

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

FINANCIËLE BENCHMARK NEDERLANDSE AUTODEALERS 2023

Kleinere dealers presteren beter op productiviteit en efficiency



AETERNUS

Corporate Finance



VOORWOORD

Na ons brancherapport 'aanhaken of afhaken' en het multiple rapport 'Automotive' hebben wij als sectorteam Automotive voor alle stakeholders in de automotive sector nu een benchmark uitgevoerd van de Nederlandse autodealers.

Take-aways

- Kleinere dealers presteren beter op productiviteit en efficiency.
- De consolidatieslag gaat onverminderd door.
- Het Agentuurmodel doet zijn intrede, de effecten ervan zullen zichtbaar worden in 2023.



Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden 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. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend van 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.



**“DE CONSOLIDATIESLAG IN
HET DEALERLANDSCHAP ZET
ONVERMINDERD VOORT”**

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

De consolidatieslag onder autodealerbedrijven zet in 2023 onverminderd door. In het eerste kwartaal van 2023 zijn maar liefst 17 overnames van dealerbedrijven afgerond. Met name Wassink Autogroep heeft haar positie in het zuiden van Nederland verder versterkt door de overname van de Hyundai-activiteiten van Welling Autobedrijven, Oostendorp Autogroep en Hekkert Autogroep.

Met de overname van de Stellantis-vestigingen van Welling Autobedrijven, Coumans en Janssen-Kerres heeft Hekkert Autogroep een goede basis voor schaalvergroting gelegd als enige agentuurpartner van Stellantis in Zuid- en Midden-Limburg.

Ook zien wij dat in aanpalende sectoren de overnames op een hoog niveau blijven in 2023. Met name schadeherstelbedrijven zijn op dit moment een gewild object van overname voor concullega's, dealer- en/of leasemaatschappijen.

Financiële benchmark

Hoe presteert mijn organisatie ten opzichte van de markt? Een vraag die iedere ondernemer zichzelf vroeg of laat stelt. In deze benchmarkanalyse beoordelen wij dat met behulp van de volgende vier prestatie indicatoren.

Arbeidsproductiviteit

De arbeidsproductiviteit wordt bepaald aan de hand van de brutowinst per fte. Dit staat los van verkoopkosten. Een optimale inzet van het personeelsbestand is een belangrijke prestatie indicator.

Operationele efficiëntie

De efficiëntie van ondernemingen wordt gemeten door het bedrijfsresultaat (EBIT) af te zetten tegen de brutowinst.

Deze ratio geeft inzicht in de mate hoe efficiënt ondernemingen omgaan met hun operationele kosten om een bepaalde brutowinst te realiseren.

Voorraadbeheersing

De ratio voorraad gedeeld door de brutowinst analyseert de hoeveelheid voorraad ondernemingen aanhouden om een bepaalde brutowinst te realiseren.

Sales efficiëntie

De sales efficiëntie wordt berekend door de verkoopaantallen te delen door het aantal fte. Deze ratio analyseert de saleskracht van de onderneming gecombineerd met de kracht het dealermerk.

In tabelvorm ziet dit er als volgt uit:

Prestatie indicator	Ratio	Gerapporteerd in	Onderzochte partijen
Productiviteit	Brutowinst per fte	In Euro's (x 1.000)	95
Operationele efficiëntie	EBIT gedeeld door brutowinst	In percentage	95
Voorraadbeheersing	Voorraadpositie gedeeld door brutowinst	In percentage	95
Sales efficiëntie	Verkoopaantallen per fte	In aantallen	70





Selectie van de organisaties in de benchmarkanalyse

We hebben een intern bestand van ruim 130 Nederlandse autodealerorganisaties waarvan er 95 voldoende informatie beschikbaar hebben om op te kunnen nemen in de analyse. Van dit aantal zijn er voor 70 organisaties de verkoopaantallen beschikbaar zijn.

