

AETERNUS WHITEPAPER

Verwachte toename van het aantal overnames in de autoleasemarkt



Corporate Finance

AETERNUS





AETERNUS

Corporate Finance

Verwachte toename van het aantal overnames in de autoleasemarkt

Weer gas erop! Dat is het credo na een aantal bijzondere jaren in de Nederlandse autoleasemarkt. Na enkele uitdagendere jaren als gevolg van de chiptekorten, coronapandemie en de oorlog in Oekraïne, zijn de volumes en resultaten in de Nederlandse autoleasemarkt uitzonderlijk goed in 2022, 2023 en 2024.

Het aantal overnames laat echter een tegengestelde beweging zien. Nu de (meer)jarige marktverwachtingen wat afkoelen kan dat alleen maar betekenen dat het overnameklimaat weer aan zal trekken. Organische groei is immers moeilijker te realiseren.

In dit whitepaper belichten we de belangrijkste trends in de Nederlandse Autoleasemarkt, de verwachtingen op overnamegebied en de belangrijkste valuedrivers van een autoleasebedrijf.

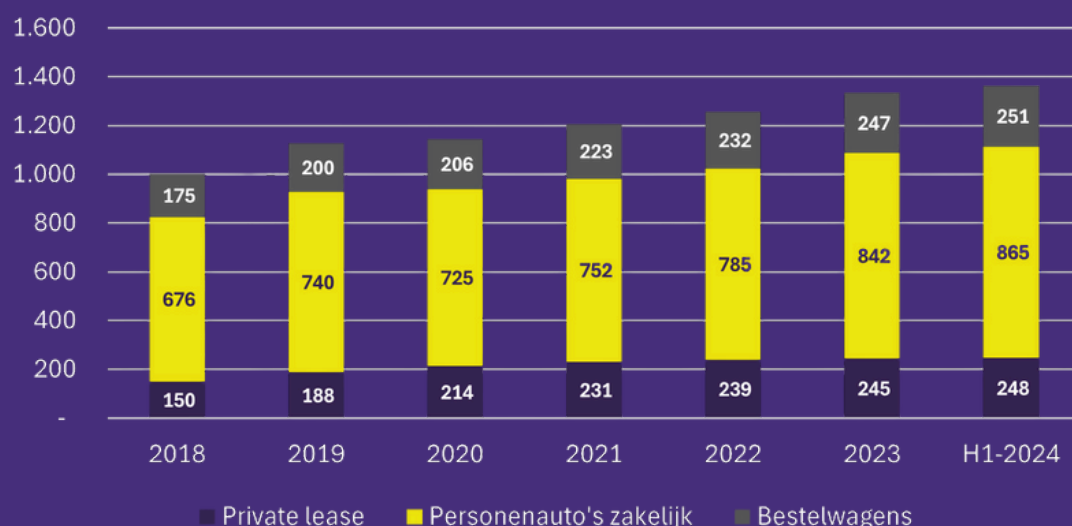
Take aways

- Verwachting groei leasevloot in 2025.
- De consolidatiegolf zal waarschijnlijk de komende jaren weer toenemen.
- Kopers zijn op zoek naar schaalvoordelen en groei is moeilijker te bewerkstelligen in een krapere markt.

Algemene trends & ontwikkelingen

De afgelopen jaren waren topjaren voor autoleasebedrijven. De totale leasevloot in Nederland groeide in 2022 en 2023 4,1% en 6,2%), hoofdzakelijk door een inhaaleffect van de terugval in 2021 en 2022. De rendementen waren in deze jaren bijzonder door de krapte hoog en de restwaardes namen in die jaren sterk toe. Ook in de eerste helft van 2024 groeide het totale Nederlandse autoleasepark met 2,2%. Per saldo steeg het totale leasepark met 29.900 voertuigen tot 1.363.900. De groei van het aantal leasecontracten neemt overigens wel af.

