



AETERNUS

Corporate Finance

OVERNAMES & TRENDS IN DE AUTODEALERMARKT

Strategische beslissingen zijn nodig om een duurzame toekomst te verzekeren.





AETERNUS

Corporate Finance

M&A

OVERNAMES EN TRENDS IN DE AUTODEALERMARKT

VOORWOORD

Het Nederlandse autodealerlandschap is allesbehalve saai. Met veranderende businessmodellen en een sterk consoliderende markt is een 'perfect storm' ontstaan. Autodealers houden hun positie tegen het licht en nemen strategische beslissingen om een duurzame toekomst te verzekeren.



In 2022 zijn wij in ons rapport **'Aanhaken of afhaken'** al ingegaan op het veranderende landschap voor autodealers. In dit rapport blikken wij kort terug op de belangrijkste trends en overnames in de laatste twee jaren en geven we een doorkijkje naar de toekomst.

Key-Takeaways

- 1 De fusie- en overnamemarkt blijft onverminderd actief voor autodealerbedrijven;
- 2 Total Mobility concept, schaalgrootte, volumes en implementatie van het hub-and-spoke model zijn dé drijvende krachten achter de overnames;
- 3 Importeurs blijven zoeken naar de juiste balans bij het 'gewenste' marktaandeel per dealerholding;
- 4 Vergevoerde nationale consolidatie vormt de opmaat voor internationale consolidatie en nieuwe toetreders.

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.

Een veelzeggend overzicht

RECENTE OVERNAMES IN DE AUTODEALER BRANCHE

De afgelopen drie jaar zijn er in Nederland meer dan **100** overnames voltooid waarbij dealerbedrijven de target waren. Het is een understatement om te zeggen dat de overnamemarkt voor autodealers 'hot' was. Hieronder vindt u een selectie van

overnames die vanaf 2023 zijn afgerond, een indrukwekkend overzicht. Terwijl de overnamestrategie van super retailer Van Mossel zich heeft verplaatst van Nederlandse naar Europese targets, zijn het juist bedrijven als Hedin, Wassink en

Zeeuw & Zeeuw die zeer actief waren op de Nederlandse overnamemarkt. Even verderop in dit rapport gaan we in op de drijvende krachten achter deze overnames.

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Toelichting
1	Broekhuis	NL	Auto Versteeg Buurman	NL	2023	Peugeot & Citroën Ede, Veenendaal en Wageningen
2	Wassink Autogroep	NL	Welling Autobedrijven	NL	2023	Hyundai Heerlen, Maastricht en Sittard
3	Wassink Autogroep	NL	Hekkert Autogroep	NL	2023	Hyundai Venlo
4	Wassink Autogroep	NL	Hekkert Autogroep	NL	2023	Opel Venlo en Hillen
5	Mengelers	NL	Welling Autobedrijven	NL	2023	Mazda Sittard en Heerlen en Suzuki Heerlen
6	Hekkert Autogroep	NL	Welling Autobedrijven	NL	2023	Peugeot Heerlen, Sittard en Maastricht
7	Hekkert Autogroep	NL	Auto Coumans	NL	2023	
8	Janssen van Kouwen	NL	Broekhuis	NL	2023	Peugeot, Fiat, Jeep en Alfa Romeo Almere
9	Wassink Autogroep	NL	Broekhuis	NL	2023	Opel Arnhem, Doetinchem en Elst
10	Smidts Autogroep	NL	Auto Bolhuis	NL	2023	
11	Toyota Van Ekris	NL	Toyota Van Ramselaar	NL	2023	
12	Kolenaar Mobiliteit	NL	Maceda Doetinchem	NL	2023	
13	Van Vliet Autogroep	NL	Motorhuis	NL	2023	Opel Alphen aan den Rijn en Gouda
14	Zeeuw & Zeeuw	NL	Autobedrijf Nootenboom	NL	2023	
15	Hedin Mobility Group	SE	Emil Frey	CH	2023	Peugeot Assen, Groningen en Veendam
16	Auto Versteeg Buurman	NL	Autobedrijf Kroon	NL	2023	Suzuki Barneveld
17	Wassink Autogroep	NL	Oostendorp Autogroep	NL	2023	Hyundai Venray
18	Auto Koese	NL	Van Splunder	NL	2023	Citroën Oud-Beijerland
19	Zeeuw & Zeeuw	NL	Autobedrijf Bartelen	NL	2023	
20	Hekkert Autogroep	NL	Janssen Kerres	NL	2023	Citroën Midden en Zuid-Limburg & Peugeot Roermond en Weert
21	Van Mossel	NL	Auto Wüst	NL	2023	
22	Mengelers	NL	Auto Hengsens	NL	2023	Mazda & Suzuki Roermond
23	Emil Frey	CH	Autobedrijf Vos	NL	2023	
24	Mengelers	NL	Autobedrijf Deinum	NL	2023	Suzuki Venlo
25	Auto Sturm	NL	Leendert van den Born	NL	2023	Nissan Breda
26	Maas Autogroep	NL	M. de Koning Autobedrijven*	NL	2023	
27	Pala Group	NL	Broekhuis	NL	2023	BMW dealeractiviteiten
28	Bochane	NL	De Auto Avenue	NL	2023	
29	Hedin Mobility Group	SE	Renova	NL	2023	
30	Hedin Mobility Group	SE	Janssen Kerres	NL	2023	

