

Rentabiliteitsstudie 2017

Belgische concessiehouders en –agenten



Met dank aan :



November 2018



Rentabiliteitsindicatoren Belgische erkende merkverdelers van personenwagens, lichte bedrijfsvoertuigen en trucks in de periode 2013-2017

Inleiding

Om de financieel-economische toestand van de Belgische erkende merkverdelers (verder vermeld als merkverdelers) in beeld te brengen, analyseren we verschillende rentabiliteitsratio's tussen 2013 en 2017, gebaseerd op gegevens uit de jaarrekeningen van deze ondernemingen. De financiële gegevens berekend door IDEA Consult slaan enkel op vennootschappen en dus niet op eenmanszaken. Voor de verschillende ratio's geven we het cijfer voor 3 segmenten (personenwagens, lichte bedrijfsvoertuigen & trucks en multi-segment), voor de 3 gewesten (Vlaanderen, Wallonië en Brussel) en maken we een opdeling naargelang het type merkverdelers (succursale, concessiehouder of agent). Tenslotte zoomen we in op de prestaties van de individuele merken.

De analyse voor 2017 werd uitgevoerd op een bestand dat door CompanyWeb werd opgemaakt voor Traxio en heeft betrekking op 1.860 bedrijven die in oktober 2018 geregistreerd waren als actieve onderneming in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Bedrijven definiëren we als juridische entiteiten met een BTW-nummer, maar waarbij het mogelijk is dat er op verschillende locaties meerdere vestigingen van hetzelfde bedrijf bestaan (zonder apart BTW-nummer). Voor de 1.860 bedrijven werden op basis van de jaarrekeningen van 2017 een vijftal indicatoren berekend voor dit rapport. Voor de jaren 2013-2016 werden de waarden die in de vorige editie van deze barometer werden berekend onveranderd gelaten. In het databestand werden voor alle jaren de outlierwaarden weggelaten die meer dan 2 standaarddeviaties afweken van het gemiddelde voor dat jaar op het niveau van het totale databestand.

Standaard werd door de soms grote spreiding in combinatie met een laag aantal observaties gebruik gemaakt van mediaanwaarden (dit is het middelste getal uit een serie van waarnemingen die op volgorde van klein naar groot gesorteerd zijn). Zeker in het geval er een indeling naar segment, naar gewest en naar type merkverdelers werd gemaakt was de noodzaak sterk aanwezig om met mediaanwaarden te werken.

Afhankelijk van welke bedrijven waarden hebben ingevuld in de verschillende jaarrekeningposten, is het mogelijk dat voor de gemiddelde en mediaanwaarden van de verschillende indicatoren een verschillende set van ondernemingen werd gebruikt. Vooral voor indicatoren met een beperkt aantal ingevulde parameterwaarde (zoals de marges) is hierdoor voorzichtigheid geboden indien er vergelijkingen worden gemaakt met andere indicatoren.

Voor de analyses per merk, werd er logischerwijze eveneens gewerkt met mediaanwaarden. Hierbij werden er in het segment van de *personenwagens* (zie hieronder) in de figuren enkel die merken opgenomen die in de betrokken jaren 10 ingevulde waardes hadden. Bij de *lichte bedrijfsvoertuigen en trucks* werd de drempel op 3 ingevulde waardes gelegd omwille van het laag aantal merkverdelers bij sommige merken. Een overzicht van het aantal bedrijven in de populatie en het aantal bedrijven met beschikbare parameterwaarden (per indicator) is terug te vinden in bijlage 2.

Iedere merkverdelers in het bestand werd ingedeeld in één van de 3 segmenten:

- *Personenwagens*: merkverdelers die enkel personenwagens verkopen of merkverdelers die zowel personenwagens als lichte vracht (LCV) verkopen, waarbij het aandeel van de verkoop van personenwagens naar verwachting overheersend is.
- *Lichte bedrijfsvoertuigen en trucks*: merkverdelers die enkel trucks (CV) en/of lichte vracht (LCV) verkopen.
- *Multi-segment*: merkverdelers die zowel personenwagens als trucks (met of zonder lichte vracht) verkopen.

Sommige merkverdelers uit de FCA-groep of de Volkswagen-groep verkopen in dezelfde garage meerdere merken uit de groep. In dit geval werd dit in de figuren aangeduid met FCA Group (Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Jeep, Abarth) of VW Group (Volkswagen, Audi, Skoda en Seat). Merkverdelers die enkel Volkswagen, enkel Audi, enkel Skoda of enkel Seat verdelen, worden gewoon aangeduid met de respectievelijke merknaam. Succursalen die onder het BTW-nummer vallen van de invoerder werden niet in het databestand weerhouden omdat dit de cijfers teveel vertekende. De vermelding 'brommobiel' slaat op erkende verdelers van voertuigen zonder een rijbewijsverplichting.

Om een optimale representativiteit van de marge-indicatoren te garanderen, hebben wij aan de invoerders gevraagd om de ontbrekende (door de distributeurs niet-gepubliceerde) omzetcijfers aan te vullen, terwijl de objectiviteit van de cijfers gewaarborgd wordt. Deze samenwerking vond plaats in 2017 met 10 invoerders : D'Ieteren (VW Group & individuele merken), Fiat Chrysler Automobiles, Hyundai, Kia, Jaguar Land-Rover, Mazda, Nissan, Renault, Toyota en Volvo.

Executive summary

Geregeld duiken er in de media berichten op over de automobielsector die te kampen heeft met afnemende rentabiliteit omwille van een waaier aan redenen. Ook erkende merkverdelers zouden hieraan niet ontsnappen. Om de financieel-economische toestand van de Belgische erkende merkverdelers objectief in beeld te brengen, vroeg Traxio, net als de vorige jaren, aan IDEA Consult om de rentabiliteit van de merkverdelers in kaart te brengen over de laatste 5 jaar (2013-2017). De jaarrekeningen van 1.860 actieve merkverdelers-bedrijven werden onderzocht waarbij er telkens een onderscheid gemaakt werd naar segment (personenwagens, lichte bedrijfsvoertuigen en trucks, multi-segment), naar gewest en naar type merkverdelers (agent, concessiehouder of succursale).

In 2017 kwam er een einde aan het herstel dat de merkverdelers kenden in 2015 en 2016. Alle vijf gemonitorde indicatoren gingen erop achteruit in 2017. Reeds in 2016 waren er al tekenen van een verminderde groei in vergelijking met 2015 toen er een grotere sprong voorwaarts werd gezet. De mediaan **brutomarge** nam gemiddeld met 0,16 punten af in 2017 tot 2,6%, maar lag wel nog 0,4 punten boven het niveau van 2,2% in 2013. De **nettomarges** kenden nog een iets grotere daling van 0,14 punten in vergelijking met 2016. De mediaan **nettomarges**, waarbij er ook rekening wordt gehouden met de investeringen (afschrijvingen), kwamen in 2017 uit op 1,6%, al lagen ze wel nog steeds 0,49 punten hoger dan de erg magere 1,1% van 2013. Ondanks dit herstel tegenover 2013 blijven de nettomarges nog steeds laag in vergelijking met merkverdelers in andere Europese landen. Zowel voor de bruto- als nettomarge deed in 2017 een doorsnee verdeler van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks het beter dan een doorsnee verdeler van personenwagens al daalden de marges van een verdeler van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks sterker in 2017.

Een doorsnee agent behaalde in 2017 hogere bruto- en nettomarges dan een concessiehouder, maar voor de brutomarge werd het verschil wel kleiner doordat voor deze indicator een doorsnee agent een daling van liefst 0,87 punten liet optekenen tegenover een daling van 'slechts' 0,11 punten bij de concessiehouders. Een doorsnee succursale kende in de periode 2013-2017 lagere marges, en bovendien werd het forse herstel van 2016 deels teniet gedaan door de terugval in 2017 van de bruto- en nettomarge met respectievelijk -0,34 punten en -0,45 punten. Het doorsnee **nettorendement op het eigen vermogen** (ROE) na belastingen bij de merkverdelers lag op 7,3% in 2017 en op 6,9% over de periode 2013-2017. Ten opzichte van 2013 nam het nettorendement met 1,05 punten toe. Zowel de doorsnee merkverdelers van personenwagens als van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks kenden een afname van het nettorendement op het eigen vermogen in 2017, terwijl de multi-segment merkverdelers er wel in slaagden om een hoger nettorendement op het eigen vermogen te behalen.

De **schuldgraad**, dat de verhouding meet tussen het vreemd en het totale vermogen, bleef tijdens de onderzochte periode in grote mate stabiel, met slechts een minieme daling van 0,4 punten ten opzichte van 2013. De schuldgraad steeg in 2017 tot 66,0% (tegenover 64,6% in 2016), wat wel een perfect aanvaardbare niveau is. Ook de **liquiditeitsratio**, die aangeeft in welke mate de onderneming haar korte termijn betalingsverplichtingen kan nakomen, verbeterde in de periode 2013-2017 met zo'n 0,3 punten, maar daalde wel met bijna 1 punt in 2017 tot 2,03.

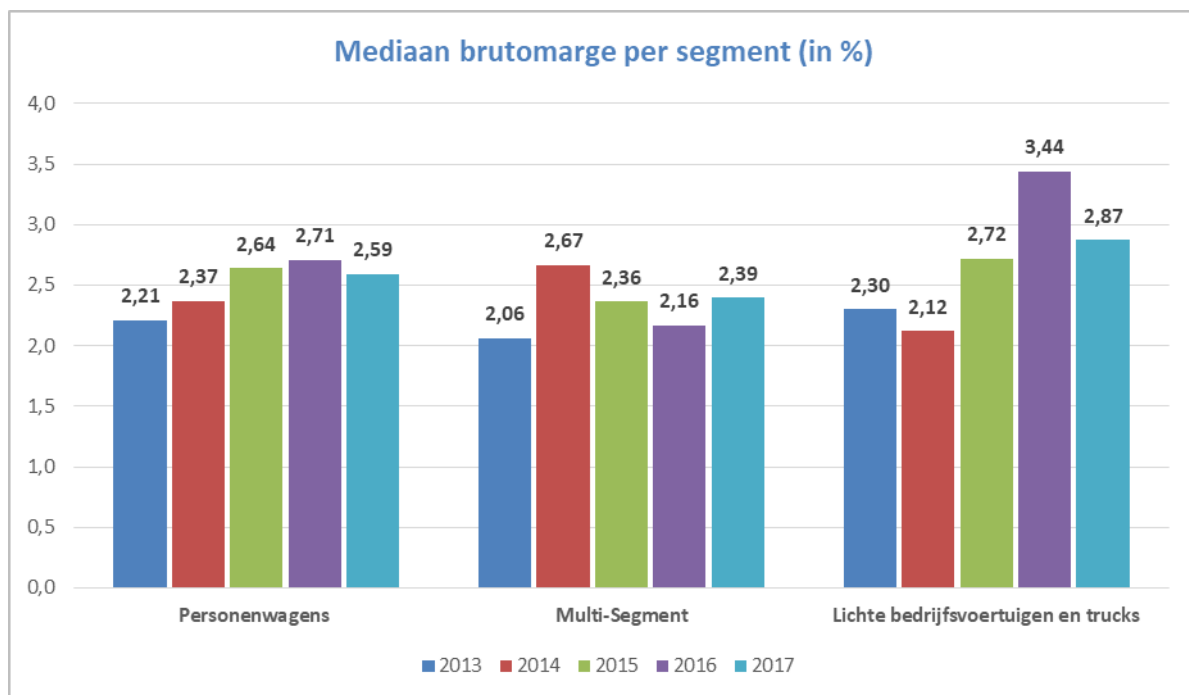
Inhoud

1. Brutomarge	5
2. Nettomarge	8
3. Nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen	11
4. Schuldgraad	15
5. Liquiditeit	19

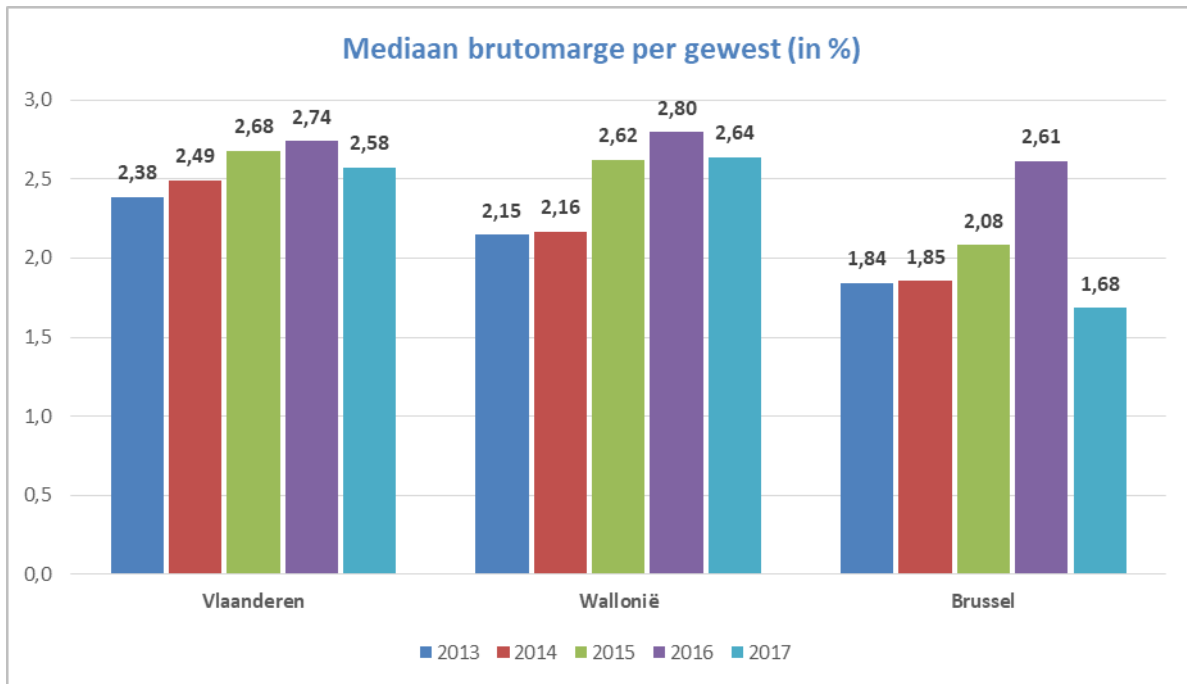
1. Brutomarge

De brutomarge geeft de verhouding weer tussen het bruto bedrijfsresultaat en de behaalde omzet. Bij de brutomarge wordt er geen rekening gehouden met de niet-kaskosten zoals afschrijvingen, waardeverminderingen en voorzieningen die het bedrijfsresultaat meestal negatief beïnvloeden. Voor alle segmenten samen kwam er in 2017 voor de brutomarge een einde aan het geleidelijke herstel van de voorbije jaren. In 2017 daalde groeide de brutomarge van een doorsnee merkverdelers met -6,0% van 2,8% naar 2,6%. Ten opzichte van 2013 nam deze wel toe met 18%. Over de periode 2013-2017 lag de brutomarge op gemiddeld 2,5%, wat laag blijft in vergelijking met andere sectoren.

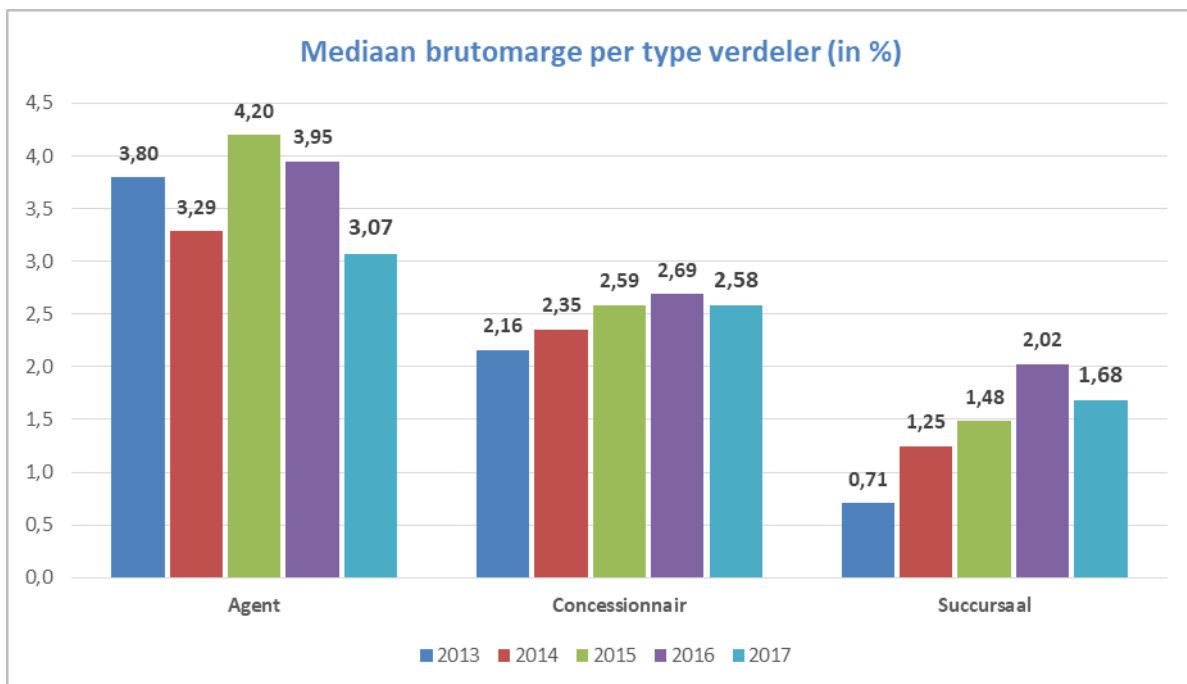
Voor elk van de segmenten slaagde de doorsnee merkverdelers erin om zijn brutomarge in vergelijking met 2013 te laten toenemen. Dit was het meest uitgesproken bij de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks waar de brutomarge 25% hoger lag dan in 2013. Deze merkverdelers had ook gemiddeld de hoogste brutomarge (2,7% over de periode 2013-2017), maar kende wel de grootste terugval in 2017. De doorsnee merkverdelers van personenwagens realiseerde een gemiddelde brutomarge van 2,5% en moest eveneens brutomarge prijsgeven in 2017 (-4%). Enkel de doorsnee multi-segment merkverdelers kon de brutomarge opnieuw laten toenemen na 2 minder goede jaren. Zijn brutomarge bedroeg over de beschouwde periode 2,3%.



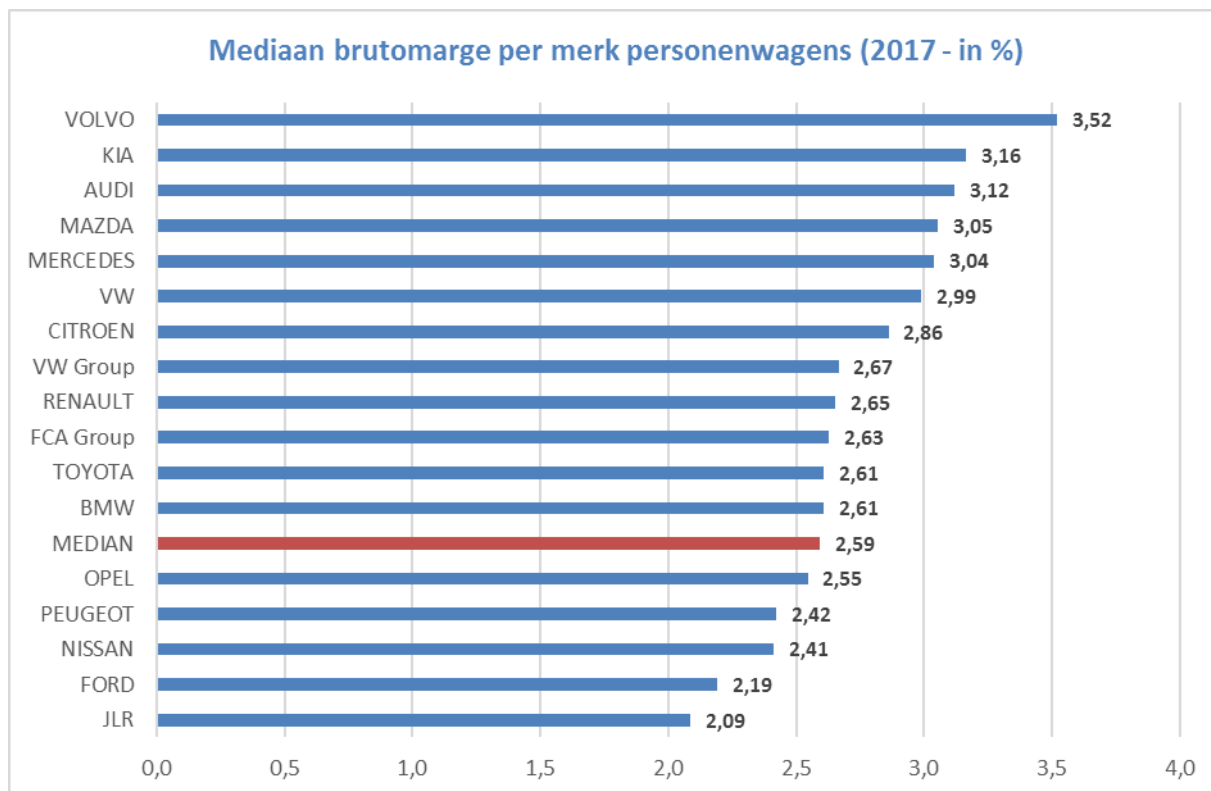
De dalende brutomarge in 2017 weerspiegelt zich ook in de gewestelijke opsplitsing van de evolutie van de brutomarge. Voor alle gewesten trad er een verslechtering op van de brutomarge. Deze terugval was het meest uitgesproken bij de doorsnee Brusselse merkverdelers die een daling van de brutomarge kende van -35% ten opzichte van 2016. Hiermee eindigt zijn brutomarge 8% onder het niveau van 2013. In Vlaanderen en Wallonië groeide de brutomarge met respectievelijk 8% en 23% ten opzichte van 2013. De gemiddelde brutomarge over de periode 2013-2017 van de Vlaamse merkverdelers kwam uit op 2,6%, de Waalse merkverdelers haalde een gemiddelde brutomarge van 2,5% en de Brusselse merkverdelers 2,0%. De brutomarges in Vlaanderen en Wallonië volgden een gelijkaardige patroon in de voorbije 5 jaar.



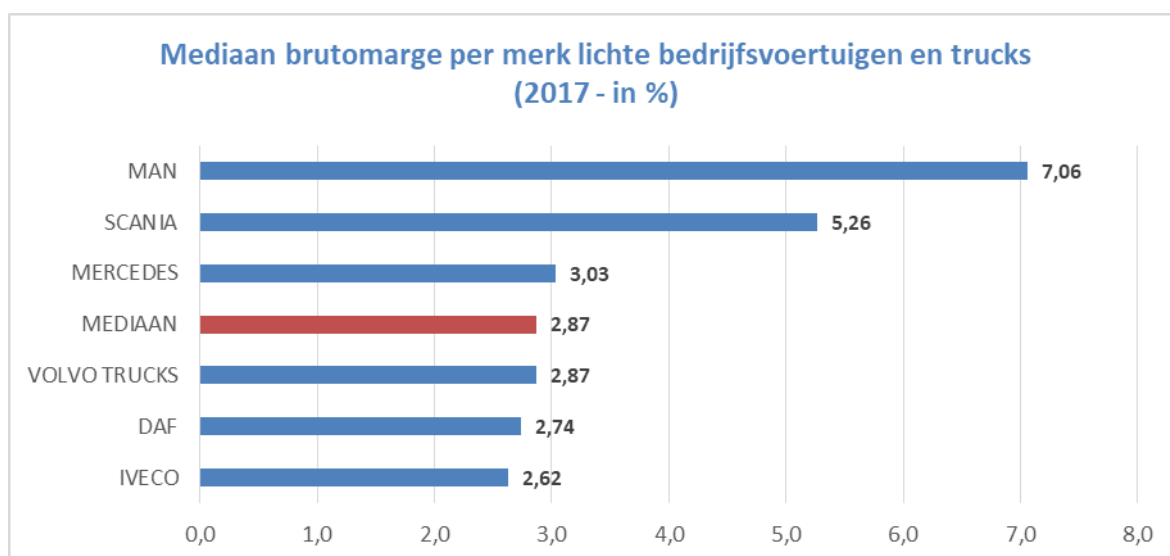
Opgesplitst naar type merkverdelers valt in 2017 vooral de sterke daling op van de brutomarge van een doorsnee agent en succursaal op (respectievelijk -22 en -17%), terwijl de doorsnee concessionair het verlies kon beperken tot -4%. Ook hier zien we dat de waarden naar elkaar convergeren. Over de periode 2013-2017 kent de doorsnee agent een gemiddelde brutomarge van 3,7%. Dit ligt een stuk boven het gemiddelde niveau van 2,5% voor de concessionair en vooral boven de bescheiden 1,4% die de doorsnee succursaal haalt.



Bij de individuele automerken stak de brutomarge van een doorsnee Volvo-merkverdelers er in 2017 (net als in de 4 vorige jaren) er nog steeds bovenuit, zij het minder uitgesproken dan de jaren ervoor. Deze Volvo-merkverdelers kende een daling van de brutomarge met -1,2 procentpunt. Andere merken die het sterkst aan brutomarge moesten inboeten zijn Nissan (-1,1 procentpunt) en Volkswagen (-0,8 procentpunt). Een doorsnee merkverdelers van Fiat-multi dan weer kon de brutomarge het sterkst doen stijgen (+0,7 procentpunt), terwijl ze in 2016 nog helemaal achteraan bengelden in de rangschikking. Ook een doorsnee Audi en Mercedes-merkverdelers konden hun brutomarge met meer dan 0,3 procentpunt doen stijgen.

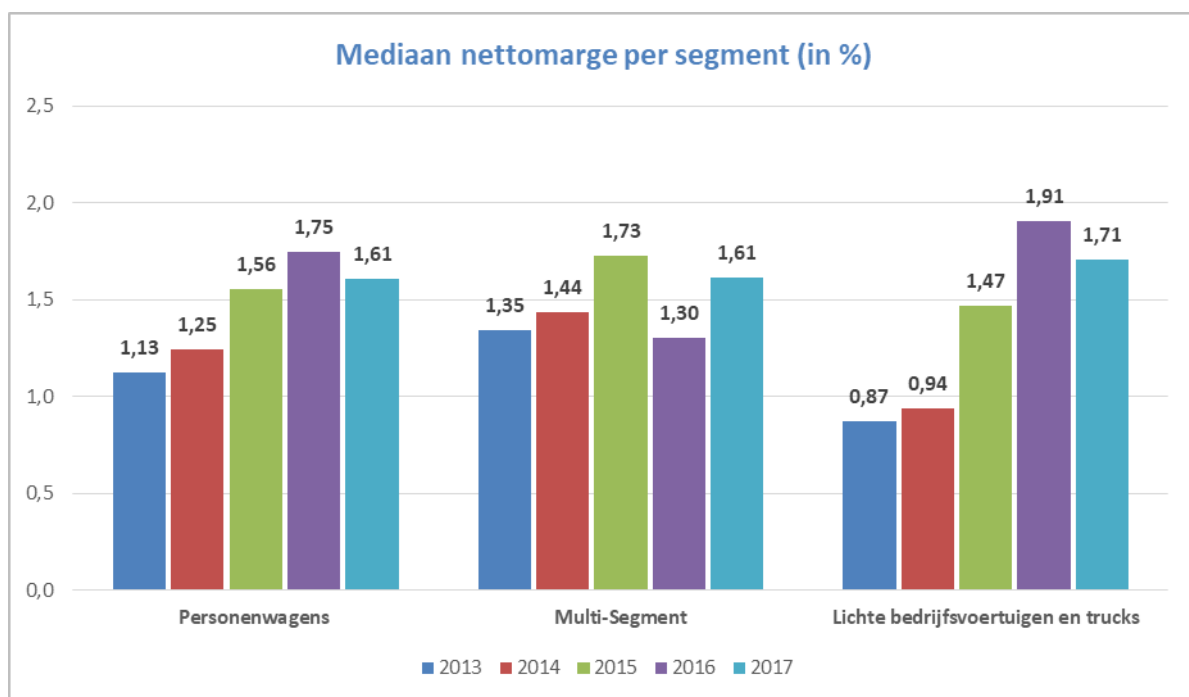


Ook bij de lichte bedrijfsvoertuigen en trucks steekt een doorsnee MAN-verdelers er opnieuw bovenuit, wat ook te danken is aan de sterkste groei in brutomarge (+2,1 procentpunt). Ook de doorsnee merkverdelers van Scania kende een mooie groei van de brutomarge met 1,0 procentpunt, evenals een IVECO-merkverdelers (+0,7 procentpunt). Een doorsnee verdelers van Volvo Trucks presteerde in 2017 minder sterk dan in 2016 (toen nog op de derde plaats), te wijten aan de daling van de brutomarge met -0,8 procentpunt.

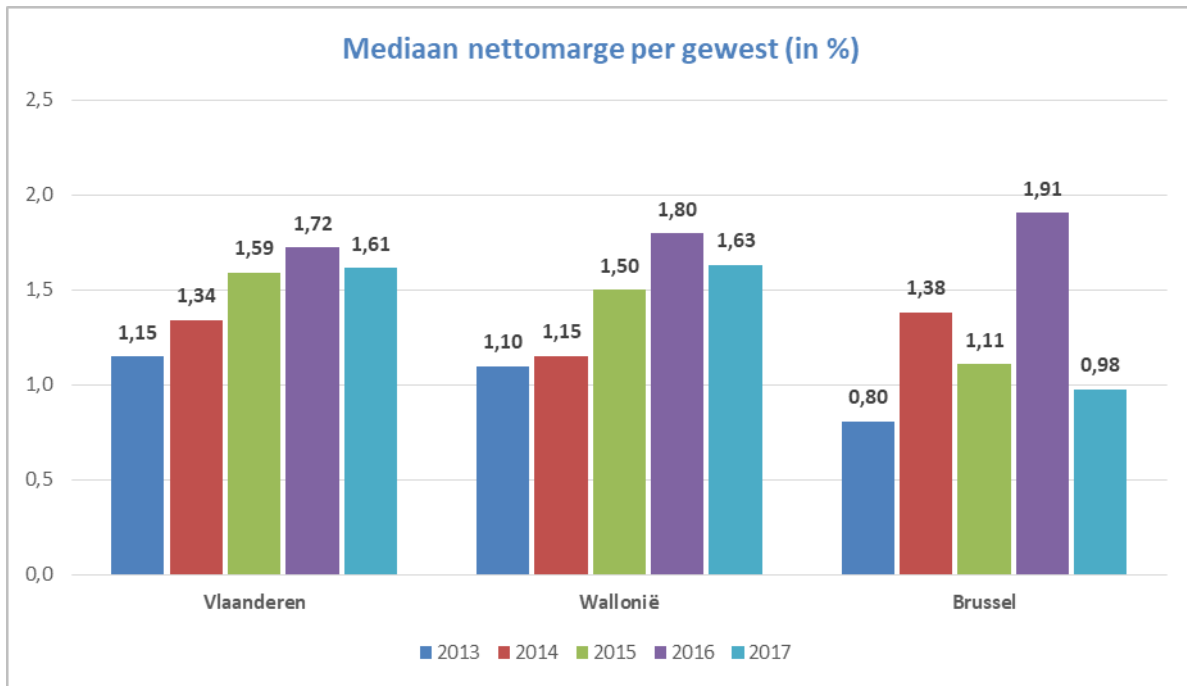


2. Nettomarge

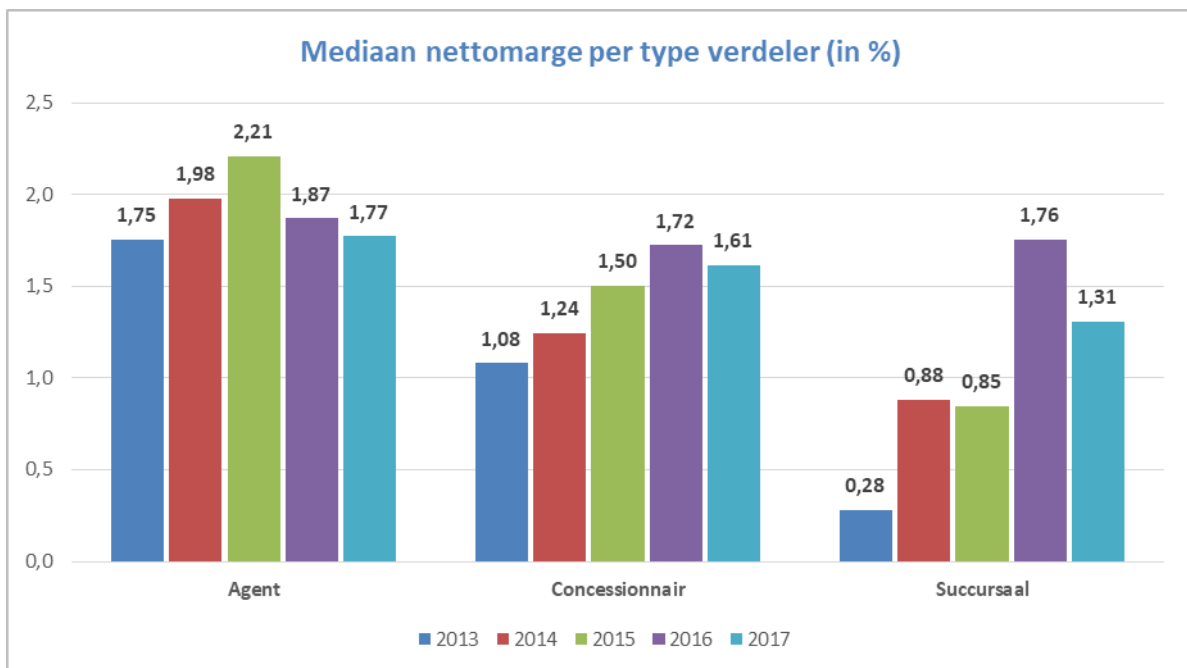
Voor de nettomarge worden naast de kaskosten ook de niet-kaskosten bij het bedrijfsresultaat geteld. Het houdt dus met andere woorden ook rekening met investeringslasten en is een indicatie voor de relatieve efficiëntie en het globale rendement van de ondernemingen en haar verkopen. Logischerwijze ligt de nettomarge lager dan de brutomarge. Voor een doorsnee merkverdelers bleef deze in 2017 met 1,6% een eind verwijderd van 2%. Net als bij de brutomarge treedt er ook hier een verslechtering op (-8,1% ten opzichte van 2016), terwijl deze marge al laag lag in vergelijking met andere sectoren. Een doorsnee merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks kende de sterkste daling van de nettomarge in 2017 (-10% ten opzichte van 2016), gevolgd door de verdelers van personenwagens die zijn nettomarge met -8% zag afnemen. Enkel de doorsnee multi-merk merkverdelers slaagde erin om de nettomarge te laten toenemen met 24 %, waardoor de nettomarges over de verschillende segmenten erg dicht bij elkaar komen te liggen. Gemiddeld behaalde de multi-segment merkverdelers wel de hoogste nettomarge (1,49%) over de periode 2013-2017, heel kort gevolgd door de merkverdelers van personenwagens (1,46%) en de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (1,38%). In vergelijking met 2013 lagen de nettomarges zo'n 43% hoger (1,61% in 2017 ten opzichte van 1,13% in 2013).



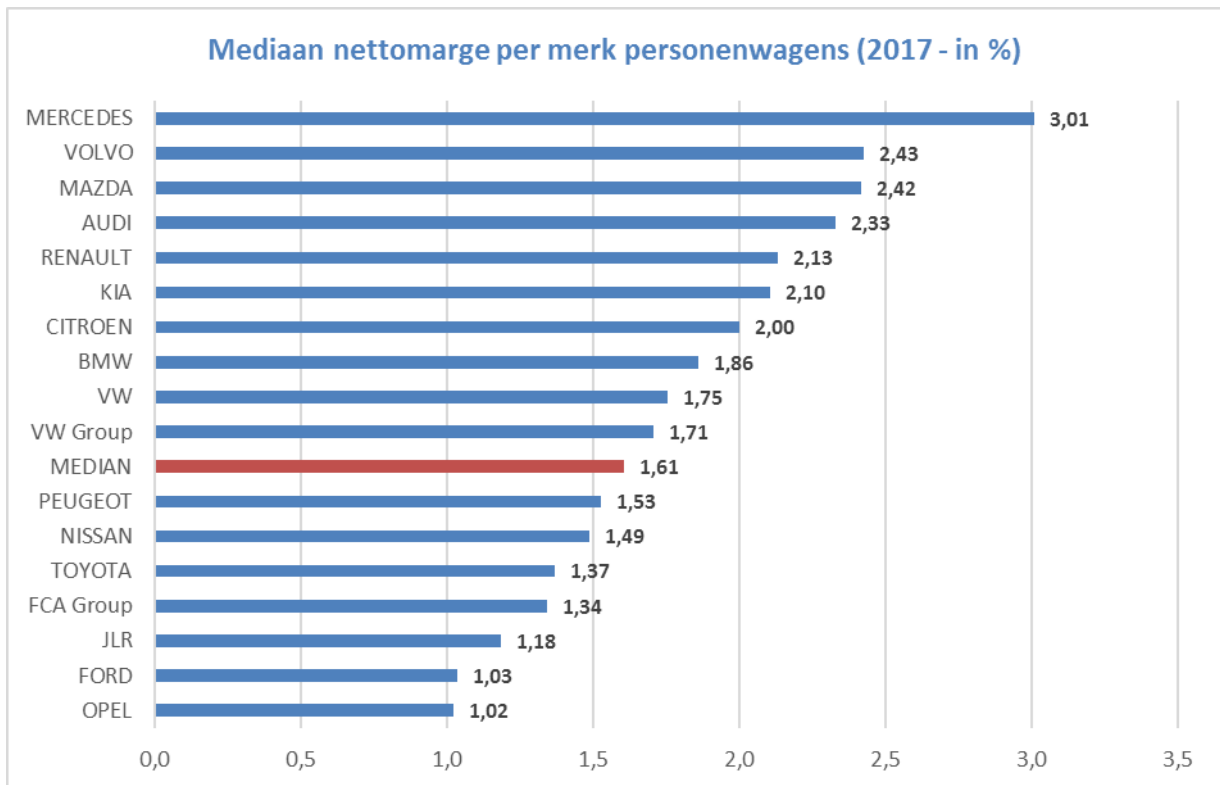
Wat betreft nettomarges evolueren de doorsnee merkverdelers in Wallonië en Vlaanderen op een gelijkaardige wijze met nettomarges die dicht in elkaars buurt liggen. Bij de Brusselse merkverdelers is het verloop van de nettomarges een stuk grilliger, mede ook door het beperkt aantal ondernemingen waarvoor deze indicator kon worden berekend. We zien dat de relatie tussen bruto- en nettomarge over de gewesten heen gelijkaardig was over de periode 2013-2017 waarbij de nettomarge ongeveer 60% bedroeg van de brutomarge. Bij de Vlaamse merkverdelers wogen de niet-kaskosten (vooral afschrijvingen) iets zwaarder door. In Vlaanderen had de doorsnee merkverdelers in de periode 2013-2017 een nettomarge van gemiddeld 1,48%, wat iets hoger lag dan de gemiddelde nettomarge van 1,44% en 1,24% in respectievelijk Wallonië en Brussel.



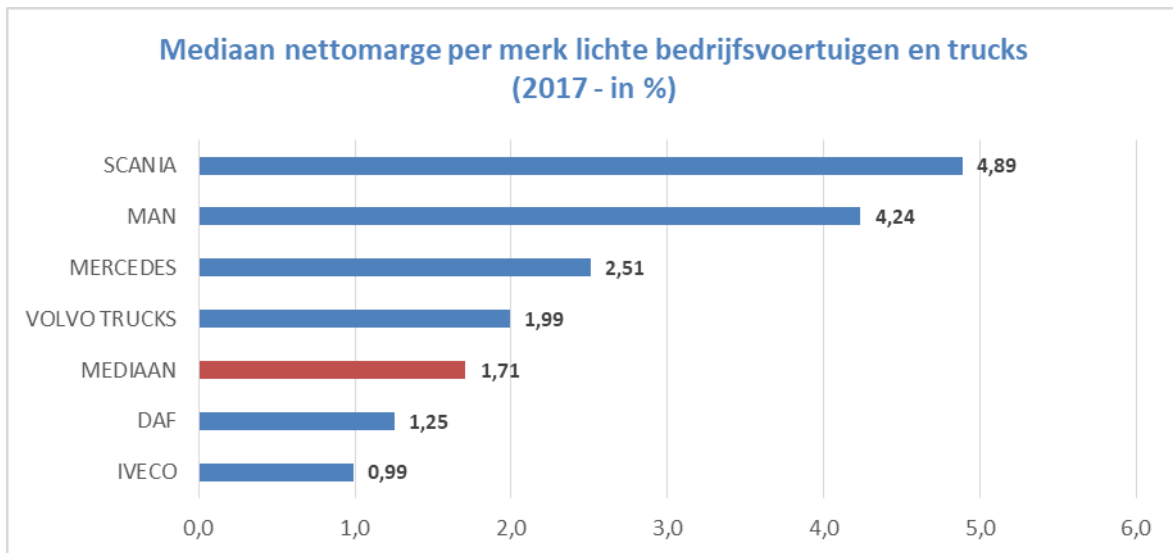
De niet-kaskosten (afschrijvingen, voorzieningen en waardeverminderingen) wegen bij een doorsnee agent zwaarder door dan bij een concessiehouder en vooral een succursaal vermits de niveaus van de bruto- en nettomarges bij deze laatste veel dichter in elkaars buurt liggen. Over de periode 2013-2017 lag de gemiddelde nettomarges van 1,92% van een doorsnee agent wel een stuk hoger dan deze van een doorsnee concessionair (1,43%) en van de succursaal 1,01%).



Op het niveau van individuele merken was het opnieuw voor een deel van de merken niet mogelijk om een overzicht te geven van hun nettomarges omdat de nodige gegevens ontbraken om een betrouwbare inschatting te maken van de nettomarge. In 2017 moest de doorsnee merkverdelers van Volvo de eerste plaats overlaten aan de doorsnee merkverdelers van Mercedes. Dit was het gevolg van een sterke daling bij de Volvo-verdeler (-1,1 procentpunt) in combinatie met een sterke stijging bij de Mercedes-merkverdelers (+1,1 procentpunt). De merkverdelers van Fiat-multi en Audi konden de sterkste stijging van hun nettomarge realiseren (+0,6 procentpunt). Naast merkverdelers van Volvo kenden ook de doorsnee merkverdelers van Nissan en Toyota een relatief sterke daling van hun nettomarges.



Bij de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks vinden we opnieuw Scania en Man aan de leiding, al wisselen ze nu wel van plaats. Mercedes sluit opnieuw de top 3 af. DAF en Iveco sluiten net als bij de brutomarge het rijtje af.

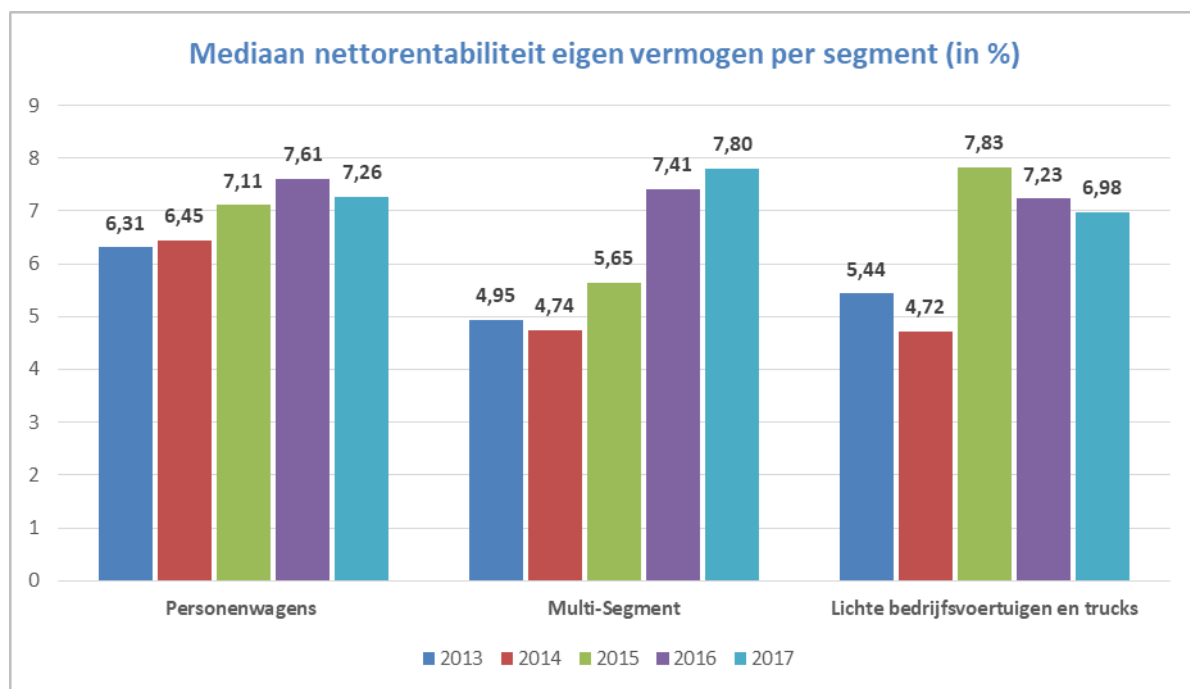


3. Nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen

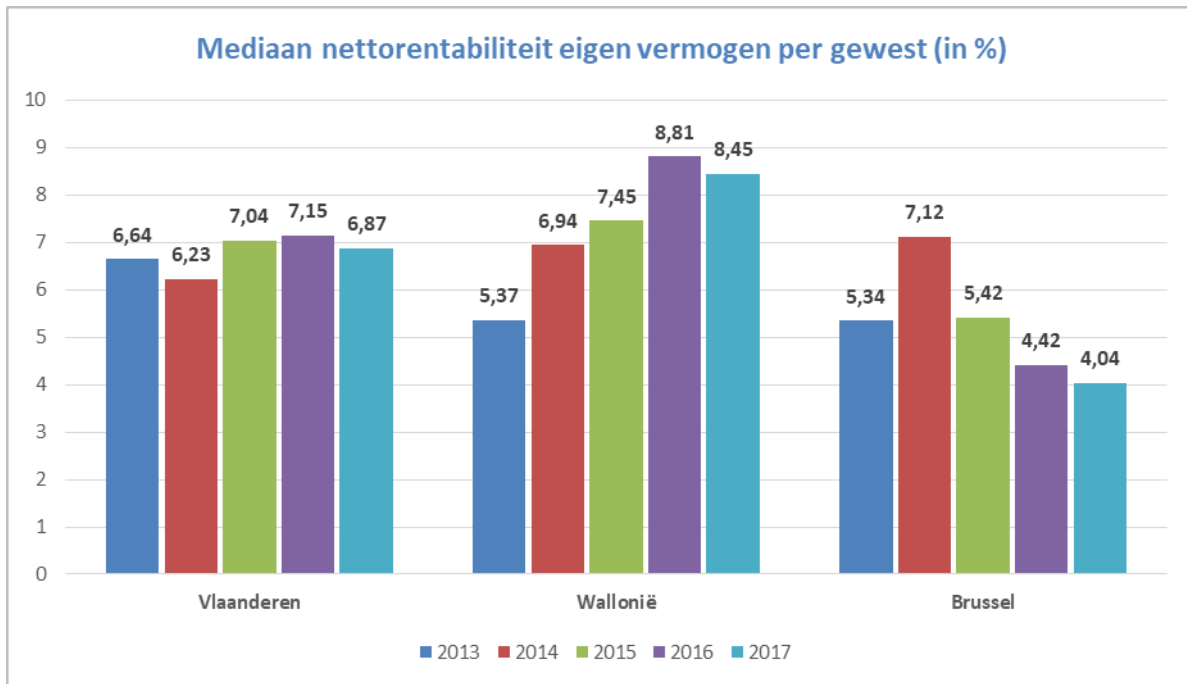
De nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen, ook wel gekend als return on equity (ROE), geeft weer hoeveel rendement een onderneming genereert in verhouding tot het ingezette eigen vermogen. Het is een graadmeter die het succes van de geïnvesteerde middelen meet en is als dusdanig één van de belangrijkste rendementsindicatoren voor de aandeelhouders en investeerders.

In lijn met de marges trad er ook hier een verslechtering op in 2017 waarbij de nettorentabiliteit van een doorsnee merkverdelers terugviel van 7,6% in 2016 tot 7,3% in 2017. Hiermee kwam er een einde aan de continue groei sinds 2013. Ten opzichte van 2013 is de nettorentabiliteit globaal wel met 17% gestegen.

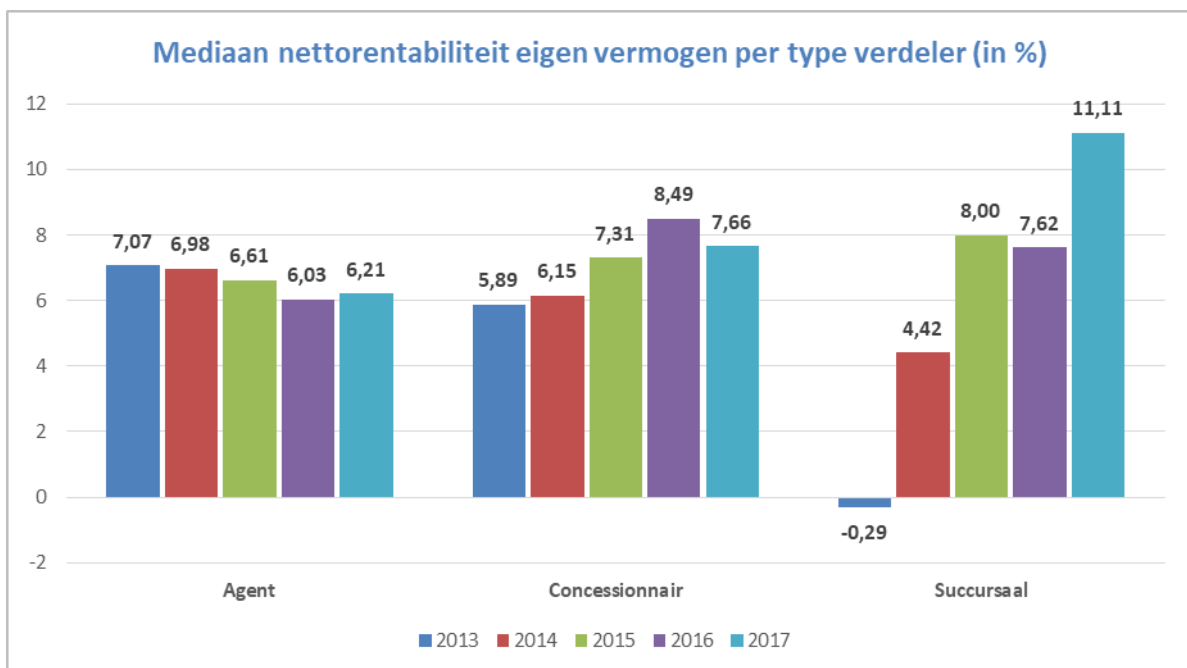
Over de periode 2013-2017 lag de gemiddelde nettorentabiliteit het hoogst bij de doorsnee merkverdelers van personenwagens (6,9%), gevolgd door de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (6,4%), al was de tijdsreeks bij deze laatste een stuk volatieler. De doorsnee multi-segment merkverdelers klokte af op een gemiddelde nettorentabiliteit van 6,1%, met dank aan een mooie remonte vanaf 2015. Bij hem steeg de rendabiliteit wel het sterkste ten opzichte van 2013 (+58%), De nettorentabiliteit van een doorsnee merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks en van personenwagens steeg ten opzichte van 2013 met respectievelijk 28% en 15%.



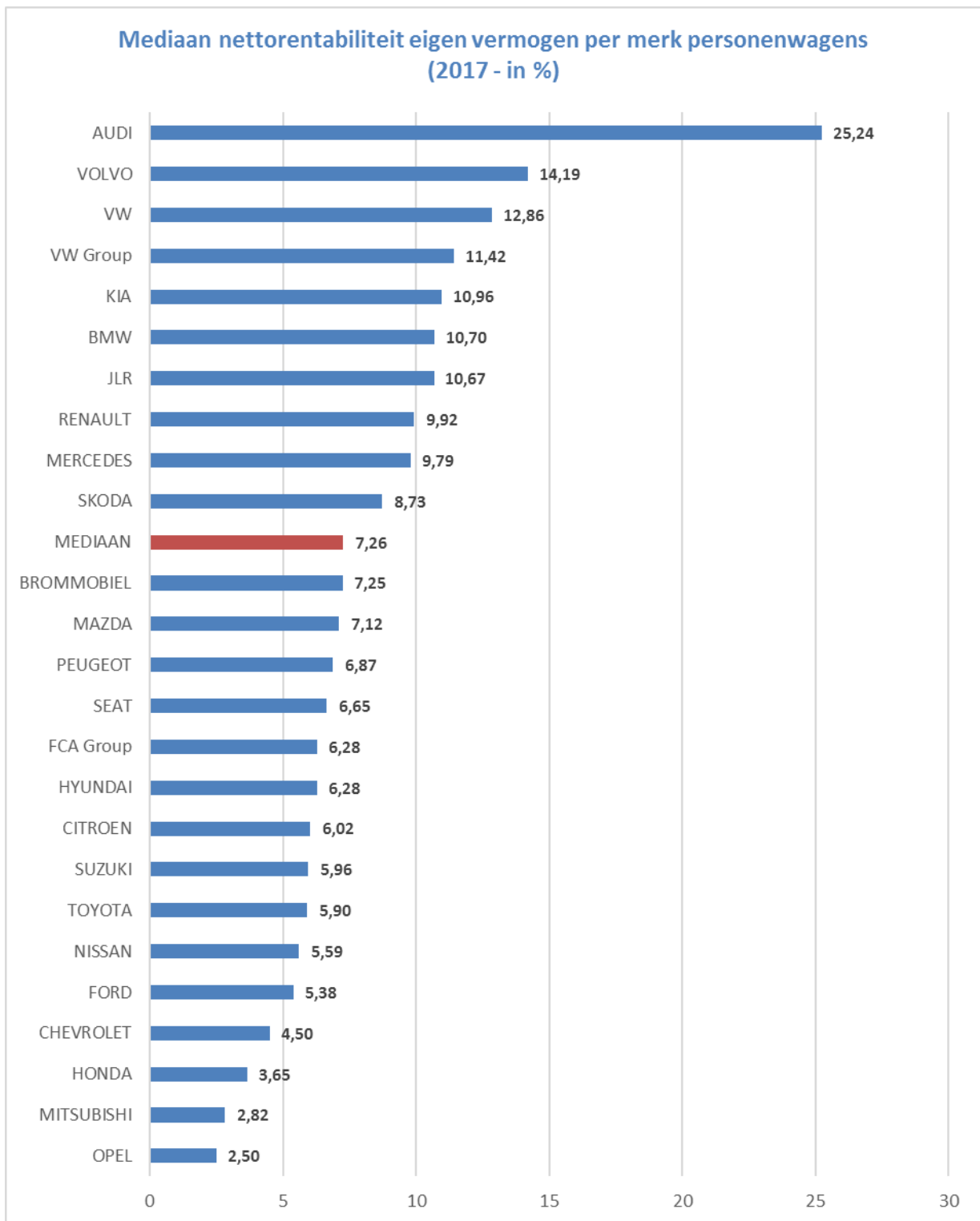
Een doorsnee Waalse merkverdelers kende in 2017 net als in de vorige 2 jaren de hoogste nettorentabiliteit van het eigen vermogen (8,4%), gevolgd door een Vlaamse merkverdelers (6,9%) en een Brusselse merkverdelers (4,0%). In Brussel evolueert de nettorentabiliteit het derde jaar op rij in negatieve zin. In de andere regio's blijft de nettorentabiliteit min of meer status quo. Over de periode 2013-2017 lag de nettorentabiliteit het hoogst in Wallonië (7,4%), gevolgd door Vlaanderen (6,8%) en Brussel (5,3%).



Een doorsnee concessiehouder haalde in de periode 2013-2017 een gemiddelde nettorentabiliteit van 7,1% en slaagde erin om zijn nettorentabiliteit, met uitzondering van 2017, jaar na jaar te verhogen (+30% ten opzichte van 2013). Bij de agenten krijgen we het spiegelbeeld met een afbrokkelende nettorentabiliteit die in 2017 wel werd omgebogen naar een bescheiden herstel. Ten opzichte van 2013 lag de nettorentabiliteit wel nog 12% lager. Gemiddeld haalden ze nog wel een rentabiliteit van 6,6%, vooral met dank aan sterke beginjaren. Een doorsnee succursaal kende een grillige evolutie van de nettorentabiliteit, met een uitgesproken stijging van de nettorentabiliteit in 2017.

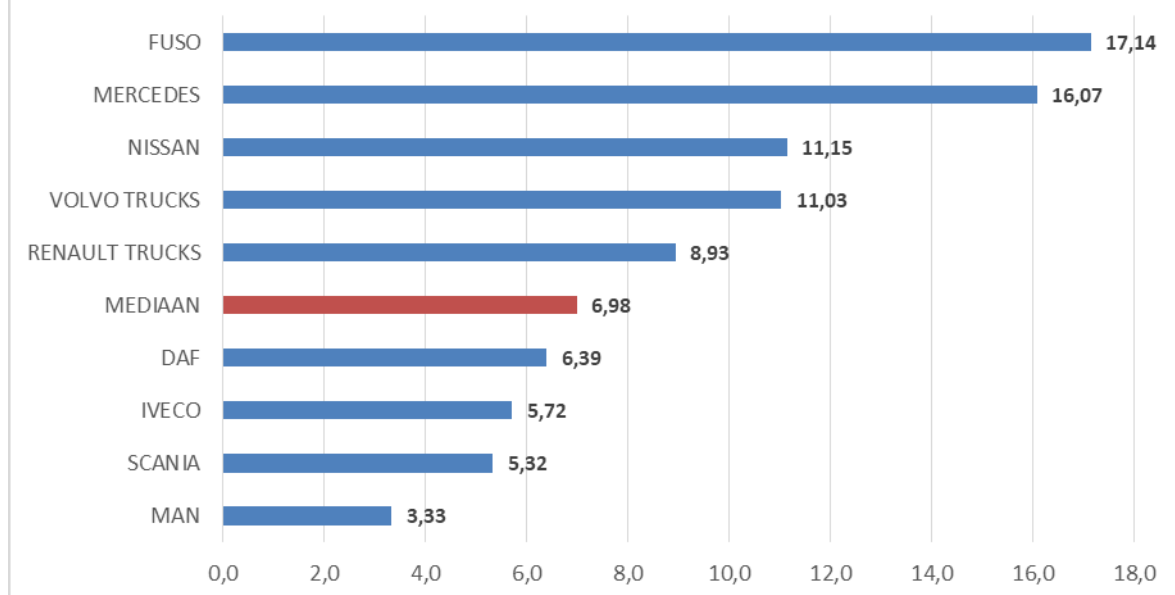


Qua rendement op het eigen vermogen sprint vooral een doorsnee merkverdelers van Audi in het oog, al halen 7 merken percentages hoger dan 10%. Merkverdelers van vele Aziatische merken bengelen achteraan in de ranking, met uitzondering van de merkverdelers van KIA. De premiummerken scoren voor deze indicator bovengemiddeld.



Bij de lichte bedrijfsvoertuigen en trucks springen de doorsnee merkverdelers van Fuso en Mercedes er duidelijk bovenuit met een rendement op het eigen vermogen tussen 15 en 20%. De merkverdelers van Scania en MAN die qua bruto- en nettomarge aan de top van de rangschikking stonden, sluiten hier evenwel de rangschikking af.

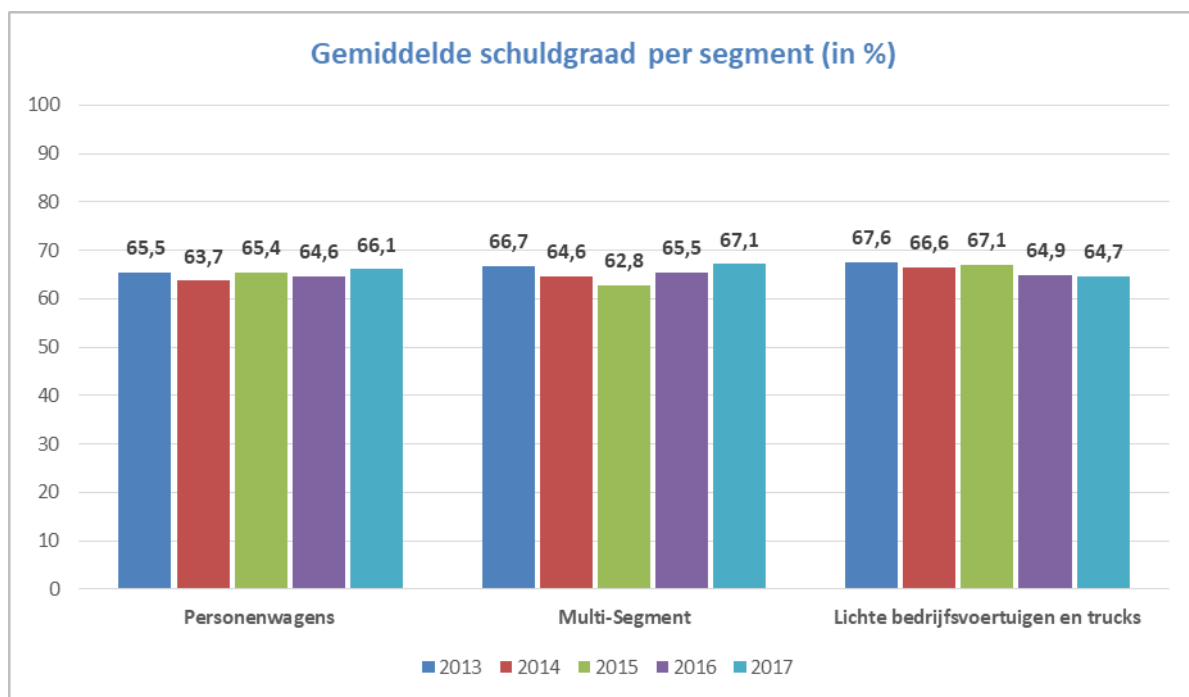
Mediaan nettorentabiliteit eigen vermogen per merk lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (2017 - in %)



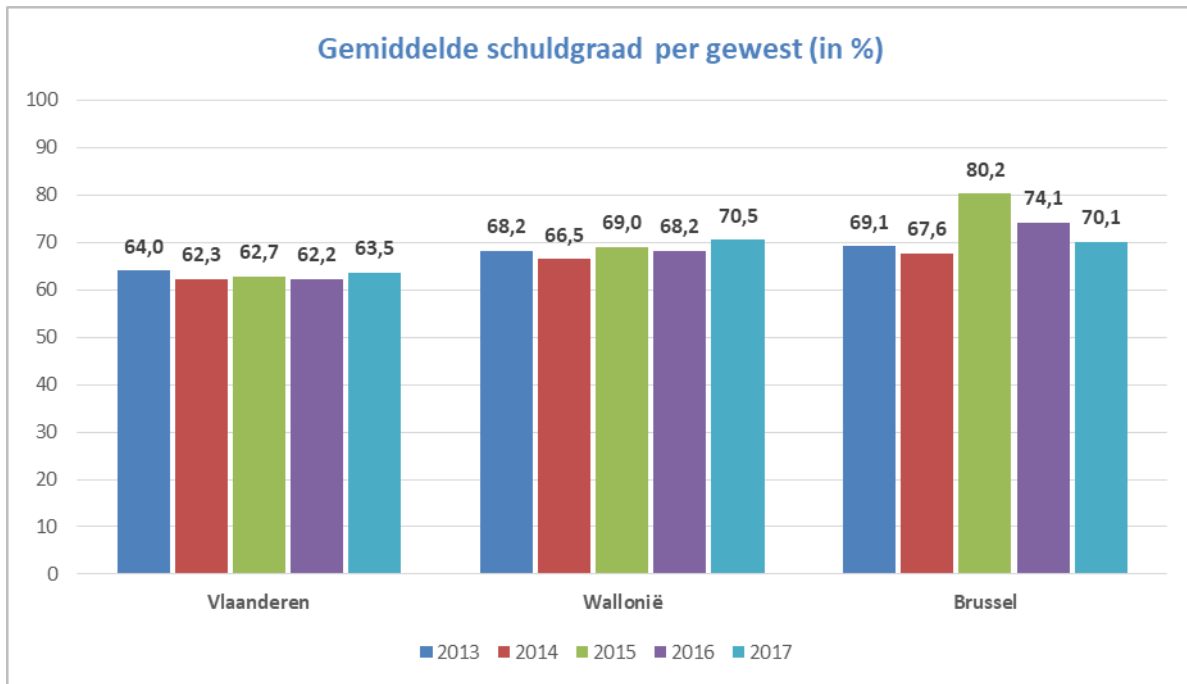
4. Schuldgraad

De schuldgraad geeft aan welk percentage van het totale vermogen uit schulden aan externe partijen bestaat. Het is dus de verhouding van het vreemd vermogen tot het totaal vermogen. Een waarde hoger dan 100% betekent dat er geen eigen vermogen meer is, wat het financiële risico sterk verhoogt. Een lagere schuldgraad maakt het voor ondernemingen makkelijker om zowel kortlopende als langlopende schulden af te lossen via het eigen vermogen en is dus een indicatie van een grotere buffer. Hoe groter de buffer, hoe meer een onderneming solvabel is en zal kunnen voldoen aan het aflossen van zowel kort- als langlopende schulden.

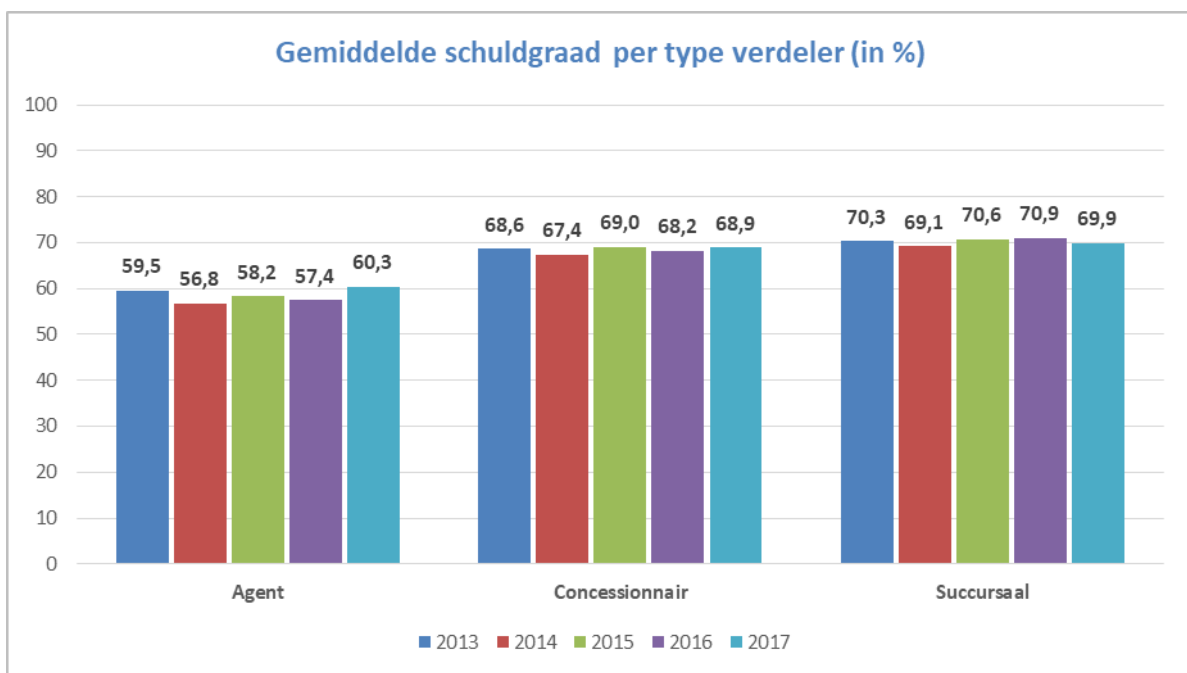
Over de segmenten heen vertoont de gemiddelde schuldgraad een stabiel verloop, met in vergelijking met 2013 een stijging van 1% voor de doorsnee merkverdelers van personenwagens en de multi-segment merkverdelers en een daling van -4% voor de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks. Bovendien zijn de verschillen tussen de segmenten erg beperkt. Gemiddeld lag de schuldgraad het hoogst bij de merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (66,2%). De multi-segment merkverdelers en merkverdelers van personenwagens behielden een licht lagere gemiddelde schuldgraad (respectievelijk 65,3% en 65,1%). Het niveau van de schuldgraad gedurende de volledige periode geldt als een normaal niveau.



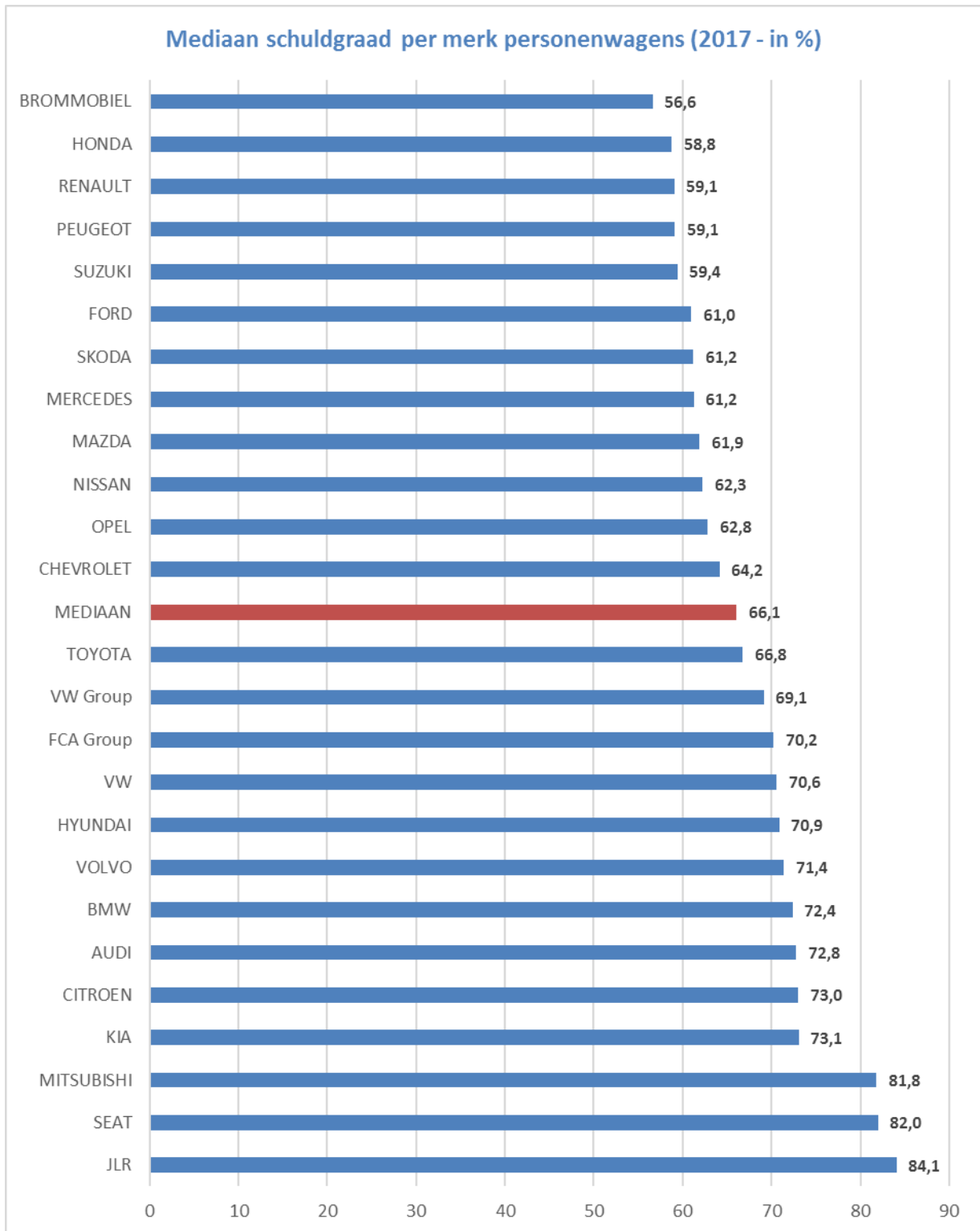
De gemiddelde schuldgraad per gewest over de periode 2013-2017 ligt een stuk lager in Vlaanderen (62,9%) dan in de 2 andere gewesten (Wallonië 68,5% en Brussel 72,2%). Ten opzichte van 2013 daalde de gemiddelde schuldgraad in Vlaanderen met -1% en nam ze in Wallonië en Brussel toe met respectievelijk 3% en 1%. Gelukkig daalt de schuldgraad van de Brusselse merkverdelers net als in 2016 verder in 2017, nadat deze in 2015 nog tot een financieel ongezond niveau was gestegen.



Op het vlak van de schuldgraad scoren de agenten duidelijk het best met een gemiddelde schuldgraad over de periode 2013-2017 van 58,5% (tegenover 68,4% voor de concessiehouders en 70,2% voor de succursalen). Wel slaagden agenten, net als de concessiehouders, er niet in om hun schuldgraad in vergelijking met 2013 te doen afnemen. De succursalen slaagden hier wel in.

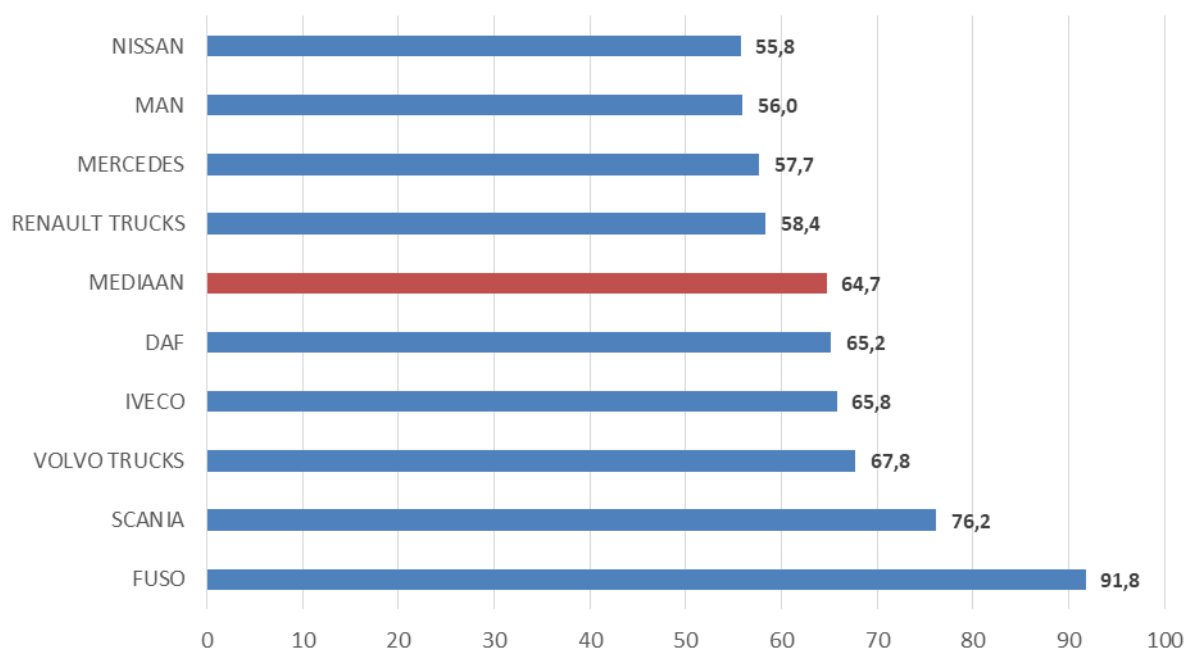


Doorsnee merkverdelers van merken met een uitgebreid dealernetwerk (Renault, Peugeot en Ford) hebben een lagere schuldgraad dan enkele merken uit de Volkswagen groep (Audi, VW en Seat) en ook BMW. Een doorsnee merkverdelers van Mercedes, het andere premiummerk kon zijn schuldgraad gevoelig terugdringen in 2017 in vergelijking met 2016. Hierin slaagden ook de merkverdelers van Chevrolet en Opel. Bij merkverdelers van Seat, Mitsubishi en Suzuki steeg dan weer de schuldgraad relatief sterk.



Bij de lichte bedrijfsvoertuigen en trucks kwam een doorsnee merkverdelers van Nissan op de eerste plaats te staan door een forse daling van zijn schuldgraad. Ook de overige 2 uit de top drie (MAN en Mercedes merkverdelers) slaagden hierin. Zorgwekkend evenwel is de schuldgraad van een doorsnee Fuso merkverdelers waarvan de schuldgraad met 17 procentpunt toenam.

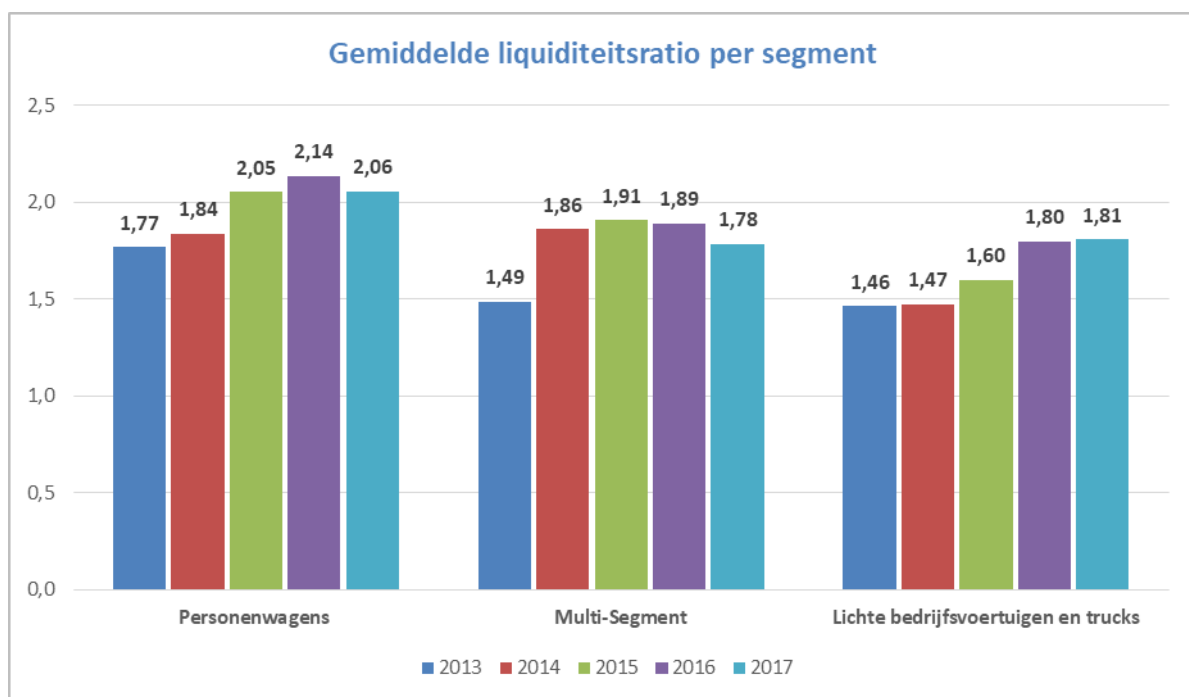
Mediaan schuldgraad per merk lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (2017 - in %)



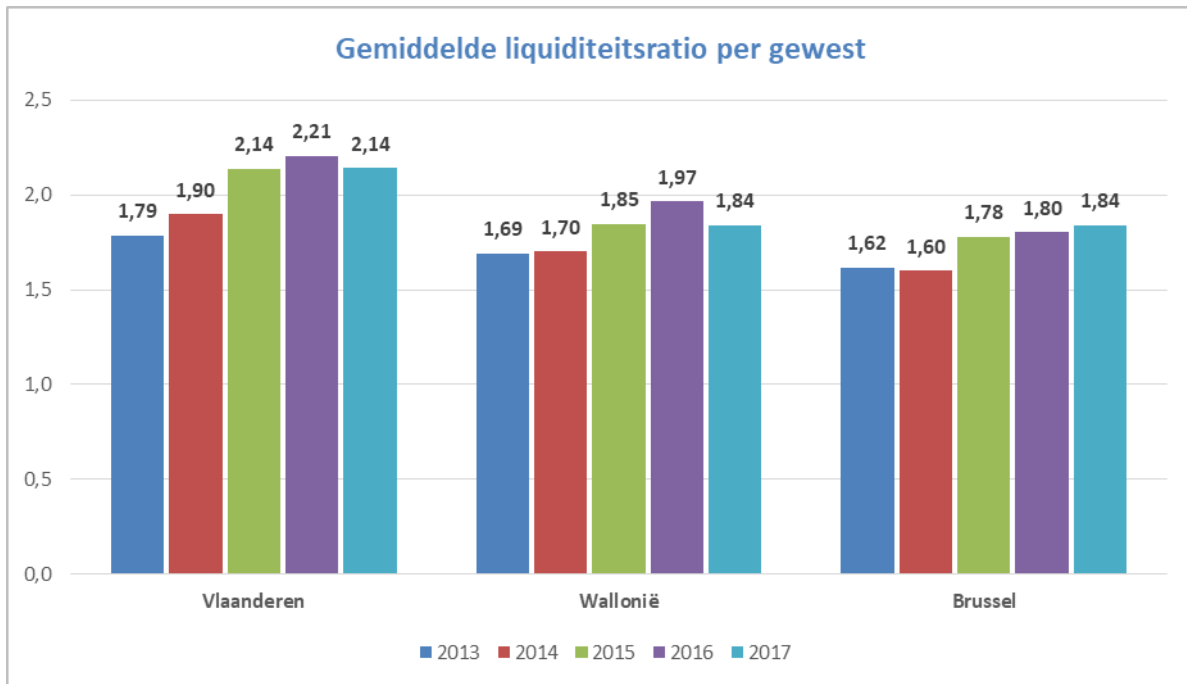
5. Liquiditeit

De liquiditeit van een onderneming geeft weer in welke mate ze in staat is om haar betalingsverplichtingen op korte termijn na te komen door gebruik te maken van de beschikbare vlottende middelen zoals voorraden, vorderingen, beschikbare kasgelden, ... Een cijfer groter dan 1 betekent dat de onderneming liquide is, een cijfer kleiner dan 1 betekent dat de onderneming niet liquide is en dus problemen kan ervaren indien de schulden afgelost moeten worden op korte termijn.

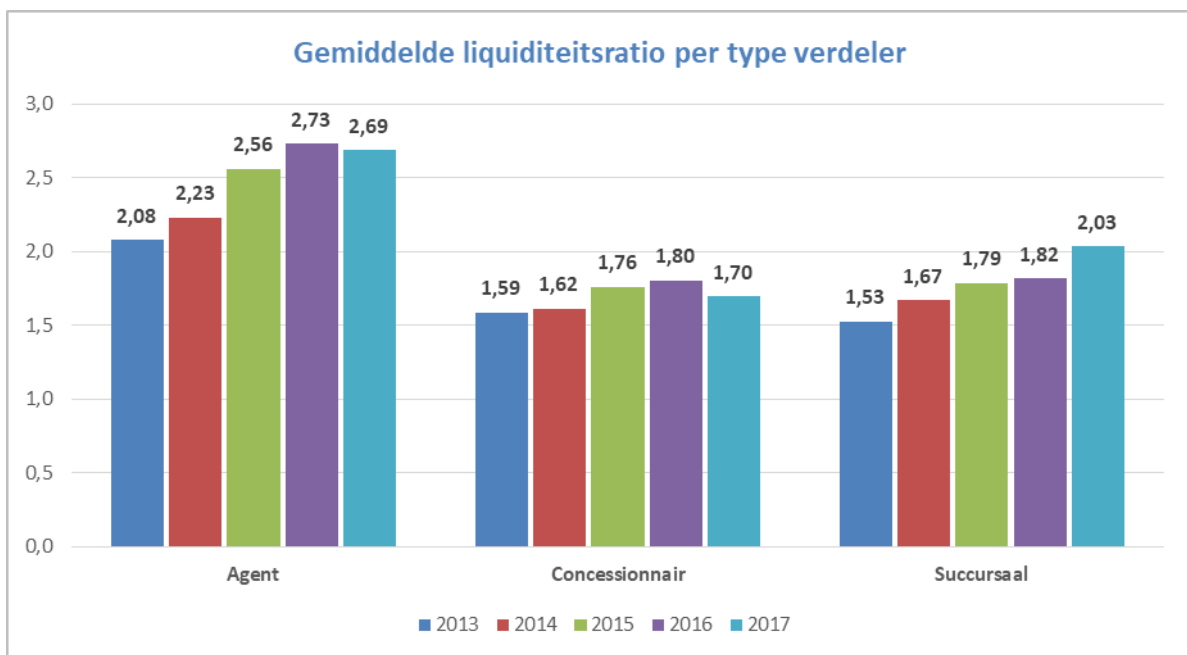
Net als bij de overige 4 indicatoren merken we ook hier een achteruitgang op. Over alle segmenten heen viel de liquiditeit terug van 2,11 naar 2,03 (daling van -4%). In vergelijking met 2013 gaat de liquiditeit er evenwel in alle segmenten op vooruit (+16% gemiddeld), met de meest uitgesproken verbetering bij merkverdelers van lichte bedrijfsvoertuigen en trucks die hun liquiditeitsratio met 24% zagen stijgen. De liquiditeitsratio blijft de volledige periode ruim boven 1, wat erop wijst dat de merkverdelers gemiddeld hun korte termijn verplichtingen ruim kunnen voldoen. In de periode 2013-2017 lag de liquiditeitsratio op gemiddeld 1,95. Het segment van de personenwagens kent met een gemiddelde liquiditeitsratio van 1,97 een betere liquiditeitspositie dan de multi-segment merkverdelers (1,79) en het segment van de lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (1,63).



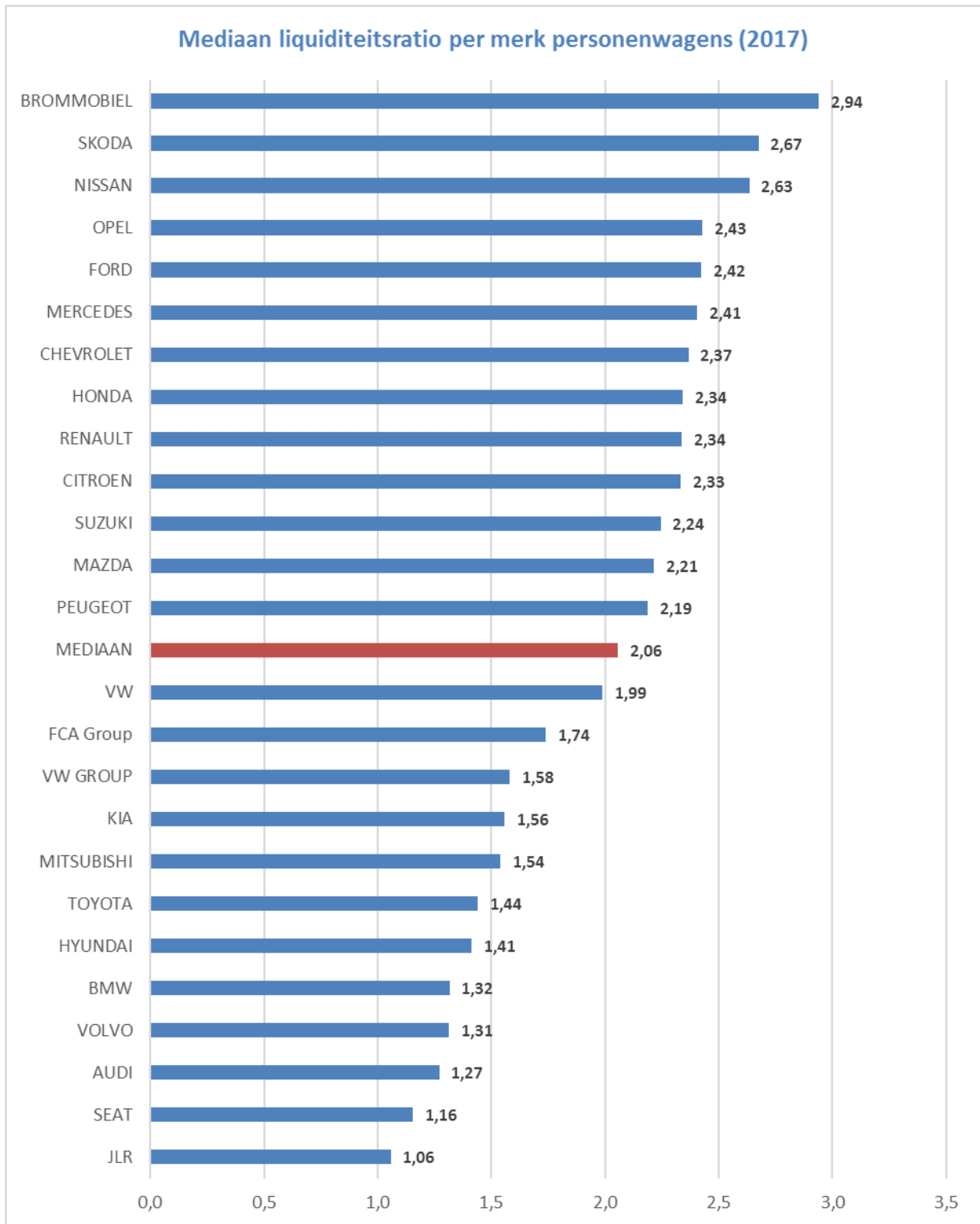
Net als bij de schuldgraad scoren Vlaamse merkverdelers sterker dan de merkverdelers in de andere gewesten, al slaagden zij net als de Waalse merkverdelers er in 2017 niet in om de groei uit de voorgaande jaren voort te zetten. Een Vlaamse merkverdelers had over de onderzochte periode een gemiddelde liquiditeitsratio van 2,03, een Waalse 1,81 en een Brusselse merkverdelers tenslotte een liquiditeitsratio van 1,73. In de 3 gewesten kennen de merkverdelers gemiddeld gezonde liquiditeitsratio's die ruim boven 1 uitkomen.



De agenten kennen over de periode 2013-2017 gemiddeld een fors hogere liquiditeitsratio's (met name 2,46 tegenover 1,69 bij de concessiehouders en 1,77 bij de succursalen). Net als bij de nettorentabiliteit en de schuldgraad slagen de succursalen er als enige in om hun liquiditeitsratio te verhogen. Alle type verdelers slaagden erin om hun liquiditeitsratio ten opzichte van 2013 te verbeteren. De succursalen verbeterden hun liquiditeitsratio met 33%, gevolgd door de agenten die een 29% hogere liquiditeitsratio wisten te realiseren ten opzichte van 2013. Bij de concessiehouders verbeterde de liquiditeitsratio heel wat langzamer (+7% ten opzichte van 2013).

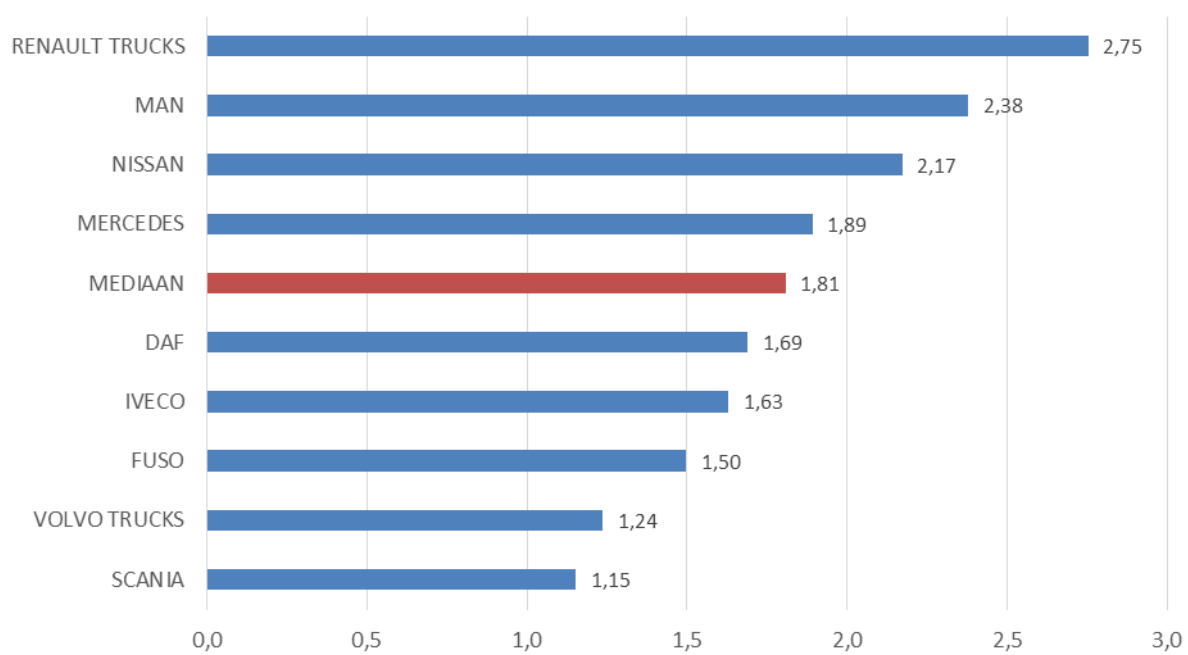


Merkverdelers van merken met een uitgebreid dealernetwerk scoren net als bij de schuldgraad opnieuw sterker dan verdelers van met een beperkter netwerk of de premiummerken (met uitzondering opnieuw van Mercedes). De merkverdelers die de individuele merken Audi en Seat uit de Volkswagen-groep verdelen, presteren opnieuw minder dan gemiddeld, al blijft hun liquiditeitsratio wel groter dan 1. Dit is voor alle merkverdelers trouwens het geval. Het grootste verlies was er voor Honda en Seat, de grootste winst konden de doorsnee merkverdelers van Chevrolet en Suzuki optekenen.



Bij de lichte bedrijfsvoertuigen en trucks ligt de mediaan liquiditeitsratio iets lager. Het zijn dezelfde merken als bij de schuldgraad die opnieuw sterk presteren, zij het in een licht wisselende positie. Wel kon van deze 4 merken enkel de verdeler van Nissan zijn liquiditeitsratio verbeteren. Merken die minder presteerden dan de mediaanwaarde konden elk hun liquiditeitsratio verbeteren.

Mediaan liquiditeitsratio per merk lichte bedrijfsvoertuigen en trucks (2017)



Bijlage 1: Formules ratio's

Onderstaand worden de gedetailleerde formules opgenomen die gehanteerd worden voor de berekeningen van de ratio's. Het betreffen de codes die gebruikt worden in het standaardmodel van jaarrekeningen opgesteld door de Nationale Bank van België.

Brutomarge	Volledig model: $(9901 + 630 + 631/4 + 635/7) / (70 + 74 - 740)$ Verkort model: $(9901 + 630 + 631/4 + 635/7) / 70$
	Volledig model: (bedrijfswinst/verlies + afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa + waardeverminderingen op voorraden, op bestellingen in uitvoering en op handelsvorderingen + voorzieningen voor risico's en kosten) / (omzet + andere bedrijfsopbrengsten – exploitatiesubsidies en vanwege de overheid ontvangen compenserende bedragen) Verkort model: (bedrijfswinst/verlies + afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa + waardeverminderingen op voorraden, op bestellingen in uitvoering en op handelsvorderingen + voorzieningen voor risico's en kosten) / omzet
Nettomarge	Volledig model: $(9901 + 9125) / (70 + 74 - 740)$ Verkort model: $(9901 + 9125) / 70$
	Volledig model: (bedrijfswinst/verlies + kapitaalsubsidies) / (omzet + andere bedrijfsopbrengsten – exploitatiesubsidies en vanwege de overheid ontvangen compenserende bedragen) Verkort model: (bedrijfswinst/verlies + kapitaalsubsidies) / omzet
Nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen (ROE)	$(9904) / (10/15)$ (Winst (verlies) van het boekjaar) / (eigen vermogen) <i>waarbij eigen vermogen = kapitaal + uitgiftepremies + herwaarderingsmeerwaarden + reserves + overgedragen winst (verlies) + kapitaalsubsidies</i>
Schuldgraad	$(16 + 17 + 42/48 + 492/3) / (10/49)$ (voorzieningen en uitgestelde belastingen + schulden op meer dan 1 jaar + schulden op ten hoogste 1 jaar + overlopende rekeningen passiva) / (totaal passiva)
Liquiditeitsratio	$(3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1) / (42/48 + 492/3)$ (voorraden en bestellingen in uitvoering + vorderingen op ten hoogste 1 jaar + geldbeleggingen + liquide middelen + overlopende rekening activa) / (schulden op ten hoogste 1 jaar + overlopende rekeningen passiva)

Bijlage 2: Aantal observaties in 2017 per merk personenwagens / lichte bedrijfsvoertuigen en trucks

PERSONENWAGENS	# populatie	aantal ingevulde waarden 2017									
		brutomarge	% populatie	nettomarge	% populatie	nettorentabiliteit EV	% populatie	schuldbaad	% populatie	liquiditeit	% populatie
ANDERE	40	8	20%	8	20%	36	90%	37	93%	36	90%
AUDI	16	13	81%	13	81%	15	94%	15	94%	15	94%
BMW	60	51	85%	51	85%	56	93%	56	93%	56	93%
BROMMOBIEL	37	2	5%	2	5%	31	84%	32	86%	31	84%
CHEVROLET	21	0	0%	0	0%	17	81%	17	81%	16	76%
CITROEN	188	28	15%	30	16%	175	93%	176	94%	174	93%
DAIHATSU	9	0	0%	0	0%	9	100%	9	100%	8	89%
FCA Group	52	23	44%	23	44%	51	98%	51	98%	51	98%
FORD	152	45	30%	45	30%	140	92%	140	92%	139	91%
HONDA	26	3	12%	3	12%	26	100%	26	100%	24	92%
HYUNDAI	39	7	18%	7	18%	33	85%	35	90%	35	90%
JAGUAR-LANDROVER	23	19	83%	19	83%	18	78%	18	78%	18	78%
KIA	38	34	89%	34	89%	35	92%	35	92%	35	92%
LADA	9	1	11%	1	11%	9	100%	9	100%	6	67%
MAZDA	48	25	52%	26	54%	44	92%	44	92%	43	90%
MERCEDES	38	22	58%	23	61%	35	92%	35	92%	35	92%
MITSUBISHI	33	1	3%	1	3%	29	88%	28	85%	26	79%
Multimerk (=>2)	93	40	43%	40	43%	87	94%	89	96%	86	92%
NISSAN	32	20	63%	20	63%	31	97%	31	97%	30	94%
OPEL	111	31	28%	31	28%	104	94%	104	94%	104	94%
PEUGEOT	154	42	27%	42	27%	147	95%	149	97%	142	92%
RENAULT	186	57	31%	57	31%	178	96%	183	98%	182	98%
SEAT	12	7	58%	7	58%	11	92%	11	92%	11	92%
SKODA	10	5	50%	5	50%	10	100%	10	100%	10	100%
SUBARU	1	0	0%	0	0%	1	100%	1	100%	1	100%
SUZUKI	27	4	15%	4	15%	25	93%	25	93%	25	93%
TOYOTA	87	73	84%	73	84%	73	84%	73	84%	73	84%
VOLVO	42	40	95%	41	98%	40	95%	41	98%	40	95%
VW	37	19	51%	19	51%	37	100%	37	100%	37	100%
VW Group	74	65	88%	65	88%	71	96%	71	96%	71	96%
Totaal	1 695	685	40%	690	41%	1 574	93%	1 588	94%	1 560	92%

	aantal ingevulde waarden 2017										
LICHTE BEDRIJFSVOERTUIGEN EN TRUCKS	# populatie	brutomarge	% populatie	nettomarge	% populatie	nettorentabiliteit EV	% populatie	schuldgraad	% populatie	liquiditeit	% populatie
DAF	10	8	80%	8	80%	10	100%	10	100%	10	100%
FUSO	6	2	33%	2	33%	6	100%	6	100%	6	100%
IVECO	20	8	40%	8	40%	20	100%	20	100%	20	100%
MAN	22	4	18%	4	18%	21	95%	21	95%	20	91%
MERCEDES	4	4	100%	4	100%	4	100%	4	100%	4	100%
Multimerk (=>2)	6	3	50%	3	50%	5	83%	5	83%	5	83%
NISSAN	5	0	0%	0	0%	4	80%	4	80%	4	80%
RENAULT TRUCKS	11	0	0%	0	0%	9	82%	9	82%	9	82%
SCANIA	5	3	60%	3	60%	5	100%	5	100%	5	100%
VOLVO TRUCKS	19	17	89%	17	89%	19	100%	19	100%	18	95%
Totaal	115	49	43%	53	46%	103	90%	103	90%	103	90%