Ontwikkeling leasepark Nederland (auto's x 1.000)



Bron: Autoleasemarkt in cijfers | VNA (vna-lease.nl)

Groei zakelijke lease

Zakelijk geleasede personenauto's vormen nog steeds het grootste gedeelte van het Nederlandse leasepark. Met ruim 865.000 (H1-2024) voertuigen zijn zij goed voor circa 63,1% van de totale leasevloot. Over het eerste halfjaar van 2024 groeide het aantal zakelijk geleasede personenauto's met 2,7% ten opzichte van 2023. Belangrijkste factoren hiervoor zijn de voortdurende krapte op de arbeidsmarkt en het toenemend aantal werknemers en zzp'ers. Daarnaast wordt het aantal uitleveringen in 2024 nog gesteund door het inhaaleffect van de laatste tranche aan achterstallige vervangingen als gevolg van de chiptekorten, covid-pandemie en oorlog in Oekraïne. De gigantische backorderposities keren hiermee definitief terug naar het oude niveau.

Ook private lease is toegenomen

Ook het private lease segment profiteerde in 2024 van de ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt. Veel medewerkers zijn in 2024 gecompenseerd voor de (toren)hoge inflatie in voorgaande jaren en hebben hierdoor maandelijks wat meer te besteden. Ondanks de hogere rentestanden heeft dit een positief effect gehad op het aantal afgesloten private leasecontracten in 2024 (+2,7%).

Ook het aantal geleasede bedrijfswagens steeg het eerste halfjaar van 2024 met circa 1,5%. Hiermee zet de groei van 2023 (6,5%) verder door. Algemeen bekend is dat deze groei wordt gedreven door de afschaffing van de bpm-vrijstelling op bedrijfswagens in 2025. Hierdoor is het aannemelijk dat het aantal registraties van geleasede bedrijfswagens in 2025 (significant) afneemt.



Verwachting is dat leasevloot blijft groeien

Gezien de economische ontwikkelingen en de daarmee gepaard gaande grote vervangingsmarkt is de verwachting dat de Nederlandse leasevloot blijft groeien in (H2) 2024 en 2025. Maar deze groei zal wel (verder) onder druk komen te staan.

Vanuit waardering technisch perspectief heeft dit in eerste instantie een beperkt effect op de waarde van een leasebedrijf. Immers wordt de ondernemingswaarde ontleend aan de verwachte toekomstige kasstromen van de leasemaatschappij (DCF-methode). Deze zijn afhankelijk van de huidige omvang van, en resterende contractperiodes binnen, een leaseportefeuille. Een afnemende markt komt hierdoor vertraagd tot uitdrukking in de waarde van een leasemaatschappij.

“Over het eerste halfjaar van 2024 groeide het aantal zakelijk geleasede personenauto's met 2,7% ten opzichte van 2023.”

	Autoleasebedrijven	#contracten*	Geschat marktaandeel
1	Ayvens (voormalig ALD & LeasePlan)	335.000	21,8%
2	Volkswagen Pon Financial Services**	217.241	14,1%
3	International Car Lease Holding	125.050	8,1%
4	Athlon	122.276	8,0%
5	BMW Financial Services Alphabet	118.000	7,7%
6	Hiltermann Lease	105.385	6,9%
7	Arval	104.621	6,8%
8	Mercedes-Benz Financial Services	52.120	3,4%
9	Toyota Louwman Financial Services	44.000	2,9%
10	Stellantis Financial Services	30.700	2,0%
	Top 10 Autoleasebedrijven	1.254.393	81,7%
	Overige 90 autoleasebedrijven	281.186	18,3%
	Top 100 Autoleasebedrijven	1.535.579	100,0%

Bron: AUMACON Leasemaatschappij Top-100 Editie 2024.

* Per juni 2024.

** Inclusief overgenomen contracten Autolease Midden Nederland.

Consolidatie in de Nederlandse autoleasebranche

Wanneer wij kijken naar de M&A-activiteit in de Nederlandse autoleasebranche valt op dat het aantal overnames in 2023 (#2) en 2024 (#3) significant lager ligt dan in de voorgaande jaren. Met name in 2022 werd een recordaantal van 12 transacties gerealiseerd, waardoor de Top 10 autoleasebedrijven een steeds groter marktaandeel in handen kreeg. Waar in 2020 circa 72% van het totaal aantal contracten werd verzorgd door de tien grootste marktpartijen, was dit medio 2023 bijna 82%. De overname (en samenvoeging) van LeasePlan Nederland door ALD Automotive is mede hiervan de oorzaak. Hiermee versterkt het nieuwe merk Ayvens haar nummer 1 positie in de markt met bijna 330.000 contracten en een geschat marktaandeel van 22%.