Samenvatting resultaten benchmarkanalyse

Voor de benchmark analyse is gebruik

gemaakt van de geconsolideerde jaarrekeningen over het boekjaar 2021¹. In de tabel hiernaast is een dwarsdoorsnede van de organisaties die zijn opgenomen in de benchmark analyse gepresenteerd.

Kijkende naar de uitslagen van de prestatie indicatoren, bedroeg de gemiddelde brutowinst per fte € 116.000, de EBIT per brutowinst 20,7% en waren er gemiddeld 16 verkopen per fte.

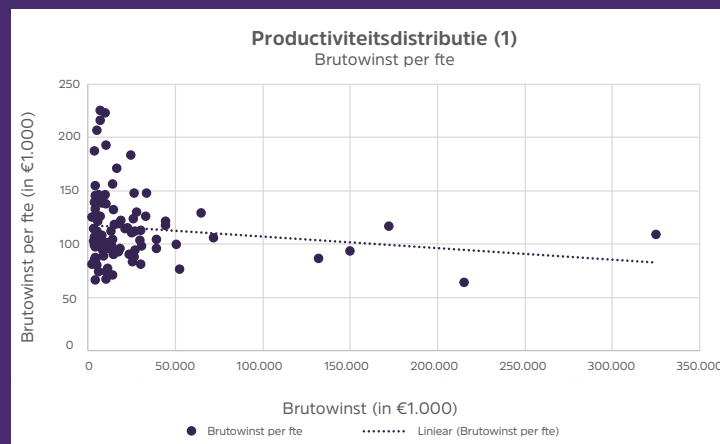
Benchmark	Brutowinst per fte (in €1.000)	EBIT per fte (in €1.000)	Voorraad per Brutowinst	Verkoopaantallen per fte
Gemiddelde	116	25	113,7%	16
Mediaan	107	23	114,5%	13
Max	226	86	259,0%	59
Min	65	-3	29,6%	1
Standaard deviatie	34	16	40,3%	10
Aantal onderzochte partijen	95	95	95	70

¹ Alle ondernemingen waarbij het boekjaar gelijk is aan het kalenderjaar en die hun jaarrekening hebben gepubliceerd voor 1 maart 2023 zijn meegenomen in de analyse. Kleine vennootschappen maken geen deel uit van de analyse omdat zij niet alle benodigde informatie publiceren.

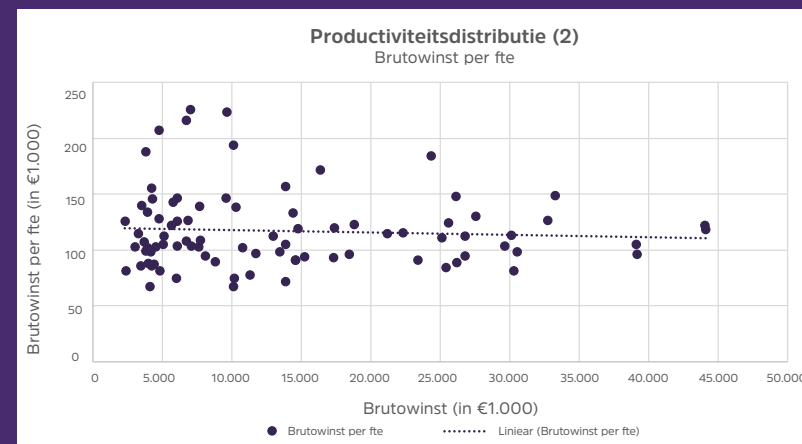
NADERE ANALYSE VAN DE PRESTATIE INDICATOREN

Productiviteit van kleinere autodealers is beter dan bij de grotere

Wij hebben onderzocht of de grotere autodealers productiever zijn dan de kleinere. 86 van de 95 partijen hebben een brutowinst van minder dan 50 miljoen. Gemiddeld genomen realiseren de geanalyseerde autodealers €116.000 per fte aan brutowinst per fte. Hierbij valt op dat de kleinere autodealers (minder dan €50 miljoen) gemiddeld beter presteren dan de grotere partijen. Dit kan afgelezen worden aan de hand van de dalende trendlijn in de productiviteitsdistributie (1) en de relatief stabiele trendlijn in de productiviteitsdistributie (2). De hoogste score (€226.000 per fte) wordt gerealiseerd



door een dealer met minder dan €10 miljoen brutowinst. Dit geldt ook voor de laagste prestatie (€65.000 per fte).



