

‘Paar kleine dealers in de uithoeken’

De kleine zelfstandige autodealer verdwijnt definitief uit het straatbeeld. Hem rest nog een plekje aan de rafelrandjes van het land of hij moet een heel kleinschalig merk vertegenwoordigen. De tien grootste dealerbedrijven verkopen nu al meer dan 40% van alle auto's in Nederland, blijkt uit de Dealerholding top-100 die dataverwerker Aumacon woensdag presenteert.

door Gert van Harskamp

Hoewel Nederland nog zo'n vierhonderd autodealerholdings heeft, wordt het spel nog maar door enkele grote bedrijven gespeeld. Terwijl de totaalmarkt afgelopen jaar ruim een vijfde moest prijsgeven, hebben de allergrootste autodealers hun marktdominantie gestaag kunnen uitbreiden.

Van de 416.457 verkochte personen- en bestelauto's in 2020 wordt inmiddels al 85,5% verkocht door de honderd grootste autodealers. De overige driehonderd dealerholdings moeten het overgebleven beetje markt-aandeel onderling verdelen. Vijftien jaar geleden lag die verhouding nog andersom en was de koek gelijkmatiger verdeeld over veel meer ondernemers.

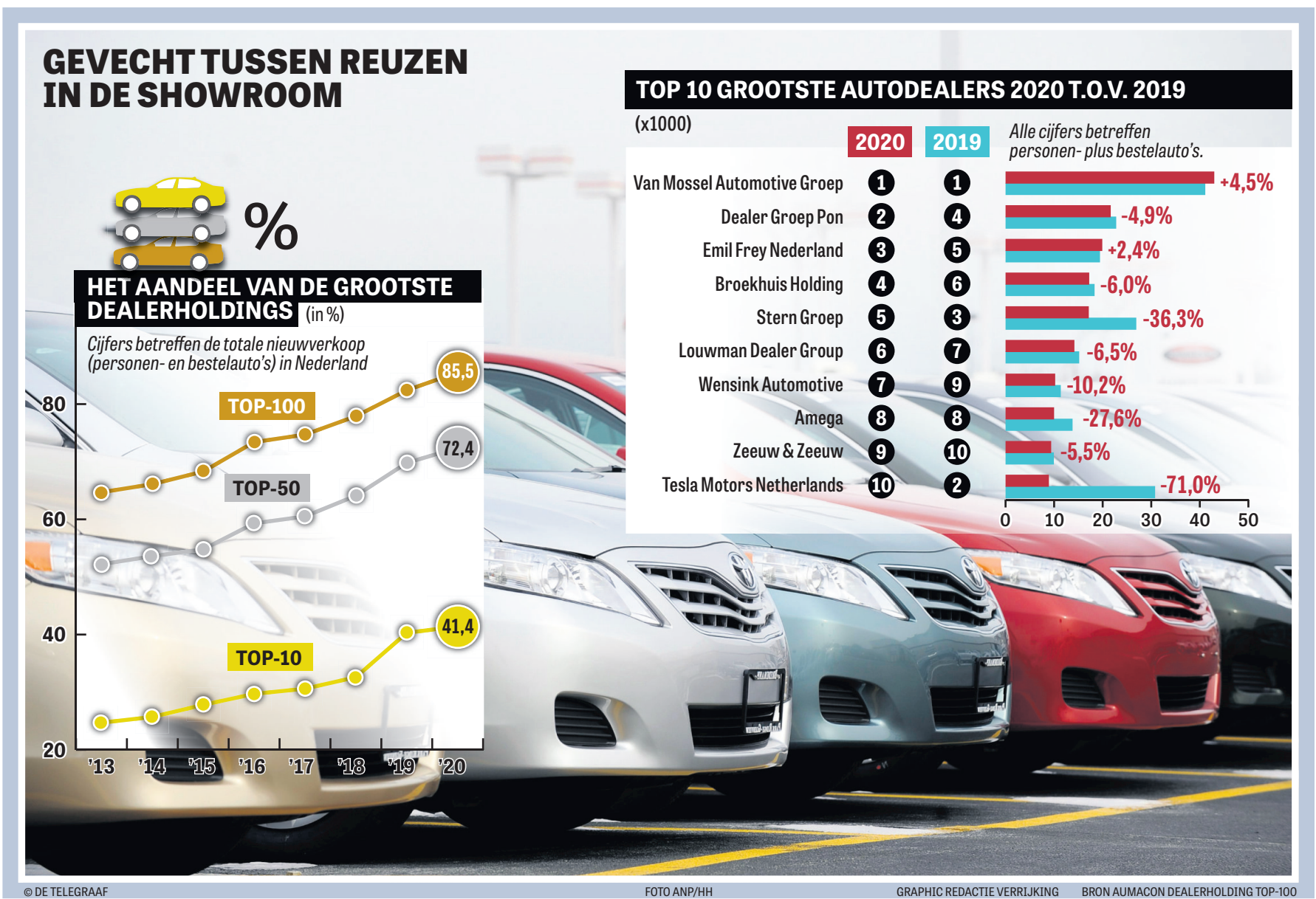
Die snelle schaalvergroting zal voorlopig doorzetten met grote gevolgen voor de markt. „Van de huidige circa vierhonderd dealerondernemingen in Nederland zullen er de komende jaren door overnames nog vele