* Fusie

» **Vervolg recente overnames in de autodealer branche**

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Toelichting
31	Zeeuw & Zeeuw	NL	Crum	NL	2023	Locatie Houten
32	Wassink Autogroep	NL	Chr. Udo	NL	2023	
33	Jacob Schaap	NL	Louwman	NL	2023	Locatie Schagen
34	Auto Moret	NL	Van der Jagt & Willemse	NL	2023	
35	PON	NL	Porsche Groep Zuid	NL	2023	Meerderheidsbelang
36	Mulder-Mazda	NL	Mazda Hoogwerf	NL	2023	
37	Wittebrug	NL	Motorhuis	NL	2023	Stellantis dealerschappen
38	Dusseldorp Automotive	NL	Kalfsbeek	NL	2023	
39	Gerritse Hendriks	NL	Crum	NL	2023	Locatie Culemborg
40	Emil Frey	CH	Henri & Herman	NL	2023	
41	Bochane	NL	Driessen	NL	2023	Mitsubishi dealership
42	Emil Frey	CH	Autobedrijf Cluistra Nieuwegein	NL	2023	
43	Auto Sturm	NL	Louwman	NL	2024	Mitsubishi Breda & Bergen op Zoom
44	Autobedrijf Van Gent	NL	Toyota Toonen	NL	2024	
45	Broekhuis	NL	Autohuis Bouwsema	NL	2024	
46	Nieuwenhuijse	NL	Harrie Arendsen	NL	2024	
47	Dusseldorp Automotive	NL	Severs Breeman	NL	2024	Locaties Rotterdam
48	Van Poelgeest	NL	Severs Breeman	NL	2024	Locaties Alphen aan den Rijn, Gouda & Woerden
49	Zeeuw & Zeeuw	NL	Auto Reef	NL	2024	
50	The Adventure	NL	Knook	NL	2024	
51	Louwman Group	NL	Auto Romme	NL	2024	
52	Oostendorp Autogrep	NL	AutoKraaiven	NL	2024	
53	Amega Groep	NL	Van der Linden	NL	2024	
54	Knoop Autobedrijven	NL	Mazda Cluistra	NL	2024	
55	Emil Frey	NL	Mercedes-Benz Dealerbedrijven	NL	2024	
56	Hedin Mobility Group	SE	Dubbelsteyn	NL	2024	
57	Spuigroep	NL	Autogroep Ursem Barten	NL	2024	



**“DE DRANG NAAR
SCHAALGROOTTE BLIJFT
ONVERMINDERD GROOT”**

DRIJVENDE KRACHTEN BIJ OVERNAMES

De toenemende consolidatie binnen de autodealermarkt wordt gedreven door een aantal ontwikkelingen die het traditionele businessmodel van autodealers dwingen tot verandering. We zullen enkele van deze ontwikkelingen nader bespreken.

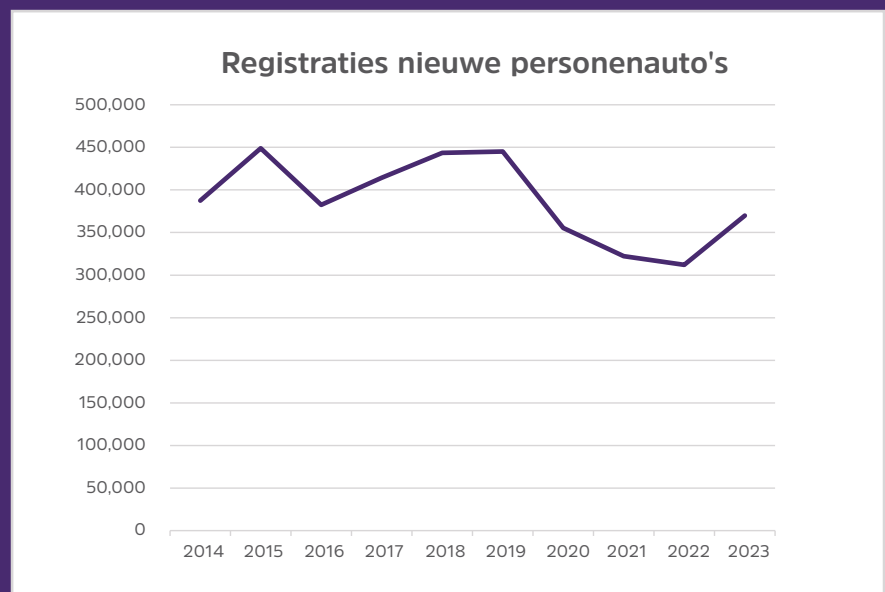
Volume en schaalgrootte

De verkoopaantallen vormen een essentieel onderdeel van het businessmodel van een autodealer. De nieuwverkopen zijn van cruciaal belang omdat deze daarmee direct de relatie tussen het dealerbedrijf en de importeur weerspiegelen. Het vermogen van een autodealer om te voldoen aan de door de importeur gestelde verkoopvolumes speelt een belangrijke rol. Het streven naar een steeds hoger volume geeft een bepaalde 'druk' voor autodealers waardoor het één van de belangrijkste drijfveren achter de fusie- en overnameactiviteiten is geworden. Om deze dynamiek beter te begrijpen, richten we ons op de ontwikkeling van het aantal nieuwverkopen op de Nederlandse markt.