Overnames of organische groei?

De versnelling van de consolidatiegolf in 2021/2022 en vertraging in 2023/2024 vloeit waarschijnlijk voort uit de perikelen in de markt.

Kenmerk van 2021/2022 waren tekorten en krapte. Daardoor gingen partijen naarstig op zoek naar andere manieren voor schaal, diversificatie en volume. Bijvoorbeeld door fusies en/of overnames. De marktomstandigheden waren in 2023 en 2024 daarentegen veel gunstiger voor organische groei van de leasevloot en rendementen.

Desalniettemin verwachten wij dat de consolidatiegolf de komende jaren weer verder zal intensiveren, hoofdzakelijk in het middensegment. Vanuit een aankooperspectief maken de verwachte marktomstandigheden autonome/organische groei lastiger en blijven de Top-10 leasemaatschappijen op zoek naar volume om schaalvoordelen te realiseren. Daarnaast hebben ondernemers vanuit verkooperspectief de wind in de zeilen: track-records over de afgelopen jaren zijn goed en leaseportefeuilles zijn (zeker voor de komende jaren) goed gevuld. Dit heeft een positief effect op de waardering en mogelijke verkoopprijs.

Overnames in de autoleasemarkt

	Koper	Land	Target	Land	Jaar
1	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Autolease Midden Nederland	NL	2025
2	Bochane	NL	Aspire Lease	NL	2024
3	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Zuidlease	NL	2024
4	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Maarten Autolease	NL	2023
5	Riemersma Leasing	NL	Content Car Lease	NL	2023
6	Ijsseldelta Autolease	NL	Auto Palace Groep Lease	NL	2022
7	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Regiolease	NL	2022
8	ALD	FR	Leaseplan	NL	2022
9	Toyota Financial Services	JP	Alcredis	NL	2022
10	Boxsons	NL	Indulease	NL	2022
11	Santander Consumer Finance	ES	Riemersma Leasing	NL	2022
12	Kroymans Financial Services	NL	AutoLeaseTeam	NL	2022
13	Mobility Service	NL	Blankert Shortlease	NL	2022
14	Athlon	NL	Wagenplan (Achmea)	NL	2022
15	Egeria	NL	Financial Lease Nederland	NL	2022
16	Arval	FR	Terberg Business Lease	NL	2022
17	Hiltermann Lease Groep	NL	Dealer Totaal Concept	NL	2022
18	ALD	FR	Fleetpool	DE	2021
19	Kroymans Financial Services	NL	Rebel Mobility Services	NL	2021
20	Wittebrug Lease	NL	Mijndomein Auto	NL	2021
21	Emil Frey	FR	Autoplanning	NL	2021
22	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Huiskes-Kokkeler Autolease	NL	2021
23	Bochane Groep	NL	Eswe Lease	NL	2020
24	Volkswagen Pon Financial Services	NL	M. de Koning	NL	2020
25	Zijm	NL	Frank Aarts	NL	2020
26	Zeeuw & Zeeuw	NL	Schakel Autogroep	NL	2020
27	Elliot Management Corporation	NL	Hiltermann Lease Groep	NL	2019
28	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Muntstad Lease	NL	2019
29	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Auto Borchwerf Lease	NL	2019
30	Volkswagen Pon Financial Services	NL	2Lease	NL	2019
31	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Van Beynum Leasing	NL	2019
32	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Maas Leasing	NL	2019
33	ALD Automotive	FR	Stern Lease	NL	2019
34	Terberg Leasing	NL	Business Lease Nederland	NL	2019
35	Volkswagen Pon Financial Services	NL	XLLease	NL	2018
36	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Arena Lease	NL	2018
37	Volkswagen Pon Financial Services	NL	Lexpoint Lease	NL	2018

Belangrijke valuedrivers van autoleasebedrijven

Als u in dit kader van plan bent om uw autoleasebedrijf in de komende jaren te verkopen, is het essentieel om te begrijpen welke factoren de waarde van uw onderneming bepalen dan wel verhogen. Hieronder volgt een overzicht van de belangrijkste factoren die bijdragen aan de waarde van autoleasebedrijven en die zowel het rendement per contract als de uiteindelijke goodwill bij een overname beïnvloeden.