Geconcludeerd kan worden dat kleinere ondernemingen beter scoren op productiviteit dan grotere ondernemingen. Hoe groter de

brutowinst wordt bij een onderneming des te moeilijker zij instaat blijken de brutowinst per fte vast te houden.





Kleinere autodealers zijn efficiënter

Naast productiviteit analyseren wij ook de efficiëntie van autodealers. De mate van efficiëntie wordt gemeten door de EBIT te delen door de brutowinst van de onderneming. De ratio geeft weer hoe efficiënt de onderneming haar operatie heeft ingericht om een bepaalde output (brutowinst) te realiseren. Gemiddeld genomen is de ratio EBIT gedeeld door brutowinst 20,7%. Dit betekent dat grofweg een vijfde van de brutowinst uiteindelijk bedrijfsresultaat (EBIT) is. De hoogste realisatie betreft 57,1%. Wat houdt in dat de onderneming ongeveer drie keer zo efficiënt is geweest dan het gemiddelde. De laagste was 2,8%.

Kijkende naar onderstaande tabellen wordt deze trend ook duidelijk zichtbaar. Hoe groter de brutowinst, hoe uitdagender het wordt om de operationele kant van de onderneming efficiënt in te regelen. Ondanks dat de dalende trend ook licht waarneembaar is bij onderneming met een brutowinst tot €50 miljoen, is dit vele malen sterker bij de complete benchmark (brutowinst tot €350 miljoen). De hogere brutowinst wordt dus bereikt met in verhouding méér kosten.

Ook voor de analyse van efficiëntie geldt: hoe hoger de brutowinst, hoe uitdagender het voor ondernemingen is om efficiënt te zijn.

Grotere dealers hebben een betere voorraadbeheersing

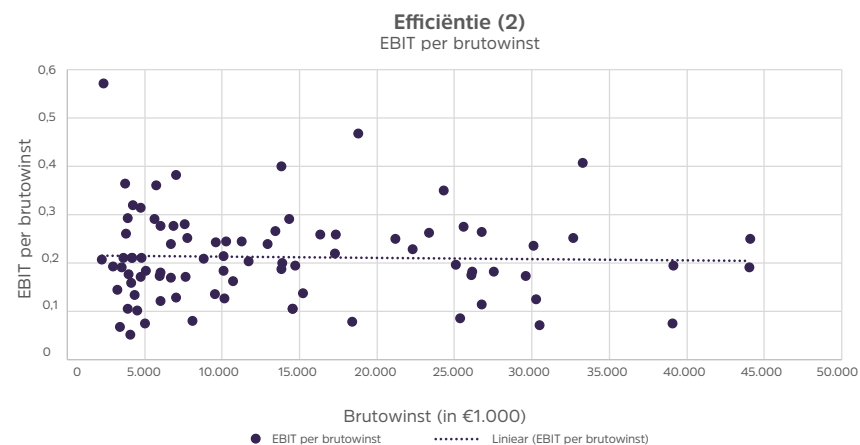
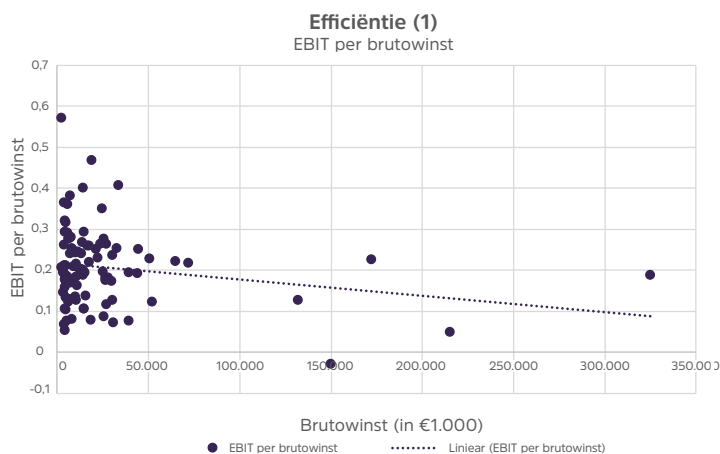
Het autodealerlandschap staat aan de vooravond van drastische veranderingen in het businessmodel. De omarming en introductie van het agentuurmodel brengt die verandering in een stroomversnelling. Omdat het agentuurmodel geen voorraadpositie van nieuwe auto's veronderstelt, kijken wij met interesse naar de manier waarop autodealers per heden omgaan met hun voorraadpositie. In de analyse noemen wij dit voorraadbeheersing en meten dit door de voorraadpositie te delen door de brutowinst. Gemiddeld genomen houden de geanalyseerde autodealers 113,7% van hun brutowinst aan als voorraad. Uiteraard kan dit

gestuurd zijn door de tijd van het jaar, maar als we ervan uitgaan dat elke dealer min of meer in dezelfde salescyclus zit, verwachten wij dat de cijfers voor vergelijkingsdoelen toch geschikt zijn.

De hoogste ratio is 259,0%. Dit houdt in dat er ongeveer tweeëneenhalf keer de brutowinst van dat jaar aan voorraad aangehouden wordt.

De laagste ratio betreft 29,6%. De vraag is of dit een gezonde verhouding is, want bij toename van de vraag moet de dealer wel voldoende voorraad hebben. Een bekend spanningsveld in de dealerbranche.

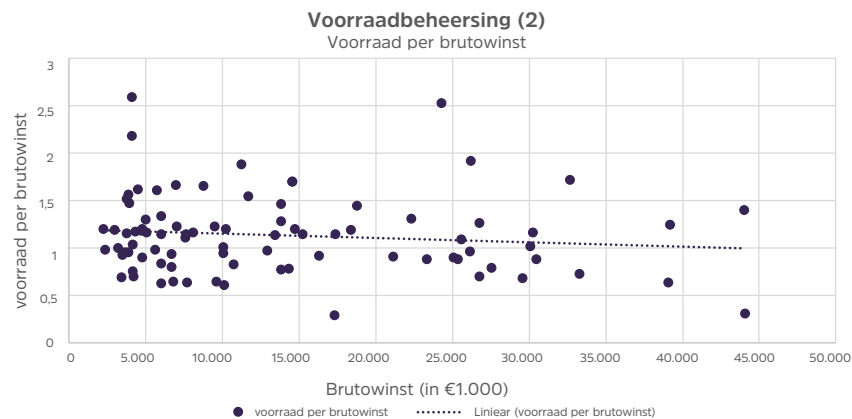
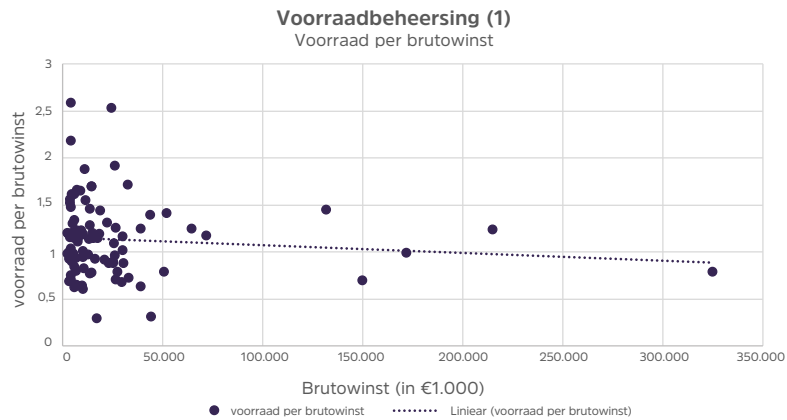
'ZOWEL DE PRODUCTIVITEIT ALS DE EFFICIENCY NEEMT AF NAARMATE DE AUTODEALER GROTER IS'.





Waar de distributie van productiviteit en efficiëntie een duidelijk verschil van de trend laten zien, is de voorraadbeheersingstrend voor groot en klein relatief vergelijkbaar.

De voorraadbeheersing is bij grotere ondernemingen zelfs gemiddeld genomen beter ingericht dan bij de kleinere ondernemingen.



TUSSENCONCLUSIE OP BASIS VAN DE ALGEMENE BENCHMARK

De benchmark geeft inzicht in de gemiddelde, hoogste en laagste prestaties van 95 autodealers op de geanalyseerde prestatie indicatoren. In algemene zin presteren de kleinere autodealers met een brutowinst tot €50 miljoen beter dan de grotere autodealers (met een brutowinst van €50 miljoen tot €350 miljoen). Enkel op voorraadbeheersing presteren de grotere autodealers enigszins beter dan de kleinere. Het lijkt dat organisaties door schaalgrootte de voorraadpositie efficiënter kunnen inrichten. Voorraadrisico's worden hierdoor beter ingeperkt.

De resultaten per prestatie indicator suggereren dat grootte relatief gezien niet loont. Dit wordt ook bevestigd als er

gekeken wordt naar de correlatie tussen de gerealiseerde brutowinst en de onderzochte prestatie indicatoren.

Met name de efficiëntie indicator heeft een negatieve correlatie (-0,195). Dat betekent hoe hoger de brutowinst hoe lager de efficiëntie. De brutowinst per fte heeft een correlatie van -0,15 met de omvang van de brutowinst. De correlatie is het laagst bij de voorraadbeheersing (-0,095). Dit laat zien hoe hoger de brutowinst, hoe lager de voorraadpositie tot de brutowinst.

Toch, in absolute zin en slagkracht die grote autodealers hebben is de verwachting dat zij instaat zijn om tegenwicht te bieden aan fabrikanten (en importeurs) om hun rol in de keten te behouden.

ANALYSE OP AUTOMERK

Merkportefeuille: benchmark	Aantal	Totale Verkoopaantallen	Totale Brutowinst (in €1.000)	Brutowinst per FTE (in €1.000)	EBIT per Brutowinst	Voorraad per Brutowinst	Verkoopaantallen per fte
Volkswagen Groep	12	25.609	306.826	127	19,4%	119,6%	11
Toyota Groep	4	1.830	22.187	101	18,0%	129,4%	13
Renault Groep	7	14.072	123.929	107	20,5%	93,9%	14
Mercedes-Benz Group	4	6.924	99.300	117	28,7%	122,2%	9
BMW Groep	6	13.731	148.844	127	20,2%	145,0%	14
Hyundai Groep	4	4.763	19.287	123	32,5%	84,8%	31
Honda	-	-	-	-	-	-	-
Stellantis	9	14.041	78.959	99	19,1%	120,6%	22
General Motors	-	-	-	-	-	-	-
Geely	9	4.112	103.028	126	22,2%	115,2%	8
Jaguar Land Rover	3	0	14.345	179	27,6%	134,3%	-
Ford Groep	3	1.439	22.641	127	27,3%	122,8%	11
Suzuki	-	-	-	-	-	-	-
Mazda	2	0	5.482	120	17,7%	110,6%	-
Fabrikantoverschrijdend	32	169.181	1.468.530	106	18,1%	105,7%	17
Gemiddelde	95	255.702	2.413.359	116	20,7%	113,7%	16



De sample van 95 dealerbedrijven bevat van de meeste fabrikanten die actief zijn in Europa meerdere dealers. Enkel Honda, General Motors en Suzuki zijn niet zelfstandig vertegenwoordigd. Op marktsegment is geen duidelijk beeld te herkennen. Niet alleen luxemerken als Jaguar Land Rover en BMW realiseren een relatief hoge brutowinst per fte, ook volumemerken als Hyundai, Volkswagen en Ford presteren bovengemiddeld.

Op fabrikantniveau presteert Jaguar Land Rover veruit het best op brutowinst per fte. Het niveau van brutowinst per fte ligt bij Jaguar Land Rover ruim 54% (€63k) boven het gemiddelde. Mogelijke verklaringen zijn dat deze dealers significant productiever zijn of een hogere verkoopmarge hebben dan andere fabrikanten. Op basis van deze informatie kan een interessante kanttekening worden gezet bij de huidige ontwikkelingen binnen het dealernetwerk

van Jaguar Land Rover (JLR). Jaguar Land Rover is een van de voorlopers in het toepassen van het agentuurmodel. JLR heeft namelijk aangekondigd om voor Land Rover op termijn over te stappen op een agentuurmodel. Jaguar daarentegen wisselde per 1 april jongstleden van dealers naar agenten, waarbij ook het aantal agentschappen daalde naar 4 locaties voor de Nederlandse markt.

Een ander opvallende prestatie wordt geleverd door de dealers van Stellantis. Stellantis is namelijk de laagst presterende fabrikant op basis van brutowinst per fte. Een punt van aandacht is dat ook Stellantis voorloper is in het uitrollen van het agentuurmodel. Het ligt hierdoor in de lijn der verwachting dat deze prestatie indicator in de toekomst nog verder zal verslechteren omdat agenten naar verwachting een lagere vergoeding per verkochte auto gaan ontvangen.

ANALYSE OP OMVANG

Grootte: benchmark	Aantal	Totale Verkoopaantallen	Totale Brutowinst (in €1.000)	Brutowinst per fte (in €1.000)	EBIT per Brutowinst	Voorraad per Brutowinst	Verkoopaantallen per fte
< 5 miljoen	22	8.140	84.670	115	21,3%	122,9%	39
5 - 25 miljoen	46	61.302	533.721	121	22,0%	114,8%	16
25 - 100 miljoen	22	90.899	801.381	110	19,4%	104,6%	12
100 - 250 miljoen	4	49.329	668.615	91	9,4%	109,7%	7
> 250 miljoen	1	46.032	324.972	110	18,7%	79,7%	16
Gemiddelde	95	255.702	2.413.359	116	20,7%	113,7%	16

Daarnaast hebben wij gekeken naar de prestaties per indicator met daarbij een uitsplitsing naar grootte. Wij hebben vijf categorieën gedefinieerd en vervolgens geanalyseerd. De resultaten van brutowinst per fte en EBIT gedeeld door brutowinst bevestigen andermaal dat ondernemingen met een kleinere brutowinst relatief betere

prestaties realiseren dan grotere. Dealers met een brutowinst tussen de €5 miljoen en €25 miljoen scoren het beste op deze indicatoren.

Bij de categorie €100-€250 miljoen blijven de prestaties van brutowinst per fte en EBIT gedeeld door brutowinst relatief (ver) achter

bij de overige categorieën. Deze categorieën scoren ongeveer het dubbele. Wetende dat de gemiddeldes 'slechts' zijn opgemaakt uit vier ondernemingen is het moeilijk de significantie van deze resultaten te bepalen. Toch zijn de verschillen dermate hoog dat we dit wel noemenswaardig vinden.

ANALYSE OP VERZORGINGSGBIED

Verzorgingsgebied: benchmark	Aantal	Totale Verkoopaantallen	Totale Brutowinst (in €1.000)	Brutowinst per fte (in €1.000)	EBIT per Brutowinst	Voorraad per Brutowinst	Verkoopaantallen per fte
Regionaal	78	121.236	1.095.899	117	21,1%	115,4%	17
Provinciaal	13	40.244	473.674	113	20,2%	104,3%	12
Nationaal	2	31.590	387.098	91	13,8%	111,9%	8
Internationaal	2	62.632	456.688	98	15,8%	112,3%	13
Gemiddelde	95	255.702	2.413.359	116	20,7%	113,7%	16

Een verdieping op basis van het verzorgingsgebied van dealers laat zien dat grote (inter)nationale dealergroepen onder het gemiddelde scoren op alle prestatie

indicatoren. Dit ligt logischerwijs in lijn met de voorgaande analyse waarbij de autodealers op omvang zijn gecategoriseerd. Immers is het aannemelijk dat een dealer

met vestigingen in meerdere provincies ook groter in omvang is dan een dealer die slechts op regionaal niveau opereert.



ANALYSE OP PROVINCIE

Provincie: benchmark	Aantal	Totale Verkoop-aantallen	Totale Brutowinst (in €1.000)	Brutowinst per fte (in €1.000)	EBIT per Brutowinst	Voorraad per Brutowinst	Verkoop-aantallen per fte
Noord-Holland	7	13.853	124.532	113	26,8%	103,1%	15
Zuid-Holland	20	58.496	551.601	123	17,4%	117,9%	16
Utrecht	10	16.325	257.533	100	15,8%	104,5%	14
Gelderland	16	56.461	550.392	113	19,9%	129,7%	12
Noord-Brabant	15	79.083	617.547	112	23,7%	106,4%	19
Zeeland	4	2.430	27.767	114	14,9%	122,1%	15
Limburg	7	9.042	94.538	103	21,5%	116,0%	14
Flevoland	-	-	-	-	-	-	-
Overijssel	8	8.835	87.019	134	23,5%	116,0%	18
Drenthe	2	670	9.272	115	25,2%	97,4%	15
Groningen	2	4.147	36.502	123	17,5%	86,5%	17
Friesland	4	6.360	56.657	125	29,1%	103,2%	20
Gemiddelde	95	255.702	2.413.359	116	20,7%	113,7%	16

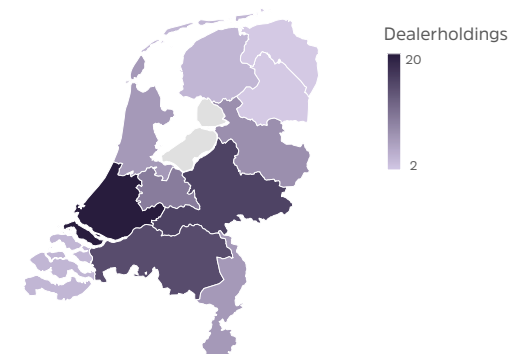
Uit de selectie van 95 autodealerholdings is ook gekeken waar zij hoofdzakelijk zijn gevestigd. In relatie tot de vorige verdiepingsslag 'verzorgingsgebied' is circa 80% regionaal actief. Doordat het merendeel regionaal actief is, is het interessant of er verschillen per provincie waarneembaar zijn.

De provincies met de meeste dealers zijn Zuid-Holland (20), Gelderland (16) en Noord-Brabant (15). De volledige verhouding is te zien in de heatmap 'aantal dealerholdings per provincie' hiernaast. Partijen in Noord-Brabant realiseren ook de hoogste

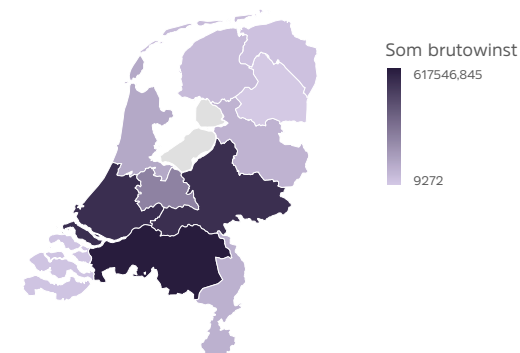
cumulatieve brutowinst en verkoopaantallen. Dit is te zien de heatmaps 'cumulatieve brutowinst per provincie' en 'cumulatieve verkoopaantallen per provincie'.

De best presterende provincie op brutowinst per fte is Overijssel met €134.000 per fte. Dealerholdings in Friesland scoren het best op EBIT per brutowinst, met 29,1%. Autodealers gevestigd in de provincie Groningen scoren het beste op voorraadbeheersing, met een ratio van 86,5%.

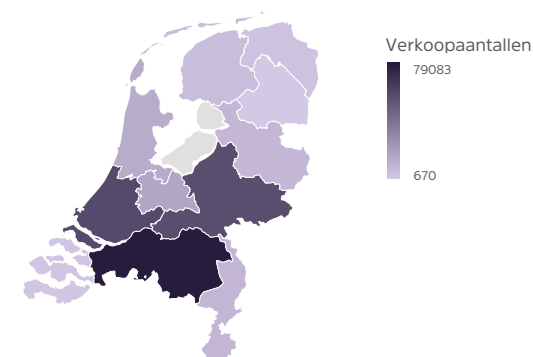
Aantal dealerholdings per provincie



Cumulatieve brutowinst per provincie (in €1.000)



Cumulatieve verkoopaantallen per provincie



TOT SLOT: AANHAKEN OF AFHAKEN?

In meerdere opzichten wordt 2023 een interessant jaar. We doelen hierbij op de effecten van de introductie van het agentuurmodel, het koopkrachtverlies van de consument, druk op de marges, benodigde investeringen om toekomstbestendig te blijven en de strijd om de betaalbare Electric Vehicles. Het is niet voor niets dat wij in het door ons in oktober 2022 uitgebrachte sectorrapport de titel hebben gebruikt 'aanhaken of afhaken'.

Als Aeternus zitten we midden in de consolidatie en kennen veel dealerbedrijven. Onze branchekennis zorgt er voor dat de dealerbedrijven goed kunnen waarderen en alle belangrijke onderhandelingspunten weten. Wilt u meer weten, bel dan voor een nadere kennismaking met ons Brancheteam Automotive.



TOMBSTONES AUTOMOTIVE



Sold to



Sell Side

AUTOMOTIVE

DAGO
Autogroep



Sold to

VOLKSWAGEN PON
FINANCIAL SERVICES



Sell Side

AUTOMOTIVE

AutoArena



Sold to



Sell Side

AUTOMOTIVE

AUTOHAASGROEP

Sold to



Sell Side

AUTOMOTIVE

INGRIJPENDE WIJZIGINGEN IN HET DEALERLANDSCHAP IN NEDERLAND

Het zal niemand zijn ontgaan, de afgelopen tijd was er met grote regelmaat te lezen dat er 'weer' een kleine dealer door een grotere branchegenoot was overgenomen. De autobranche is dus volop in beweging. Voor de komende jaren: verdere voortgang in de M&A transacties, maar ook een zichtbaar veranderende rol van fabrikanten en dealers.

In dit Aeternus Industry report krijgt u inzicht in:

- Het Nederlandse dealerlandschap
- De top 10 autodealers
- Recente fusies en overnames in het dealerlandschap
- Markttrends: Elektrificatie en E-commerce wijzigen het businessmodel

> [Download hier het E-book](#)

OVERNAMEPRIJZEN BINNEN DE AUTOMOTIVE

In dit whitepaper presenteren we grafieken met het verloop van de gemiddelde multiple van Automotive branche van 2016 tot en met 2022. Deze multiples reflecteren de prijzen die betaald worden voor bedrijven binnen de Automotive branche.

> [Download hier het E-book](#)





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 35 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. 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, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus Office Amsterdam

Paulus Potterstraat 20-3
1071 DA Amsterdam
The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven

Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands

Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands

+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:


M & A WORLDWIDE