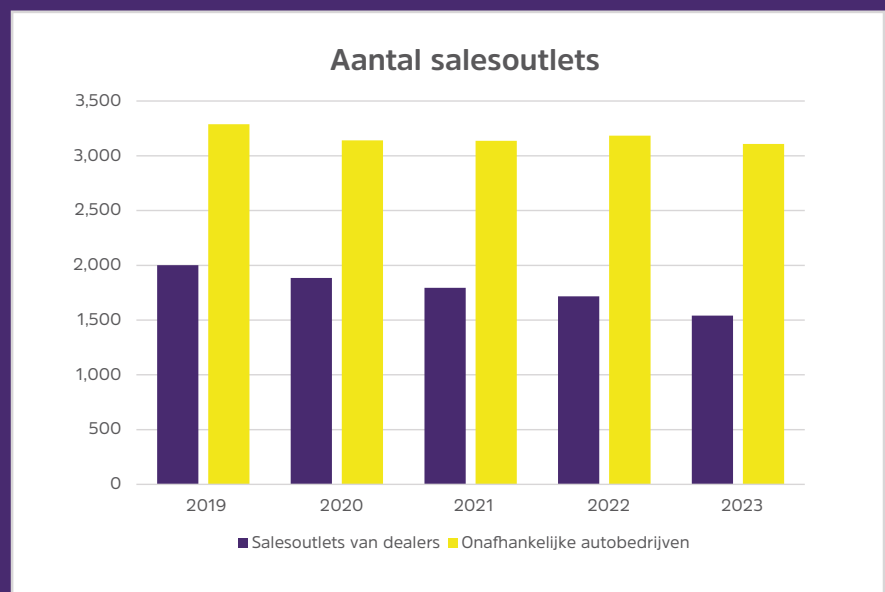
Vóór de coronapandemie konden autodealers opereren in een stabiele en groeiende markt. Tussen 2014 en 2019 bedroeg het gemiddelde aantal nieuw verkochte personenauto's ongeveer 400.000 stuks per jaar. Terwijl er in 2016 nog 382.000 nieuw auto's werden verkocht, steeg dit aantal in 2019 naar 445.000. Tijdens de coronapandemie werd echter abrupt de handrem aangetrokken en daalde het aantal naar 312.000 in 2022. Ondanks deze afname bleven de Nederlandse autodealers financieel gezond presteren. Dit kwam deels door de verkoop van gebruikte voertuigen, aftersales en de doorgevoerde prijsstijgingen, waardoor de winstgevendheid van de dealerbedrijven op peil bleef, zelfs in tijden van afnemende verkoopvolumes.

In 2023 begon de opmars in de verkoop van nieuwe auto's opnieuw. Volgens branchevereniging BOVAG werden er in 2023 370.000 nieuwe personenauto's geregistreerd. Ondanks de aanzienlijke inflatie en stijgende rentetarieven bleven de verkoop-aantallen onaangetast, mede dankzij het wegwerken van de opgelopen back-order posities, wat heeft bijgedragen aan de stijging van de aantallen. Ook in het eerste

kwartaal van 2024 zette de opwaartse trend zich voort. De vraag is of dit zo zal blijven, de onzekerheid rondom subsidies voor aanschaf van elektrische auto's zal hierbij een belangrijke rol spelen. Vooralsnog gaat BOVAG ervan uit dat de nieuwverkopen zullen stijgen naar maar liefst 590.000 in 2030. Hieronder tonen we grafieken van het aantal geregistreerde nieuwe personenauto's en het aantal salesoutlets.



Bron: BOVAG, 'Mobiliteit in Cijfers - Auto', 2024



Bron: BOVAG, 'Mobiliteit in Cijfers - Auto', 2024



In de afgelopen vier jaar tijd is het aantal salesoutlets van dealerbedrijven met bijna 25% gedaald tot ongeveer 1.500 locaties, terwijl het aantal verkooppunten van onafhankelijke autobedrijven stabiel is gebleven (3.288 in 2019, 3.107 in 2023). Het maakt duidelijk dat er minder autodealers actief zijn in de markt met een nagenoeg gelijkblijvend aantal salespunten. Geconcludeerd kan worden dat de importeurs en/of fabrikanten hebben ingezet op **minder dealers**, maar met een **groter volume**, wat deels de rationale achter de golf van overnames verklaart.

In 2022 hadden de tien grootste dealers in Nederland 48% van de markt in handen. Terwijl dit in 2019 34% was en tien jaar geleden slechts 25%. De toename van het marktaandeel is rechtstreeks toe te schrijven aan de gedane acquisities, 'Size matters'.

Het aantal salesoutlets in Nederland afgezet tegen het aantal nieuwverkopen is weergegeven in onderstaande tabel:

Nieuwe autoverkopen					
	2019	2020	2021	2022	2023
Aantal salesoutlets van dealers	2.002	1.884	1.795	1.716	1.541
Aantal nieuw verkopen	521.468	355.827	390.722	371.247	439.084
Nieuw verkopen per salesoutlet	260	189	218	216	285

Bron: BOVAG, 'Mobiliteit in Cijfers - Auto', 2024

Aantal verkopen ziet toe op personenvoertuigen en bestelwagens.

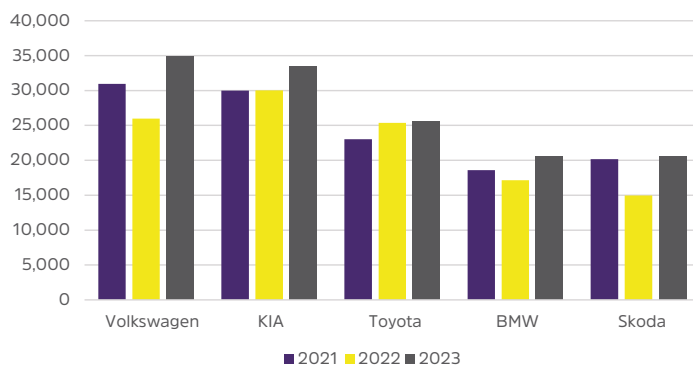
In onderstaande tabel hebben we zichtbaar gemaakt waartoe 'de drang naar size' heeft geleid:

Marktaandeel Top 10 dealerbedrijven				
	2019	2020	2021	2022
Verkoopaantallen Top 10	179.422	147.148	172.599	176.418
Verkoopaantallen Totaal	521.468	355.827	390.722	371.247
Marktaandeel Top 10	34,4%	41,4%	44,2%	47,5%

Bron: Aumacon, 'Dealerholding Top 100 2020-2023', 2023

Aantal verkopen ziet toe op personenvoertuigen en bestelwagens.

Verkopen per merk



Merk

De gevoerde merken zijn bepalend voor de positionering en succesvolle invulling van het businessmodel van een dealerbedrijf. Hierlangs een overzicht van de best verkochte merken in Nederland.

Bron: BOVAG, 'Verkoopcijfers personenauto's', 2024

De Top 3 van best verkopende fabrikanten is de laatste jaren vrij stabiel in Nederland. Volkswagen heeft in 2023 de koppositie van KIA, weer overgenomen nadat zij die in 2022 moest afstaan. Toyota bekleedde in zowel 2021, 2022 als in 2023 de derde plek. De Top 5 werd in 2023 verder aangevuld door respectievelijk BMW en Skoda.

In het totaaloverzicht van de nieuwverkopen per merk, gepubliceerd door BOVAG, valt tevens de forse stijging van Tesla op en zien wij Chinese fabrikanten steeds meer terrein winnen. Merken als BYD, Xpeng en Nio zijn nog beperkt in omvang maar laten wel een sterk stijgende trend zien. Zowel de opkomst van Tesla als die van Chinese merken zal naar verwachting leiden tot druk op de marges. Tesla is begonnen met het doorvoeren van prijsverlagingen, terwijl Chinese merken door hun lagere

productiekosten de verkoopprijzen onder druk kunnen zetten. Het is essentieel voor Nederlandse autodealers om het verlies aan winstmarge op nieuwe auto's te compenseren. Dit doen ze door hogere marges te realiseren bij andere bedrijfsactiviteiten zoals verkoop van occasions, aftersales lease, het uitbreiden met nieuwe merken en aanverwante activiteiten. Dit illustreert duidelijk het belang van het **'Total Mobility concept'**, waarbij overnames niet alleen beperkt blijven tot autodealers, maar zullen zich ook richten op aanverwante activiteiten. Verderop in het rapport besteden we hier verder aandacht aan.

Vragen die een autodealer zichzelf stelt zijn of het vertegenwoordigde merk nog populair is bij de consument en hoe goed het merk is voorbereid op de evolutie van elektrische voertuigen. Tevens stelt

hij zich de vraag welk verdienmodel de importeur hanteert en diens positie binnen het dealernetwerk met bijzondere aandacht voor de geografische dekking. Importeurs (of fabrikanten) willen een nationale dekking borgen en tegelijkertijd efficiënt omgaan met het (dealer)netwerk. Efficiënt omgaan met het dealernetwerk betekent dat een importeur met steeds minder dealerholdings zaken wil doen, kleine dealercontracten worden niet meer verlengd. Enerzijds zijn de importeurs op zoek naar een efficiënt dealernetwerk, anderzijds worstelen ze met de **omvang van het marktaandeel per dealerholding**. Een te groot marktaandeel kan leiden tot verstoring van de machtsverhouding die nu (nog) in het voordeel van de importeur blijft. Gewenst marktaandeel per dealerholding en landelijke dekking zijn belangrijke drijfveren achter veel overnames.

**GEWENST MARKTAANDEEL
PER DEALERHOLDING EN
LANDELIJKE DEKKING ZIJN
BELANGRIJKE DRIJFVEREN
ACHTER VEEL OVERNAMES.**



TOTAL MOBILITY CONCEPT, HÉT TOEKOMSTBESTENDIGE MODEL

Uit ons onderzoek naar het volume in de markt, de relatie tot de importeur en de wens van de consument om naar een totale mobiliteitsaanbieder te gaan, zien wij een duidelijke beweging naar het **Total Mobility concept**.

Waarom Total Mobility en wat betekent het voor fusies en overnames van autodealerholdings?

Recent zijn wij ingegaan op de wijze waarop een dealerbedrijf haar waarde kan



verhogen, en welke

valuedrivers daaraan ten grondslag liggen. Om de waarde te verhogen hebben

dealers hoofdzakelijk te maken met zes valuedrivers: Total Mobility, Size, Locatie, Management, Transformatie naar elektrisch en platformgedrevenheid. Twee van deze

zes valuedrivers zijn met name verantwoordelijk voor de consolidatieslag in de dealermarkt: Total Mobility en Size (vormgegeven door het hub-and-spoke model).

M&A DRIVERS: TOTAL MOBILITY EN HUB-AND-SPOKE

Klanten
Consumenten

De hedendaagse consument is op zoek naar een totaal-aanbieder van mobiliteitsoplossingen. Te denken valt aan: nieuwverkoop, occasions, lease- en verhuur, financiering, verzekeringen, schadeherstelwerkzaamheden en softwareoplossingen. De dienstverlening valt allemaal onder de **mobilitieparaplu**.



**Total Mobility
concept**



**hub-and-spoke
model**



De traditionele dealer op de hoek verdwijnt. Dit is geen nieuwe constatering. Maar welke drijvers zitten hierachter? De dagen dat importeurs (en fabrikanten) dealercontracten afsloten met kleine lokale dealers zijn voorbij. Importeurs willen zaken doen met een beperkt aantal partijen die over een significante **geografische dekking** beschikken. De dealerholding kan een bepaald gebied verzorgen met nieuwe auto's. Het resultaat van deze trend is toenemend volume bij de dealerholdings.

Leveranciers
Importeurs & Fabrikanten

Wanneer wij alle individuele trends en de valuedrivers binnen de autodealermarkt samenvoegen, wordt er een duidelijke beweging naar een **Total Mobility concept** zichtbaar. Dealers worden van zowel de toeleveringszijde als de consumentenzijde

gestimuleerd om als totaaloplosser te fungeren in de markt. Consumenten verwachten dat autodealers feitelijk een totaal mobiliteitsaanbieder zijn in plaats van alleen een traditionele autoverkoper. Dealers dienen niet alleen nieuwe maar

ook gebruikte vervoersmiddelen te verkopen, te beschikken over lease- en verhuuroplossingen, een onderhouds- en autoschadenetwerk te hebben en ook andere vormen van mobiliteitsalternatieven aan te bieden zoals deelvervoer en fietsen.



>> Vervolg Total Mobility Concept

Aan de leverancierszijde is de implementatie van het **hub-and-spoke model** door autodealers het startsein voor significante schaalvoordelen, waarbij de kosten voor distributie en voorraadbeheer dalen en de service efficiëntie toeneemt. Deze schaalvergroting en kostenbesparingen versterken de marktpositie van dealerholdings, terwijl kleinere dealers moeite hebben om te concurreren door gebrek aan vergelijkbare

middelen. Als gevolg hiervan worden deze kleinere dealers vaak gedwongen tot fusies, overnames of het verlaten van de markt. Dit zorgt voor verdere consolidatie binnen de autodealermarkt, waarmee grote dealerholdings steeds meer volume naar zich toetrekken. Voor de kleinere dealer is gebleken:

aanhaken of afhaken.

Als laatste noemen we nog dat het aantal leasecon-



ten een belangrijk onderdeel in het businessmodel van de hedendaagse dealer. De lease-tak vormt vaak het kloppend hart van de operatie, waar nieuwverkoppen naartoe leiden en occasions terugkeren. Dealers met een omvangrijke leaseportefeuille zorgen voor essentiële stromen zoals aftersales in de operatie, waardoor de motor van het bedrijf blijft draaien. De samenwerking en het aanbieden van diverse mobiliteitsdiensten vormen het hart van het **Total Mobility** concept.

DE 'GROTE' SPELERS

De genoemde drijfveren hebben geleid tot de uitbreiding van het marktaandeel van de Top 10 dealerholdings door middel van overnames. Eind 2022 bedroeg het marktaandeel van de Top 10 ongeveer 48%. Wij zijn benieuwd naar de publicatie met verkoopcijfers per dealerbedrijf over 2023 om te zien met hoeveel procent de Top 10 haar marktaandeel nog verder heeft vergroot.