Type leasecontracten

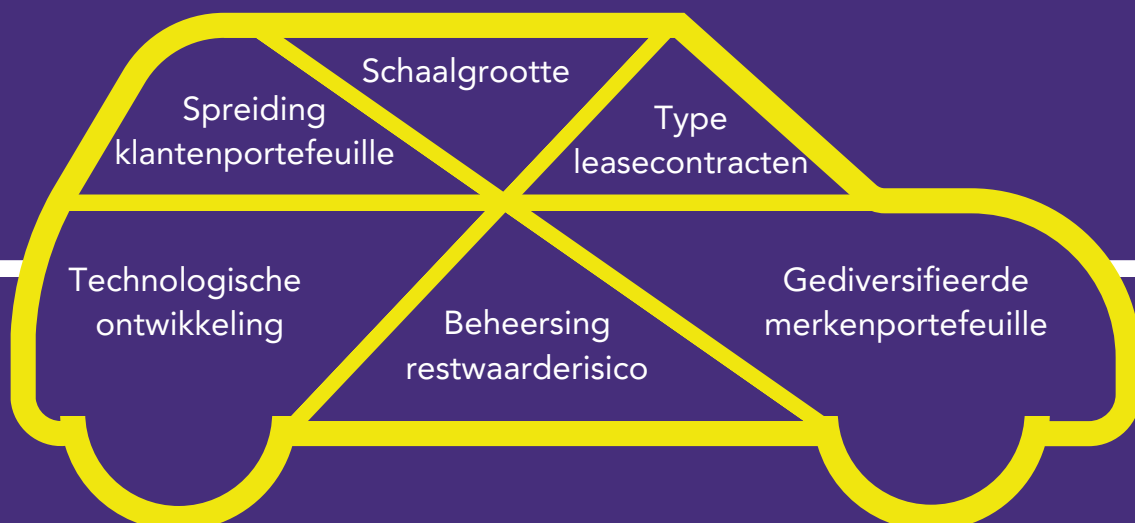
Full operational leasecontracten worden hoger gewaardeerd dan financial leasecontracten of netto operationele leasecontracten. Dit komt doordat leasemaatschappijen bij full operational leasecontracten marge maken op meerdere onderdelen van het leasecontract, zoals verzekering, reparatie, onderhoud en banden. Aan de andere kant kent men aan private leasecontracten een lagere waarde toe per contract. Dit komt hoofdzakelijk omdat de historische groei van private leasecontracten heeft geleid tot hevige prijsconcurrentie en daardoor lagere leasemarges.

Beheersing restwaarderisico

Na de extreme prijsstijgingen op de occasionmarkt zien we occasionprijzen meer en meer onder druk staan. Dit wordt ook wel de 'restwaardecrisis' genoemd. Met name voor elektrische voertuigen is de restwaardeontwikkeling onduidelijk. Deze is namelijk (sterk) afhankelijk is van (snelle) technologische veranderingen. De mate waarin een onderneming veerkrachtig restwaarderisico's mitigeert, heeft impact op de waarde van de onderneming.

Zo kunnen mogelijke verliezen op occasionrestwaardes worden beperkt door contractaanpassingen, zoals het aanpassen van kilometerstanden, verlenging van de looptijd en schadeafhandeling. Ook kunnen tijdige aanpassingen aan de markt, zoals het opzetten van occasion- of short lease (Mobility as a Service), helpen. Daarnaast kunnen de juiste exportkanalen bijdragen aan het beperken van verliezen.

Verder geldt hierbij ook dat de ondernemingswaarde wordt bepaald op basis van de toekomst. Het doorschuiven van (restwaarde)verliezen leidt op korte termijn naar behoud van (financiële) resultaten, maar doet afbreuk aan de (toekomstige) waardecreatie van het bedrijf.



“Met een goed gediversifieerde klantenportefeuille kan men eventuele voortijdige opzeggingen van leasecontracten snel opgevangen.”

Technologische ontwikkeling

Effectief gebruik van technologische ontwikkelingen kan de kostenstructuur van een leasemaatschappij aanzienlijk verlagen en de waarde van de onderneming verhogen. Denk hierbij aan het toepassen van Artificial Intelligence voor het snel en efficiënt opstellen van gepersonaliseerde lease-offertes, of het inzetten van Internet of Things (IoT) voor het verzamelen van real-time data, wat de optimalisatie van assetmanagement mogelijk maakt.