gaan verdwijnen”, verwacht automarktanalist Clem Dickmann van Aumacon. „Vooral volume- en premiummerken worden over een paar jaar alleen nog maar

door de grootste honderd vertegenwoordigd. Wat daarnaast nog zal resteren zijn kleinschalige dealers van kleine mer-

ken in de periferie van ons land.”

Het gaat daarbij om de merken zoals Suzuki, Fiat en Honda. Dickmann: „Die doen het heel goed bij kleine



‘Bekende merken naar paar bedrijven’

’papa en mama’-bedrijven. De dealerholdings in de randprovincies, waar eigenlijk de garage-eigenaar het merk is en de klant eigenlijk meer trouw is aan het bedrijf dan aan het merk auto. De grote premiummerken zoals Peugeot, Opel en Kia zitten op dit moment al voor 90% bij de top-100 dealerholdings en dat percentage

zal alleen maar toenemen.” Overigens leidt die schaalvergroting er niet toe dat het aantal dealervestigingen snel afneemt. Sterker nog, ten opzichte van 2019 is het aantal vestigingen zelfs een fractie toegenomen van 977 tot 990. Volgens Dickmann is het voor dealerholdings bedrijfseconomisch echter wel noodza-

kelijk het mes in het aantal vestigingen te zetten, omdat het huidige distributiemodel veel te duur is om vanuit hetzelfde aantal panden het werk te blijven doen.

Online verkoop

Rico Luman, automotive analist van ING beaamt dat krimp in het aantal locaties nodig is. „Zeker met de snelle toename van de online verkoop, is het erg duur om zoveel vestigingen aan te houden.”

Aumacon heeft er wel een verklaring voor dat dealerholdings niet snel afscheid nemen van hun gebouwen, die veelal op dure zichtlocaties staan. „Meer dan in andere branches zijn dealerbedrijven ook nog eens eigenaar van de panden”, aldus Dickmann. „En diegene die huurt, zit vaak vast aan langlopende huurcontracten.”

Stern verliest

Stern, dat tot drie jaar geleden de grootste autodealer van Nederland was, heeft wel vestigingen gesloten. Volgens Dickmann is dat een van de redenen dat deze enige beursgenoteerde dealerholding van Nederland fors daalde in de top 10. „Stern heeft vestigingen die minder rendabel waren afgestoten. Een tweede reden

dat Stern zijn verkopen met ruim 36% zag dalen, dus fors meer dan de markt, is dat het bedrijf juist sterk is in merken die in Nederland verlies in de verkopen zagen: Renault, Ford en Opel.”

Van Mossel, dat in handen is van directeur Eric Berkhof en keukenkoning Ben Mandemakers, heeft Stern in 2018 afgelost als grootste

dealerholding. Inmiddels komt ruim een op de tien nieuwe auto's bij Van Mossel vandaan.

Van Mossel is een van de weinige dealerbedrijven die afgelopen jaar het aantal verkochten auto's wel zag stijgen. Dat heeft vooral te maken met de enorme overnamewoede van het Brabantse bedrijf.