

DE FINANCIËLE TELEGRAAF

Top 10 autodealers verkopen voor het eerst

'Chinezen kiezen grootste'

Grote autodealers worden steeds dominanter. Afgelopen jaar waren slechts tien van de 261 autodealers in Nederland goed voor meer dan helft van de verkochte nieuwe auto's. Niet eerder lag er zoveel macht op de automarkt bij zo weinig verkopers.

door Gert van Harskamp

Uit het jaarlijkse dealerholdingsonderzoek van dataverwerker Aumacon blijkt dat zelfs binnen de top 10 grootste autodealers de machtsconcentratie toeneemt. „De drie grootste autodealers verkopen maar liefst 25 procent van alle nieuwe auto's”, zegt Aumacon-directeur Clem Dickmann.

Dat het marktaandeel van de grote dealerorganisatie komt omdat er in korte tijd heel veel nieuwe merken op de markt zijn gekomen en dus nieuwe dealerschappen beschikbaar zijn. „Met name uit China komen er nieuwe merken en die Chinezen kiezen allemaal voor de grootste dealerholdings”, aldus Dickmann.

Lagere verkopen

Zo heeft de grootste dealerholding van Nederland Van Mossel de dealerschappen van de Chinese merken MG, Leapmotor en Maxus verkregen. De nummer twee Emil Frey is dealer van Xpeng en Changang. Ook Hedin mag Xpeng verkopen en geeft verder onderdak aan Hongqi en BYD. Toyota-importeur Louwman was de eerste dealerholding die BYD mocht verkopen.

„De toename van het aan-

tal merken gaat overigens wel gepaard met fors lagere verkopen”, weet Dickman. „Dan kan het marktaandeel van de tien grootste dealerbedrijven wel zijn toegenomen, maar het aantal verkopen daalde afgelopen jaar bijna 15 procent tot 211.545 auto's. Die daling komt onder meer omdat de verkoop van bestelauto's in 2025 op historisch laag niveau was.”

Niet alleen qua verkopen zien autodealers dat de koek kleiner wordt. De winst-

marges zijn ook erg laag. Dickmann: „De gemiddelde winstmarge van een dealerbedrijf ligt op 0,9 procent. Dat is ver onder de norm van 2 procent die brancheorganisatie Bovag stelt. Daarbij loopt het in de werkplaatsen nog wel goed, hoewel die kampen met grote druk door personeelstekor-

ten. Voor de verkoop zijn de dealerbedrijven steeds meer afhankelijk van wat de autofabrikanten voorschrijven. Probeer voor een nieuwe auto nog maar eens te onderhandelen over de prijs. Dat lukt je niet meer. Prijzen worden opgelegd.”

Vanwege die lage winstmarge verwacht de dataverwerker voor de autosector

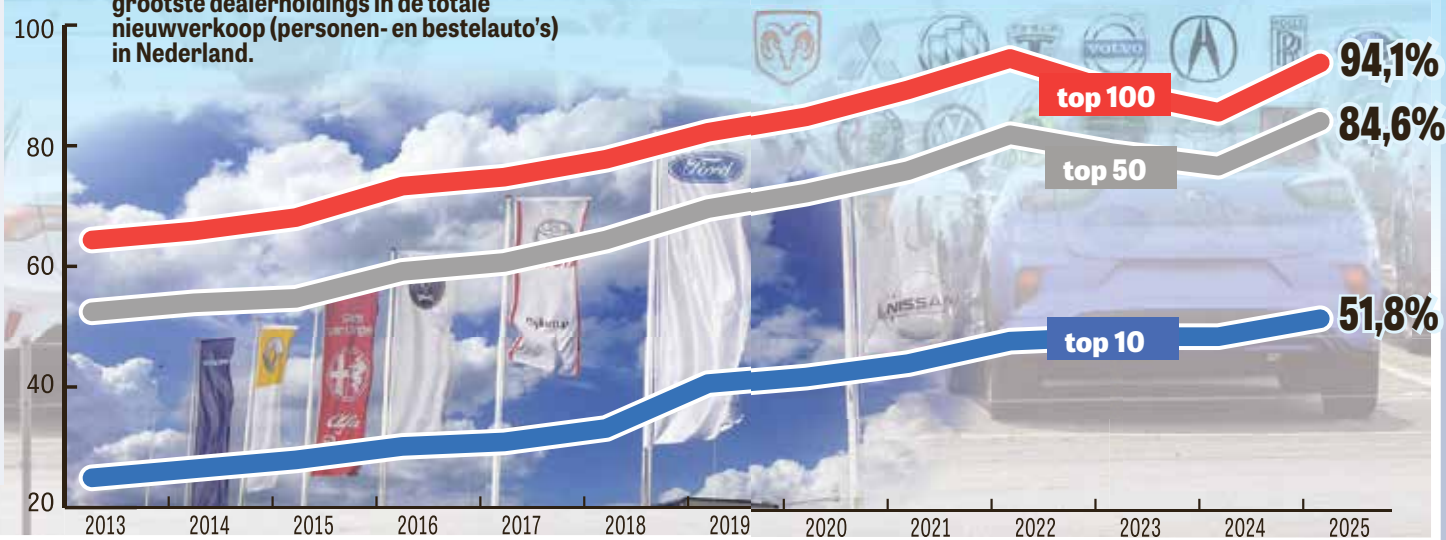
'Kleintjes doen het ook goed'

TOP 10 autodealers Nederland

	Aantal verkochte auto's	2025	2024	verschil in %	
1	Van Mossel Automotive	50.031	52.501	-4,7%	↓
2	Emil Frey Nederland	29.200	33.300	-12,3%	↓
3	Hedin Automotive	22.654	28.588	-20,8%	↓
4	Dealer Groep Pon	19.140	17.861	+7,2%	↑
5	Broekhuis Groep	17.570	24.589	-28,5%	↓
6	Amega	17.206	14.711	+17,0%	↑
7	Tesla	16.703	30.006	-44,3%	↓
8	Louwman Dealer Group	15.007	21.500	-30,2%	↓
9	Zeeuw & Zeeuw	14.719	14.997	-1,9%	↓
10	Van den Udenhout	9315	6476	+43,9%	↑
Top-10		211.545	247.973	-14,7%	

Aandeel in totale nieuwverkoop

Het aandeel (in procenten) van de 10/50/100 grootste dealerholdings in de totale nieuwverkoop (personen- en bestelauto's) in Nederland.



© DE TELEGRAAF

BRON AUMAICON

BLIK OP DE WERELD VAN DE NEDERLANDSE AUTODEALERS



dat het marktaandeel van de grote dealerbedrijven nog veel harder gaat groeien. Voor dealers is financiële armslag volgens de Aumacon-baas belangrijk om de zakelijke markt te bedienen. De nieuwverkoop is in Nederland nagenoeg volledig afhankelijk van de zakelijke leasemarkt, wat betekent dat dealerholdings in staat moeten zijn financiële diensten aan te bieden.

Meer dan in ons omringende landen zal daarnaast de internationalisering in het Nederlandse dealerschap wel doorzetten, voorspelt Dickmann. „Van Mossel is dan wel Nederlands, maar opereert internationaal. De hele top 3 is internationaal. Emil Frey is Zwitsers en Hedin Zweeds. Waarom het in Nederland

harder gaat? Nederland is klein en overzichtelijk.

Vertrouwen

Opvallend daarbij is dat vooral de middelgrote dealers volgens Aumacon overnameprooi zijn. De kleintjes weten als zelfstandig bedrijf juist goed te overleven en soms zelfs marktaandeel te winnen. Dickmann: „Die voeren kleinere merken als Suzuki, Mazda en Mitsubishi die veel meer vrijheid geven aan de dealer. Het zijn vaak kleine bedrijven met één of twee panden in eigen bezit. En ze zitten in de periferie buiten de Randstad. Een heel andere klantenkring en andere relatie tussen dealer en klant. Daar vraagt de klant aan de garagehouder: kun je me vertellen welke auto echt iets voor mij is.”