Spreiding klantenportefeuille

Een financieel gezonde en gediversifieerde klantenportefeuille, zowel in het aantal klanten als de grootte van de klanten, verlaagt het risicoprofiel van de leasemaatschappij en verhoogt daardoor de waarde van de portefeuille. Met een goed gediversifieerde klantenportefeuille kan men eventuele voortijdige opzeggingen van leasecontracten snel opgevangen, waardoor de winstgevendheid van de onderneming nauwelijks wordt beïnvloed.

Schaalgrootte

Om de vaste operationele kosten te kunnen dekken, heeft een leasemaatschappij een bepaalde schaalgrootte nodig. Het minimum aantal lopende leasecontracten om alle vaste kosten te kunnen dekken ligt tussen de 200 en 250. Bovendien biedt een grotere leaseportefeuille schaal- en onderhandelingsvoordelen. Dit leidt niet alleen tot meer operationele efficiëntie, maar ook tot een sterkere onderhandelingspositie voor het verkrijgen van inkoopvoordelen.

Gediversifieerde merkenportefeuille

Een leaseportefeuille die divers is qua automerk en type vermindert de afhankelijkheid van importeurs en fabrikanten. Dit maakt de leasemaatschappij minder kwetsbaar voor fabrikant-specifieke risico's, vooral met betrekking tot innovaties en nieuwe modellen. Daarnaast zorgt een brede variëteit aan merken en modellen voor een 'natuurlijke' spreiding van restwaarderisico's.



Selectie M&A deals autolease

Als M&A-kantoor is Aeternus betrokken bij een groot aantal deals binnen de autolease branche en hebben we ruimschoots ervaring in het verkopen van autoleasebedrijven. Bij deze presenteren wij enkele referenties waarbij Aeternus als adviseur opgetreden heeft.

 mensen maken leasing	 DAGO Autogroep	 RegioLease	 Visioncarlease Autolease met een andere visie	 AUTOHAASGROEP
Sold to	Sold to	Sold to	Sold to	Sold to
 VOLKSWAGEN PON FINANCIAL SERVICES FINANCIËREN, LEZEN, VERKEEREN, MOBIELHEID.	 VOLKSWAGEN PON FINANCIAL SERVICES FINANCIËREN, LEZEN, VERKEEREN, MOBIELHEID.	 Lichtstad Car Lease	 VOLKSWAGEN PON FINANCIAL SERVICES FINANCIËREN, LEZEN, VERKEEREN, MOBIELHEID.	 Emil Frey
Sell Side	Sell Side	Sell Side	Sell Side	Sell Side
AUTOMOTIVE	AUTOMOTIVE	AUTOMOTIVE	AUTOMOTIVE	AUTOMOTIVE

M&A Specialist met uitgebreide ervaring

Als Aeternus zijn wij de afgelopen achttien jaar nauw betrokken geweest bij honderden overnameprocessen. We begrijpen de vragen en onzekerheden waar ondernemers tijdens dit proces mee te maken krijgen. Als je een vrijblijvend gesprek wilt over jouw mogelijkheden, neem dan contact met ons op voor een afspraak zonder verplichtingen.

[> Maak een afspraak](#)





AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus is een toonaangevend onafhankelijk corporate finance kantoor in Nederland met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo.

Met twintig jaar ervaring in de wereld van Mergers & Acquisitions (M&A) ondersteunt Aeternus in:

- [Bedrijf verkopen](#)
- [Bedrijf kopen](#)
- [International Mergers & Acquisitions](#)
- [Bedrijfsfinanciering](#)
- [Bedrijfswaardering](#)
- [Valuemanagement](#)

Onze klanten (inmiddels meer dan 1500) 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, Healthcare, Automotive, Business services, IT, Software & Technology, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.

AETERNUS. 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.

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST



+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Aeternus office Amsterdam

Paulus Potterstraat 20-3
1071 DA Amsterdam
The Netherlands

Aeternus office Eindhoven

Professor Doctor Dorgelolaan 30
5613 AM Eindhoven
The Netherlands

Aeternus office Venlo

Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands