden



**STELLING**

Mijn importeur/fabrikant zou het problematisch vinden



- Driekwart van de bedrijven zonder interesse stelt dat het te risicovol is om te investeren in een nieuwkomer, vooral vanwege het feit dat er maar een paar merken zullen slagen;
- Een derde stelt dat de huidige merkpartners het problematisch zouden vinden als ze een nieuw merk zouden toevoegen.

■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**In welke merken is het meeste vertrouwen dat ze slagen? (N=31)**

1

BYD

100%

(74,2%)

2

MG

64,5%

(48,4%)

3

POLESTAR

61,3%

(61,3%)

4

LYNK & CO

61,6%

(71,0%)

5

CUPRA

41,5%

(35,5%)

6

XPENG

35,5%

(32,3%)

7

SMART

22,6%

(16,1%)

8

ZEEKR

19,4%

(6,5%)

9

NIO

16,1%

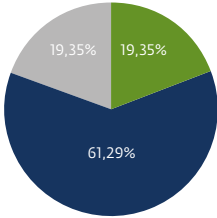
(45,2%)

10

LUCID

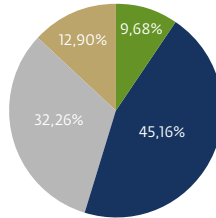
9,7%

(19,4%)

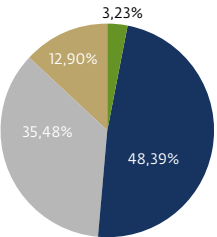
**STELLING****De lage bijtelling-EV's zullen significant minder opleveren dan waarvoor ze nu in de boeken zijn gezet (N=31)**

- Tachtig procent stelt dat de uit de lease terugkerende EV's aanzienlijk minder zullen opleveren dan vooraf ingeschat;
- Twintig procent ziet het heel somber in.

■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

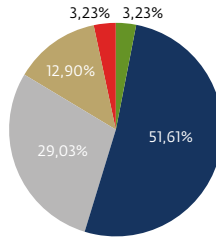
**STELLING****Ik maak mij zorgen om de remarketing van de EV's die ik terugkrijg uit de lease (N=31)**

- Bijna 55 procent maakt zich zorgen om de auto's die het zelf terugkrijgt uit de lease;
- Een klein deel (13%) maakt zich geen zorgen.

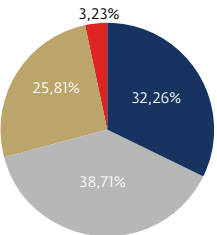
**STELLING****Private occasionlease is de beste manier om terugkomende EV's opnieuw in de markt te zetten (N=31)**

- Iets meer dan de helft verwacht dat private occasionlease een vlucht gaat nemen en noemt het de beste optie om de auto's te retailen.

■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

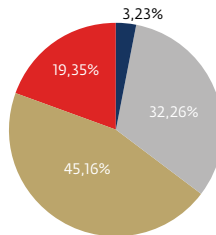
**STELLING****Ik verwacht dat er gestunt gaat worden met private lease-abonnementen (N=31)**

- Eveneens ruim de helft denkt dat er gestunt gaat worden met de tarieven. Dat is logisch want grote spelers als MisterGreen hebben al aangegeven de ex-lease EV's als private lease in te zetten 'whatever it takes'.

**STELLING****Export zal het probleem van de overschot aan ex-lease EV's oplossen (N=31)**

- Een derde denkt dat export het probleem zal oplossen, een derde weet het niet en een derde denkt van niet;
- Volgens twee ondervraagden zal er een Europabrede push op EV komen en zal wereldwijd de EV markt blijven groeien, wat de exportmogelijkheden vergroot.

■ Helemaal eens ■ Eens ■ Neutraal ■ Oneens ■ Helemaal oneens

**STELLING****Fabrikanten schalen de productie van nieuwe EV's dusdanig af, dat het overschot probleem wordt opgelost (N=31)**

- Bijna niemand denkt dat fabrikanten de productie gaan afschalen en dat dit het probleem oplost, ondanks dat merken als Volkswagen hebben aangegeven minder EV's te gaan bouwen;
- Tesla meldde bij de presentatie van zijn jaarcijfers dat het door een afkoelende markt verwacht minder auto's te verkopen dan in 2023.

# Volvo-dealer Bluekens de gezondste

Het bedrijf is een van de nieuwkomers in deze lijst en lost daarbij gelijk Van den Brug af als 'Gezondste Dealerholding van Nederland'.

TEKST: BART KUIJPERS

De Top 60 telt dit jaar meer nieuwe namen dan normaal, een gevolg van de snelle consolidatie in het afgelopen jaar. Drie van de opengevallen plekken worden ingevuld door Volvo-dealerbedrijven en twee daarvan scoren gelijk hoog in dit overzicht van 'Gezondste Dealerholdings van Nederland'.

Familiebedrijf Bluekens lijkt in grote lijnen op de vorige drie winnaars van dit overzicht, Amega, Van den Brug en Kooijman Autogroep. Het is een no-nonsens bedrijf dat goed voor zijn klanten zorgt. Er wordt zeer zorgvuldig omgegaan met het fami-

liekapitaal, dat voor een groot deel in het bedrijf wordt gehouden. En ook Bluekens kent een grote lokale betrokkenheid en daarbij geldt: doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.

Dit overzicht is samengesteld op basis van de jaarverslagen van 2021 en 2022. Het eigen vermogen van de bedrijven sprong van 1,19 naar 1,33 miljard euro. De voorraadpositie ging van 1,73 miljard naar 2,29 miljard. Op basis van de jaarverslagen, de door bedrijven gemelde 2023-cijfers en de enquête, kunnen we rustig concluderen dat veruit de meeste Top 60-bedrijven er goed voorstaan.

## Top 15 Financieel gezondste dealerholdings

2022-2021	2021-2020	Dealerholding	Positie Rentabiliteit	Positie Solvabiliteit	Positie Liquiditeit	Totaal punten
1	nieuw	Autobedrijf Bluekens	4	1	2	7
2	nieuw	Autobedrijf Nieuwendijk	3	3	4	10
3	1	Van den Brug	12	2	1	15
4	13	Motorhuis (Spuigroep)	2	9	5	16
5	4	Baan Twente	8	4	8	20
6	nieuw	Ton van Kuyk	1	5	16	22
7	nieuw	Gomes Noord-Holland	6	7	11	24
8	11	Autogroep Ursem Barten	7	12	12	31
9	6	Nieuwenhuijse Groep	16	6	10	32
10	nieuw	Porsche Centrum Gelderland	13	14	7	34
11	7	Amega Groep	19	8	9	36
12	5	Van Gent Autobedrijf	17	17	3	37
13	8	Herwers Groep	23	10	6	39
14	9	Pala Group	22	11	13	46
15	15	Bochane Groep	5	21	25	51

Bron: Jaarverslagen, bewerking Van Ree Accountants. Rentabiliteit: bedrijfsresultaat / omzet

Solvabiliteit: eigen vermogen / totaal vermogen. Liquiditeit: kort lopende voorraad en vorderingen / kort lopende schulden. Van ieder bedrijf zijn over 2022 en 2021 de gemiddelde liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit berekend. Bedrijven zijn op al deze drie variabelen gerangschikt. Hierbij kreeg het beste bedrijf 1 punt, het tweede beste bedrijf 2 punten, enzovoort. Vervolgens zijn per bedrijf deze punten opgeteld. Als een bedrijf op alle drie de hoogste ranking zou noteren dan eindigt het met 3 punten (drie keer 1 punt).

Toelichting. In totaal kwalificeerden 36 bedrijven voor deze lijst. Alleen van deze groep was er een geconsolideerd en volledig jaarverslag beschikbaar. De hoogst mogelijke holding waar geconsolideerd wordt is meegenomen. Enkele bedrijven die voorgaande jaren hoog scoorden, hebben op moment van schrijven nog geen jaarrekening gepubliceerd. Van Mossel, heeft geen geconsolideerd jaarverslag gedeponneerd en is derhalve niet meegenomen in deze vergelijking. Concerns als Louwman en Pon hebben dusdanig veel niet-automotive activiteiten dat ze niet meegenomen zijn.

Huidige agentuurmodel zal geen stand houden

## De dealer durft de wedstrijd aan

Het agentuurmodel dat nu wordt uitgerold bij Ford en Stellantis zal in deze vorm niet overleven. Dat blijkt uit een rondetafeldiscussie die Automotive in januari hield. Maar dat het agentuurmodel blijft, dat lijkt voor de meeste dealers wel zeker.

TEKST: KIM ANDRIESEN & BART KUIJPERS, BEELD: GERARD VAN BREE

**S**amen met Lammers Supportgroup organiseerde Automotive in Klarenbeek een Captain's Dinner, waarbij acht dealerholding-directeuren - allemaal van bedrijven in deze Top 60 - aanwezig waren. Belangrijkste gespreksonderwerp: de invoering van het agentuurmodel bij meerdere merken. Nederland liep afgelopen jaar in Europa voorop met twee grote fabrikanten die het agentuurmodel introduceerden: Stellantis en Ford. Zodra dit thema ter sprake komt, schudden de heren - in meer of mindere mate - hun hoofd. Ze zijn het over een ding eens: zoals het model nu is, gaat het geen stand houden.

Wensink-ceo **Jorus Vos** werkte, voor hij naar het dealerbedrijf ging, voor Mercedes-Benz. Volgens hem gaan fabrikanten het model doorzetten, met alle gevolgen van dien. "Het kostengevecht vond plaats in de distributie, maar die focus is verschoven naar de kosten van productie. De circa 7 procent distributiekosten zijn nauwelijks relevant, zeker als je bedenkt wat de dealer daarvoor levert. Maar het is de grote angst voor horizontale spelers als Amazon, die ze denken met direct invoicing buiten de deur te houden. Ik werk nu zes jaar in de retail en dan leer je dat fabrikanten onderschatten wat retail daadwerkelijk inhoudt. De kosten van retail

### Wie doen er mee?



**Jan Hofstede** is sinds 2018 ceo van dealerholding **Zeeuw & Zeeuw**. Het bedrijf heeft nu 38 vestigingen, verspreid over Zuid-Holland, Utrecht en Noord-Brabant.



**Leen de Koning** is ceo van dealerholding en Ames-moeder **Amega Groep**, een van de grootste dealerbedrijven van Nederland.



gaan veel meer omhoog dan gedacht, terwijl juist gedacht werd dat consolidatie de kosten zou drukken. En maar een kwart van de verkoop is particulier.”

**Mark van der Kallen:** “Fabrikanten dachten eenvoudig over te stappen op direct sales, waarbij de transitie betaald wordt door de dealer. Maar de

kosten gaan helemaal niet omlaag bij een agentschap. Dus het model moet aangepast worden. Ik verwacht dat we uiteindelijk naar een centraal aangestuurd sales-en-margemodel gaan.”

**Chiel van Zeijl:** “Wat mij vooral opvalt is dat fabrikanten zich weer snel tot de markt keren: er moeten auto’s verkocht worden, ongeacht hoe het



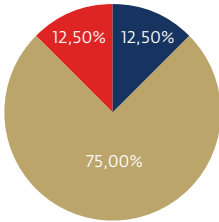
**Mark van der Kallen** is eigenaar en algemeen directeur van de **Riva Groep**, het moederbedrijf van onder meer Wittebrug (recent uitgeroepen tot Hyundai-dealer van het Jaar 2023) en KAV Autoverhuur.



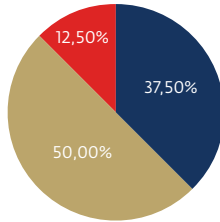
**Michiel Sterk** heeft de dagelijkse leiding in handen bij **Dekkerautogroep**. Sterk startte zijn carrière bij deze Ford-dealer begin deze eeuw. Hij begon als verkoopleider en groeide uiteindelijk door naar een directiefunctie.

**VRAAG** Hoe tevreden bent u over de invoering van het agentuurmodel?  
Beantwoord de volgende stellingen. (N=8)

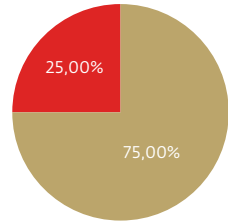
**Ik ben tevreden over de wijze waarop het agentuurmodel is geïmplementeerd**



**Mijn verdienmodel zal door de invoering verbeteren**



**Vanuit het perspectief van de eindgebruiker is de overgang naar een agentuurmodel een goede stap**

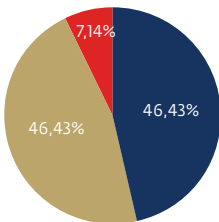


■ Helemaal eens ■ Eens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

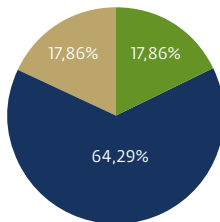
- De ontevredenheid is groot bij de dealers die vorig jaar overgingen. Wel geven drie van de acht dealers aan dat het model nu wel functioneert. Toch denkt niemand dat het model beter is voor de eindgebruiker;
- Drie van de acht dealers denken dat het model te complex is en derhalve geen lang leven beschoren zal zijn. De meerderheid denkt dat het model zal blijven;
- En eveneens drie van de acht maakt zich zorgen over grijze import.

**VRAAG** Meerdere merken zullen de komende jaren volgen met een agentuurmodel.  
Beantwoord de volgende stellingen. (N=28)

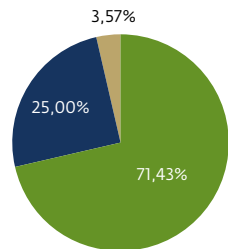
**Overgaan naar een agentuurmodel verkleint de risico's voor dealers (agenten)**



**Overgaan naar een agentuurmodel verkleint het winstpotentieel van dealers (agenten)**



**Fabrikanten onderschatten de complexiteit van een agentuurmodel**



■ Helemaal eens ■ Eens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

- Precies de helft denkt dat de eigen merken uiteindelijk ook overstappen naar het agentuurmodel. Ze zijn het er allemaal over eens dat hun fabrikant de invoering onderschat;
- Er is grote verdeeldheid over de vraag of het model de risico's voor dealers kleiner of groter maakt. Meer eens zijn ze het over de vraag of het winstpotentieel voor dealers wordt vergroot, dat denken ze van niet;
- Bijna zeventig procent geeft aan dat de merken die nog niet zijn overgestapt nu profiteren van het feit dat Ford en Stellantis wel al over zijn.



retailmodel is. De groei van de EV-verkoop biedt ons allemaal veel kansen, want het verdienmodel rond de elektrische auto groeit. Dat is een mooi verdienmodel. Ik zie daar veel toekomst in.”

**Leen de Koning:** “Dit model houdt op deze manier geen stand. Zoals het nu gaat, blazen de fabrikanten het zelf op door constant, waarschijnlijk onder druk van aandeelhouders, te blijven strooien met

wagenmarkt nog veel meer het geval. De fabrikant kan die bedrijfswagens prima verkopen, maar dan. Een mkb-er wiens bedrijfswagens stilvalt moet direct weer rijden, die kan niet zeven weken wachten op onderhoud of schadeherstel. Dat is een kernkwaliteit van een retailer, weten wat die klant wil en daar zijn processen op aanpassen.”

**Van der Kallen:** “Dit model werkt alleen als er één partij aan het stuur zit, zoals Tesla. Anders gaat het mis. Uiteindelijk verandert de keten in de nieuwe structuur niet.”

## “Het kostengevecht verschuift van distributie naar productie”

kortingen. En als een klant wil onderhandelen over een korting, kan dat niet. Wat gebeurt er dan? Die klant gaat gewoon ergens kijken waar hij wel kan onderhandelen. Overigens hebben fabrikanten de dealer ook gewoon nodig voor het bewerken van de zakelijke markt. Die fleetowner kijkt naar mij, vertrouwt op mij. Als je onze schakel eruit haalt, zullen fabrikanten ook op die markt mistasten.”

**Michiel Sterk:** “Eens. En dat is op de bedrijfs-

### TOEGEVOEGDE WAARDE

Bij de aanwezige dealers heerst een rotsvast vertrouwen in de eigen toegevoegde waarde. “Hoe meer grip wij houden op de keten, hoe belangrijker wij zijn voor de fabrikant”, zegt **Jan Hofstede**.

Voor de aanwezige Renault-dealer (Nieuwendijk) is het zeker geen optie. De fabrikant wil het niet, dus veel te vrezan heeft hij ook niet.

**Kees Nieuwendijk:** “Wij zien ook dat het te duur is om in te voeren. Het moet gefinancierd worden, maar de kosten nemen voor de fabriek alleen toe.”

**Frank Moormann:** “Fabrikanten die niets anders kennen dan wholesale lopen al snel tegen veel problemen aan. Bij Volvo-moeder Geely zie je dat er veel leergeld wordt betaald door een merk als



**Frank Moormann** is directeur van de **Nieuwenhuijse Groep**, de dealerholding die per 1 januari 2024 Volvo-dealer Harrie Arendsen overnam.



**Kees Nieuwendijk** werkt deze maand precies 25 jaar bij **Autobedrijf Nieuwendijk**, waar hij nu algemeen directeur is.

Lynk&Co, wat geen houdbaar model lijkt. Je moet diepe zakken hebben wil je dat volhouden. Ik ben het met Jan (Hofstede, red.) eens dat we de strijd kunnen aangaan, want ik denk dat het uiteindelijk niet zal werken. Ik denk dan aan alle KYC-vereisten. Dat gaat ze zoveel mensen en geld kosten, ze hebben geen idee.”

**Van Zeijl:** “Wij zien aan alle data dat wij leads veel beter opvolgen dan de importeurs. Wat er nu gebeurt, is dat bijvoorbeeld bij Ford er coulante, goede afspraken liggen maar het volume nu wegvalt. Dan werkt het model alsnog niet. De fabrikanten gaan het nu proberen werkbaar te maken. Geef ons dealers nou dat stukje middelen en ga die strijd niet met ons aan. Wij hebben onze systemen en bezetting op orde.”

**Hofstede:** “Voor ons als dealerorganisatie is het belangrijk om waarde toe te voegen in de keten. Daarbij kun je denken aan goede contacten met particuliere, maar zeker ook met zakelijke klanten. En dealerorganisaties worden steeds professioneler, ik durf daarom de wedstrijd met fabrikanten en importeurs wel aan te gaan. Wij investeren veel in goede klantcontacten, daarnaast voegen we waarde toe met een uitgebreide verhuurvloot, een eigen leasemaatschappij en andere producten, waarbij wij zelf aan het stuur zitten met de inzet qua mer-

ken. Zo hebben we grip op een aanzienlijk deel van de markt.”

**Moormann:** “Vanuit Volvo-perspectief zou ik graag meer schaalvergroting zien en de connectie tussen fabrikant en wholesaler, in de aanloop naar agent-schappen. Het op orde hebben van ‘de systemen’ is daarin ècht essentieel.”

**Van der Kallen:** “De importeurs moeten de zaken echt op orde hebben. Daar begint het mee. Een

“Zoals het nu gaat blazen fabrikanten het model zelf op”

meerjarenbeleid zou welkom zijn, maar daar heb ik weinig geloof in. Sommige importeurs falen door een gebrek aan visie. Ik ben bijvoorbeeld een groot Pon-fan omdat altijd zij alles overleggen. Alle issues kunnen besproken worden. Daar zouden veel andere importeurs een voorbeeld aan moeten nemen. Hetzelfde geldt voor Den Haag. Politici zouden eens echt met de branche in overleg moeten gaan.”



**Chiel van Zeijl** is een van de weinige ‘eerste generatie’ ondernemers in de Automotive Dealerholding Top 60. In een kleine dertig jaar groeide hij uit van verkoopleider tot eigenaar van **Wassink**, een dealerholding die stabiel in de top-20 staat.



**Jorus Vos** is sinds 1 januari 2023 ceo van **Wensink**, waar hij nu vijf jaar werkzaam is. Vos is de derde ceo in de 35-jarige geschiedenis van dealerholding Wensink Automotive.