Top 10 grootste autodealers

#	Organisatie	Verkoop aantallen 2022	Verkoop aantallen 2021	Markt aandeel 2022	Markt aandeel 2021	Groei markt aandeel
1	Van Mossel	47.021	46.032	12,7%	11,8%	▲
2	Emil Frey	19.896	16.600	5,4%	4,2%	▲
3	Louwman	17.642	15.403	4,8%	3,9%	▲
4	Broekhuis	17.311	16.187	4,7%	4,1%	▲
5	Hedin	16.049	16.813	4,3%	4,3%	▼
6	Pon	15.334	16.145	4,1%	4,1%	▼
7	Amega	13.717	12.836	3,7%	3,3%	▲
8	Zeeuw & Zeeuw	11.724	11.458	3,2%	2,9%	▲
9	Wensink	9.165	10.161	2,5%	2,6%	▼
10	Riva	8.559	10.964	2,3%	2,8%	▼
Subtotaal Top 10		176.418	172.599	47,5%	44,2%	▲
Overige partijen		194.829	218.123	52,5%	55,8%	▼
Totaal		371.247	390.722	100,0%	100,0%	

Bron: Aumacon, 'Dealerholding Top 100 2023', 2023 | Bron: BOVAG, 'Mobiliteit in Cijfers - Auto', 2024

OVERNAMES DOOR TOP 10 AUTODEALERS

Ondanks dat de officiële cijfers van 2023 over het marktaandeel nog niet bekend zijn, weten we dat de Top 10 is gegroeid door overnames. In het overzicht links hebben we een selectie gemaakt van overnames door een aantal Top 10 spelers.

Van de Top 10 grootste bedrijven (op basis van verkoopaantallen) zijn vijf partijen sinds 2023 actief. Opvallend is dat Van Mossel, in tegenstelling tot de andere dealerbedrijven, zich veel op de internationale markt focust. In België waren zij al sterk vertegenwoordigd en sinds afgelopen jaar zijn zij met strategische overnames ook toegetreden tot de Duitse, Deense en Engelse markt. Ook blijkt dat Hedin na haar platforminvestering in Stern Groep, haar Nederlandse marktaandeel blijft uitbouwen met de overnames van (onder andere) Renova en Janssen Kerres. Dit heeft geleid tot een geografische uitbreiding van Hedin richting de zuidelijke provincies Noord-Brabant,



#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Activiteit
Van Mossel Automotive Group						
1	Van Mossel	NL	Mercedes-Benz CPH	DK	2024	Dealer
2	Van Mossel	NL	Groep Mertens	BE	2023	Dealer
3	Van Mossel	NL	Jacksons Motor Group	VK	2023	Dealer
4	Van Mossel	NL	Hugo Pfohe	DE	2023	Dealer
5	Van Mossel	NL	FordStore Collé	LU	2023	Dealer
6	Van Mossel	NL	Auto Wüst	NL	2023	Dealer
Emil Frey Nederland						
1	Emil Frey	NL	Mercedes-Benz Dealerbedrijven	NL	2024	Dealer
2	Emil Frey	NL	Henri & Herman	NL	2023	Dealer
3	Emil Frey	NL	Autobedrijf Cluistra Nieuwegein	NL	2023	Dealer
4	Emil Frey	NL	Autobedrijf Vos	NL	2023	Dealer
Broekhuis						
1	Broekhuis	NL	Autohuis Bouwsema	NL	2024	Dealer
2	Broekhuis	NL	Auto Versteeg Buurman*	NL	2023	Dealer
* Peugeot en Citroën activiteiten locaties Ede, Veenendaal en Wageningen						
Hedin Automotive						
1	Hedin	NL	Dubbelsteyn	NL	2024	Dealer
2	Hedin	NL	Renova	NL	2023	Dealer
3	Hedin	NL	Janssen Kerres	NL	2023	Dealer
4	Hedin	NL	Emil Frey*	NL	2023	Dealer
* Peugeot locaties Assen, Groningen en Veendam						
Zeeuw & Zeeuw						
1	Zeeuw & Zeeuw	NL	Auto Reef	NL	2024	Dealer
2	Zeeuw & Zeeuw	NL	Crum Houten	NL	2023	Dealer
3	Zeeuw & Zeeuw	NL	Autobedrijf Bartelen	NL	2023	Dealer
4	Zeeuw & Zeeuw	NL	Autobedrijf Nootenboom	NL	2023	Dealer

Zeeland en Limburg. Deze overname is voor ons dusdanig exemplarisch, dat we later in dit rapport de dealrationale nader zullen bespreken aan de hand van een case study.

Emil Frey, Broekhuis en Zeeuw & Zeeuw waren in 2023 ook zeer actief in de overnamemarkt en breidden met de afgeronde deals hun marktaandeel verder uit. Waarmee zij hun positie in de Top 10 dealers verder lijken te vergroten.

OP WEG NAAR SUPER-RETAILERS

Wij hebben de trends en ontwikkelingen beschreven die hebben geleid tot consolidatie. De vraag is 'waar zal het eindigen?' Ondanks dat voorspellen lastig is, verwachten wij dat de consolidatieslag zich nog even zal voortzetten. Op termijn verwachten wij een selecte groep **super-retailers** die zich profileren als mobiliteitsaanbieder waarbij de omzet minimaal 200 tot 250 miljoen zal bedragen met een marktaandeel per merk van tussen de 10% en 15%. In het licht van dit **Total Mobility concept** zullen dealerholdings hun dienstenpallet dan ook blijven uitbreiden, ook via fusies en overnames. Wij verwachten niet alleen overnames van kleinere dealers en fusies van middelgrote dealerholdings, maar ook overnames van bijvoorbeeld autoschadeherstelbedrijven, occasioncenters, mobiliteitssoftware, deelconcepten en overige mobiliteitsoplossingen. In onderstaand overzicht zien we dat de overnames van aanverwante activiteiten al op gang is gekomen.

“WIJ VERWACHTEN NIET ALLEEN OVERNAMES VAN KLEINERE DEALERS EN FUSIES VAN MIDDELGROTE DEALERHOLDINGS. MAAR OOK OVERNAMES VAN AANVERWANTE ACTIVITEITEN.”

Overnames aanpalende activiteiten

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar
Schadeherstel					
1	Den Elzen	NL	ABS Autoherstel Skiljan	NL	2024
2	Century	NL	CAS-GEA Autoschade	NL	2023
3	Rosenboom Autoschade	NL	Kranenburg	NL	2023
4	Boekhorst Autoschade	NL	Jan van Mourik & Zn Schadeherstel	NL	2023
5	Boekhorst Autoschade	NL	ABS Keuter	NL	2023
6	Hugo Lijding	NL	Autoschade Van Rijnsoever	NL	2023
7	AutoHaarhuis	NL	Regio Autoschade Almelo	NL	2023
8	Kreijne Automotive	NL	ASN Autoschade Calveen Amersfoort	NL	2023
9	Boekhorst Autoschade	NL	ABS Autoherstel Roermond	NL	2023
10	Mulder-Mazda	NL	ASN Autoschade Bodegraven	NL	2023
11	Munsterhuis	NL	Autoschade Winterswijk	NL	2023
12	Haaïma Hylkema	NL	De Boer Autoschade	NL	2023
Lease					
1	Riemersma Leasing	NL	Content Car Lease	NL	2023
2	Financiallease.nl	NL	ROS Finance	NL	2023
3	Financiallease.nl	NL	BD Lease	NL	2023
Overig					
1	Broekhuis	NL	Ten Tusscher fietsen	NL	2023
2	Volvo Rutton	NL	Vinken Caravans & Campers	NL	2023
3	Century	NL	Egberts Premium Store (fietsen)	NL	2023
4	Emil Frey	NL	EV-Solutions (laadpalen)	NL	2023
5	Autobinck	NL	EV Company (laadpalen)	NL	2023
6	Louwman	NL	Cyclovriend	NL	2023

OPMAAT NAAR VERDERE INTERNATIONALE CONSOLIDATIE?

Op dit moment bewegen de Top 10 grootste dealerholdings richting een marktaandeel van tussen de 5% en 15%. Het is duidelijk dat de Nederlandse markt voor autodealers een stadium van volwassen consolidatie heeft bereikt. Waar Emil Frey en Hedin nog kleine en middelgrote dealers opkochten, is het

nu voor een internationale speler die de Nederlandse autodealermarkt wil betreden relatief eenvoudig om met één of twee overnames een plaats in de Top 10 te veroveren. Welke internationale spelers zullen het voorbeeld volgen van Emil Frey en Hedin door de Nederlandse markt te betreden? Wij hebben hier een beeld bij.

CASE STUDIES

Wij hebben de marktontwikkelingen en drijvende krachten achter de overnames beschreven. Een tweetal voorbeelden van overnames die hebben plaatsgevonden lichten we in onderstaande case studies toe. Wij hebben Spuigroep als exclusief aankoopadviseur bijgestaan bij de overname van Ursem Barten.

De eerste case study

Betreft de overname van Ursem Barten door Spuigroep waarbij uitbreiding van merken, lease en geografie de drijvende krachten waren achter de overname.

De tweede case study

Betreft de overname van Renova en Janssen Kerres door Hedin waarbij merk, geografie en schaalgrootte de drijvende krachten waren achter de overname.

Case study | Spuigroep

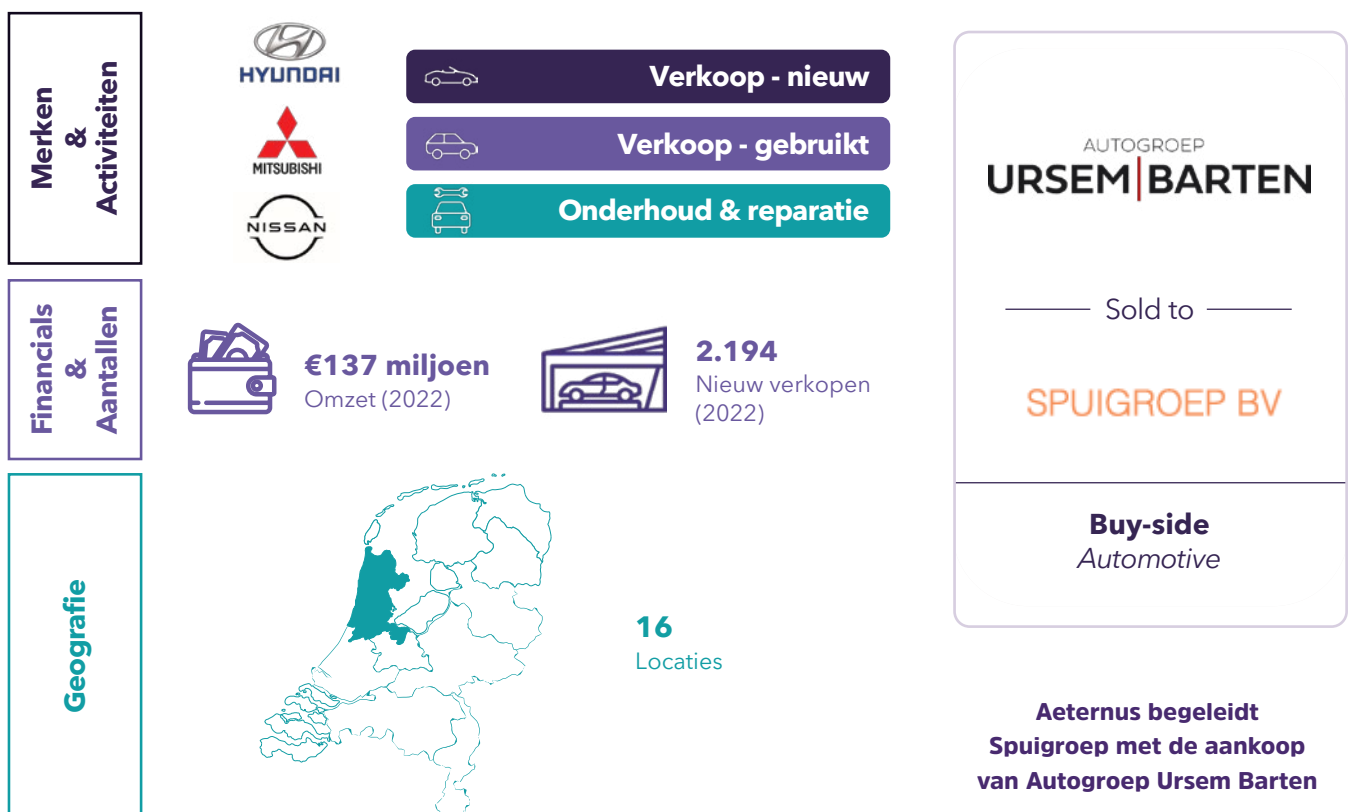
DEAL RATIONALE VOOR SPUIGROEP BIJ AANKOOP URSEM BARTEN

Spuigroep heeft al geruime tijd een toonaangevende rol als mobiliteitsaanbieder in het Groot Randstedelijk gebied. Haar dienstverlening omvat de verkoop van zowel nieuwe als gebruikte auto's via Motorhuis, leasing via Multilease, autoverhuur via Avis, onderhouds- en schadeherstelwerkzaamheden, evenals andere diensten zoals tankstations.

Met de overname van Ursem Barten heeft Spuigroep haar **merkportfolio** kunnen uitbreiden met de merken Hyundai, Mitsubishi en Nissan, als aanvulling op de nieuwverkopen van Stellantis merken. Bovendien wordt de **geografische dekking** vergroot van voornamelijk Zuid-Holland naar Noord- en Zuid-Holland. Terwijl Spuigroep een sterke positie inneemt in

de zakelijke markt, richt Ursem Barten zich meer op de consumentenmarkt. Deze overname opent tevens mogelijkheden voor uitbreiding van de leasevloot. Multilease staat reeds in de Top 20 van Nederlandse leasebedrijven. De overname is weer een voorbeeld van hoe het **Total Mobility concept** leidt tot overnames.

Autogroep Ursem Barten



DEAL RATIONALE VOOR HEDIN BIJ AANKOOP RENOVA EN JANSSEN KERRES

Het Zweedse Hedin Automotive voert al een aantal jaren een actieve en succesvolle acquisitiestrategie in de Nederlandse markt uit. Vorig jaar heeft Hedin haar marktaandeel in het Nederlandse dealerlandschap aanzienlijk vergroot door de overnames van Renova en Janssen Kerres

Deze overnames passen perfect bij het beeld dat wij schetsen in onze publicaties. Beide dealers hadden op het moment van overname een zeer aantrekkelijk omzetsniveau van circa €200 miljoen. Naast het **volume** waren ook de mogelijkheden om zowel volumemerken als exclusieve **merken** toe te voegen, en het feit dat de **geografisch** aangrenzende gebieden konden worden toegevoegd aan het netwerk, belangrijke drijfveren achter de overnames. Bovendien voerden beide dealers leasing- en verhuuractiviteiten uit, waarmee de overnamestrategie vanuit het **Total Mobility** concept wordt onderschreven.

Dankzij deze overnames komt Hedin Automotive waarschijnlijk in één klap in de Top 3 van Nederland terecht, waardoor het zich verder ontwikkelt tot een **super-retailer**.

Renova

Merken & Activiteiten

Financials & Aantallen

Geografie



- Verkoop - nieuw
- Verkoop - gebruikt
- Onderhoud & reparatie
- Leasing & verhuur



€194 miljoen
Omzet (2022)



2.070
Nieuw verkopen (2022)



5
Locaties

Janssen Kerres*

Merken & Activiteiten

Financials & Aantallen

Geografie



- Verkoop - nieuw
- Verkoop - gebruikt
- Onderhoud & reparatie
- Leasing & verhuur



€200 miljoen
Omzet (2022)



4.863
Nieuw verkopen (2022)



17
Locaties

* het dealerschap van Peugeot is niet door Hedin overgenomen



AETERNUS

Corporate Finance



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 45 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter) nationale fusie- en overnameadviesing. 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, automotive, 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