Het plafond is bereikt

Precies zoals een groot aantal dealers eind 2021 al verwachtte is 2022 in financieel opzicht een feestjaar geworden. Veruit de meeste dealers zagen de winst toenemen. Maar, geven de respondenten aan, het plafond lijkt in veel opzichten bereikt. Dat blijkt uit de dealerenquête, een samenwerking tussen Automotive en Van Ree Accountants.

TEKST: BART KUIJPERS

Highlights

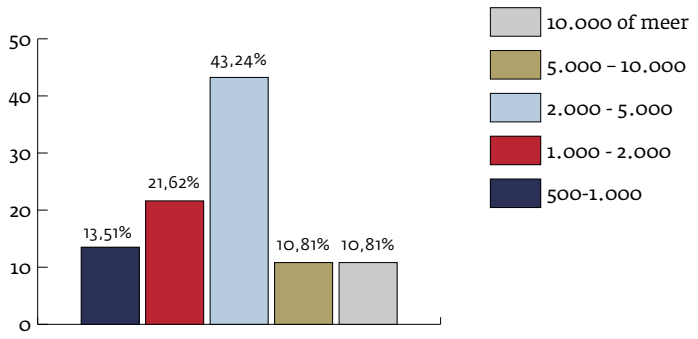
- Op één bedrijf na hebben alle deelnemende bedrijven zwarte cijfers geschreven;
- De dealers maken zich grote zorgen over de invoering van het agentuurmodel. Ze hebben weinig vertrouwen in hun fabrikanten;
- Veruit het grootste deel van de dealers denkt de komende jaren te moeten investeren in aftersales en schade.
- De enquête is ingevuld door 37 dealerholdings.

60

Deze enquête is een gezamenlijke productie van:

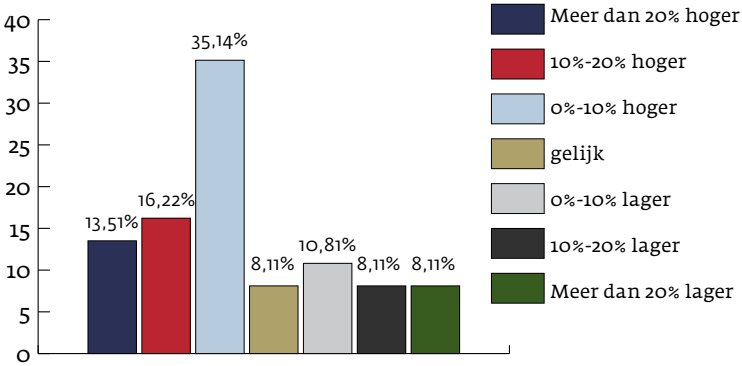
AUTOMOTIVE VAN REE ACCOUNTANTS

VRAAG **Hoeveel nieuwe auto's heeft u in 2022 verkocht? (n=37)**



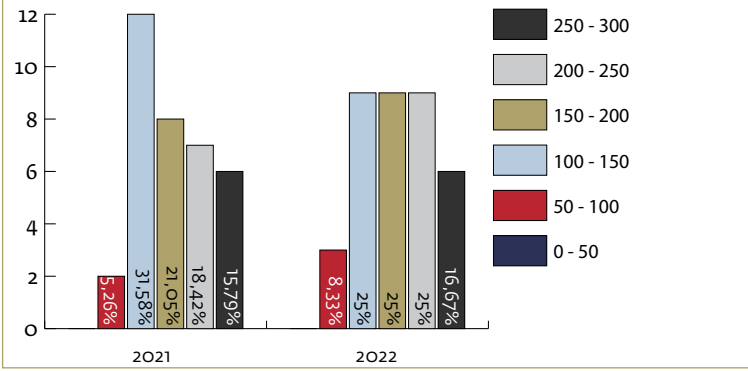
- In totaal vulden 37 dealerholdings de enquête in;
- Het invullen van de enquête gebeurt op basis van anonimiteit.

VRAAG **Hoeveel hoger/lager ligt het aantal nieuwverkopen in vergelijking met 2021?**



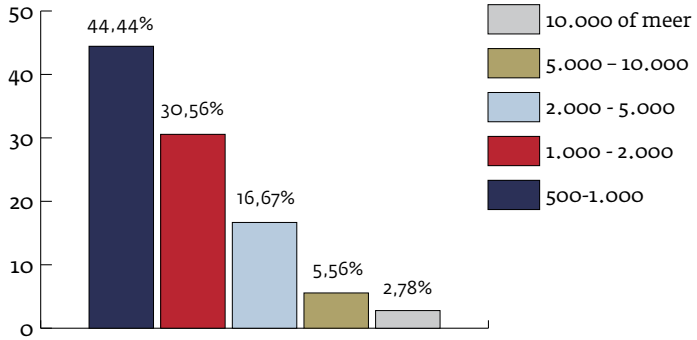
- De totale verkoop daalde vorig jaar licht (3 procent), de grootste dealerholdings wisten in meerderheid meer te verkopen;
- Uit de gegevens in deze Top 60 blijkt dat 37 van de 60 bedrijven in 2022 een of meerdere overnames hebben gedaan.

VRAAG **Het Nederlandse dealerlandschap telt momenteel circa 340 dealereigenaren. Wat is volgens u een gezond aantal?**



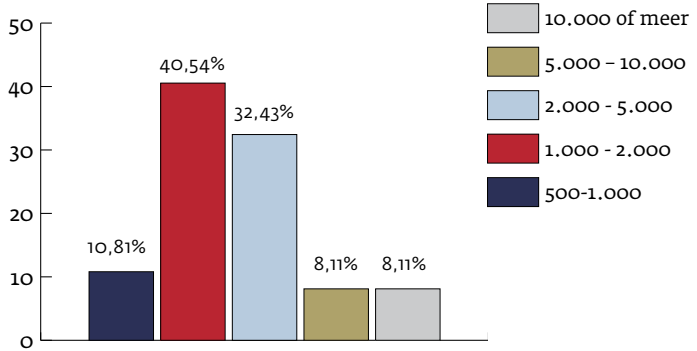
- Iets minder dan de helft noemt een aantal tussen de 100 en 200 optimaal;
- Dat is ongeveer gelijk aan eind 2021;
- Al twee jaar op rij noemt geen enkele ondervraagde tussen de 0-50 als meest optimaal. En maar een kleine minderheid noemt 50 tot 100 als gezond aantal.

VRAAG **Hoeveel nieuwe auto's heeft u in eind 2022 in backorder staan?**



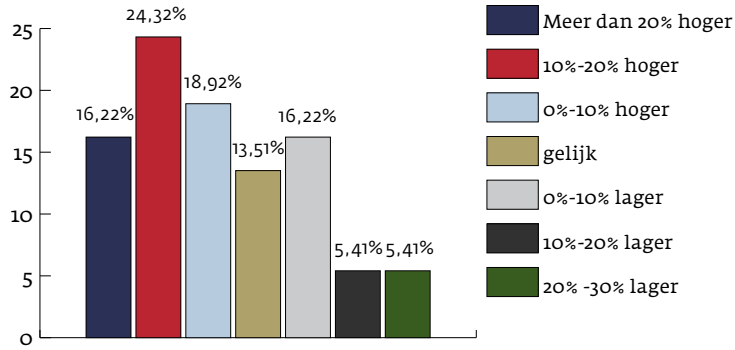
- De 37 bedrijven hebben eind 2022 naar schatting ongeveer 75 duizend auto's in backorder staan;
- Eentje heeft meer dan tienduizend auto's in backorder;
- Bij 75 procent van de ondervraagden is de backorder positie minimaal 10 procent hoger dan eind 2021.

VRAAG **Hoeveel occasions verkocht u (b2c) in 2022?**



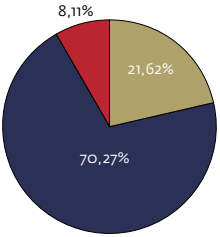
- De grootste dealers zijn inmiddels ook de grootste retailers op de occasionmarkt geworden;
- Een groot deel van de dealers geeft aan de komende jaren de occasionactiviteiten verder uit te breiden.

VRAAG **Hoeveel hoger/lager is de verkoop in vergelijking met 2021?**



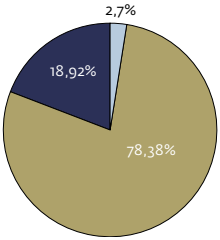
- De occasionverkoop daalde vorig jaar landelijk met 12 procent;
- Bijna 60 procent van de grootste dealersholdings wist in 2022 meer occasions te verkopen;
- Een groot aantal holdings heeft in de afgelopen tien jaar geïnvesteerd in de occsionverkoop.

STELLING Ik verwacht dat volgend jaar de nieuwverkoop stijgt



- Er is optimisme dat de nieuwverkoop in 2022 'uitgebodemd' is;
- Door de backorderpositie zal het aantal registraties waarschijnlijk stijgen, het aantal orders waarschijnlijk niet.
- Driekwart denkt dat de productietekorten volgend jaar worden ingelopen.

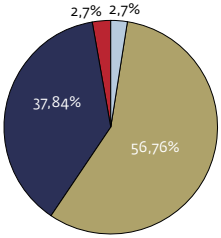
STELLING De winst per verkochte occasion stijgt in 2023



- Een grote meerderheid denkt dat de winst per verkochte occasion gaat dalen;
- Eind 2021 dacht 83 procent nog dat de winst per verkochte occasion in 2022 zou stijgen, net als bij de nieuwverkoop is het optimisme enigszins weg.
- Driekwart denkt dat de occasionprijzen dit jaar gaan dalen.

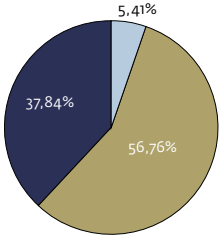


STELLING Ik maak mij zorgen over een komende recessie



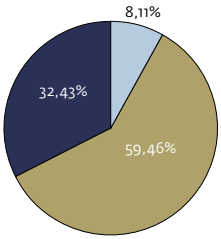
- Veertig procent van de ondervraagden vreest dat we in een recessie terecht gaan komen.

STELLING Klanten hebben begrip voor oplopende prijzen



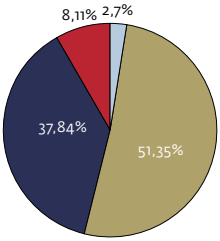
- Bijna veertig procent van de klanten heeft begrip voor de stijgende prijzen;
- Vorig jaar lag dat percentage op 50 procent.

STELLING De winst per verkochte nieuwe auto stijgt in 2023



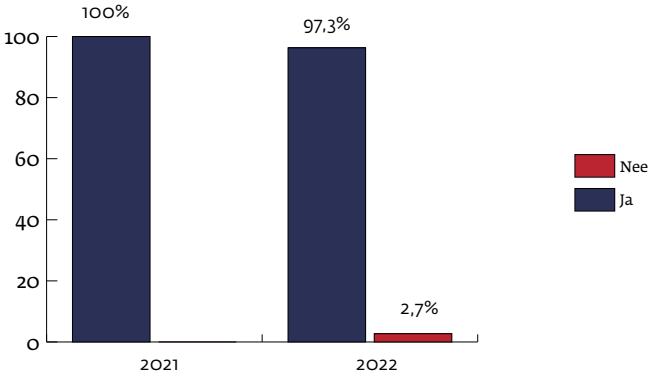
- Met het weer op gang komen van de verkoop, zal de winst per nieuw verkochte auto dalen, denkt een ruime meerderheid;
- Eind 2021 dacht 75 procent dat de winst per verkochte auto in 2022 zou stijgen, dat optimisme is grotendeels weg.

STELLING De leveringsproblemen hebben voor ons bedrijf meer voor- dan nadelen



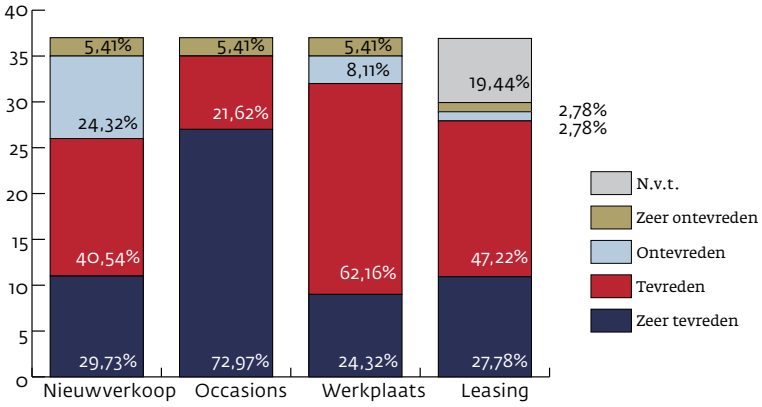
- 45 procent van de ondervraagden stelt dat de schaarste meer voor- dan nadelen heeft;
- Eind 2021 dacht 36 procent dat de schaarste meer voor- dan nadeel brengt;
- Vooral de op termijn lagere aftersales wordt gezien als belangrijk nadeel.

VRAAG **Heeft uw dealerbedrijf dit jaar zwarte cijfers geschreven?**



- Slechts 1 bedrijf wist in 2022 geen zwarte cijfers te schrijven;
- Uit de door de Top 60-bedrijven aangeleverde data voor de bedrijfspagina's valt op dat vooral Stellantis-dealers lagere winsten lijken te realiseren.

VRAAG **In welke mate bent u tevreden over de winstbijdrage van de verschillende divisies in uw bedrijf?**

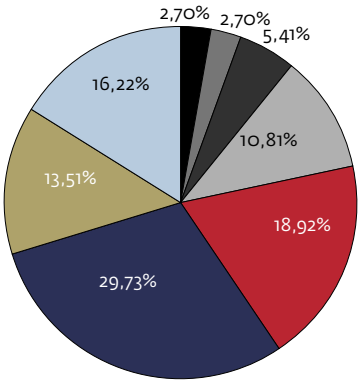


- Over het algemeen is iedereen tevreden met de winstbijdrage van de verschillende bedrijfsonderdelen;
- Bij de nieuwverkoop is 30 procent ontevreden over de bijdrage aan het resultaat;
- Het meest tevreden zijn de ondervraagden over de occasionverkoop. Bijna alle dealers zijn tevreden tot zeer tevreden.

Bovag Branchebarometer

Dit mini-dossier vormt een momentopname van de stand van zaken in dealerholdingland. Als overkoepelende term hebben we daarvoor voor de term 'barometer' gekozen. Simpelweg omdat het de term is die de lading het beste dekt. We realiseren ons dat Bovag een eigen barometer heeft; ieder kwartaal publiceert de bond zijn Bovag Branchebarometer. Daarin wordt bijgehouden hoe het gemiddelde dealerbedrijf, van groot tot klein, presteert. Uit de rapportage van het derde kwartaal van de branchebarometer komt naar voren dat de dealers het financieel goed hebben gehad in 2022. In de eerste drie kwartalen van 2022 boekten autodealers per vestiging een gemiddelde nettowinst van 1,78 procent, tegen 1,36 procent een jaar eerder (inclusief 0,36 procent NOW). Voor Q4 (daarvan zijn nog geen cijfers) en Q1 2023 is de bond voorzichtiger. Dan zal de invloed van de hoge energieprijzen moeten blijken.

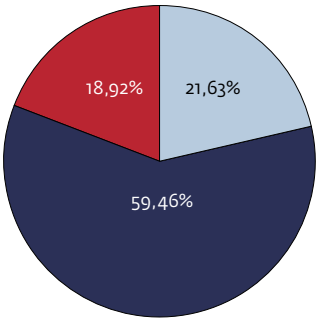
VRAAG Hoe verhoudt uw bedrijfsresultaat zich tot 2021?



- Meer dan 30% hoger
- 20%-30% hoger
- 10%-20% hoger
- 0-10% hoger
- gelijk
- 0-10% lager
- 10%-20% lager
- 20%-30% lager
- Meer dan 30% lager

- Bijna driekwart van de ondervraagden stelt acquisitie(s) te gaan doen dit jaar;
- Dat is meer dan vorig jaar;
- Vooral netwerk-reorganisaties zorgen voor overnames, zo zijn er nog verschillende Stellantis-dealers die overgenomen 'moeten' worden, melden de dealers.

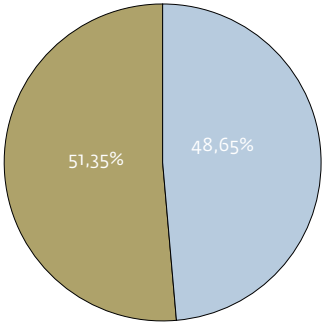
VRAAG Hoe is de opvolging in uw (familie)bedrijf geregeld?



- Dat is nog onbekend
- Opvolging of verkoop is nog (lang) niet aan de orde
- De volgende generatie neemt het over

- Opvolgingsproblematiek lijkt bij de grote dealerholdings niet aan de orde;
- Bij 20 procent is het nog onbekend.

VRAAG Bent u dealer van een merk dat in de komende 24 maanden in Nederland wil starten met een agentuurmodel?

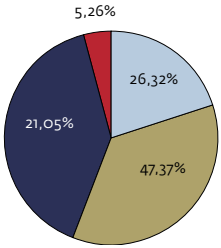


- Nee
- Ja

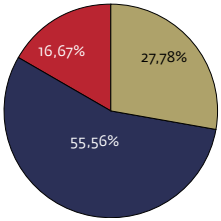
- De helft van de ondervraagde dealers krijgt de komende 24 maanden te maken met de invoering van het agentuurmodel. Stellantis, Ford, BMW en Mercedes zullen de eerste merken zijn die overgaan.

VRAAG **Hoeveel vertrouwen heeft u dat uw fabrikant of fabrikanten een agentuurmodel invoeren dat voor u goed uitpakt? (zie onderstaande stellingen)**

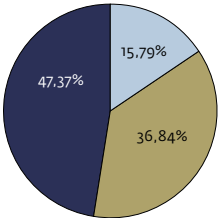
Fabrikanten zijn bereid goed te luisteren en hebben oog voor onze zorgen



Ik verwacht dat mijn verdienmodel op korte termijn verslechtert

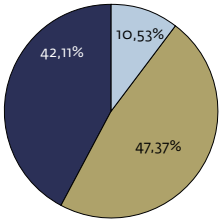


Ik verwacht dat mijn verdienmodel op lange termijn juist verbetert

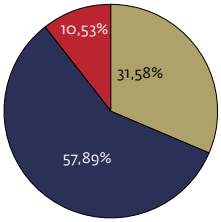




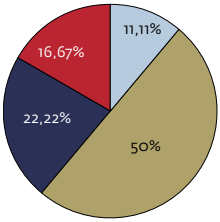
Mocht een agentuurmodel slecht uitpakken voor de dealer(agent) dan verwacht ik dat fabrikanten snel de afspraken zo aanpassen dat onze winstgevendheid verbetert



Het agentuurmodel is geen lang leven beschoren, het zal te ingewikkeld blijken



Ik maak mij zorgen om (grijze) import van nieuwe auto's

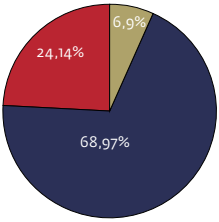




- Maar een kwart van de dealers die te maken krijgen met een agentuurmodel vindt dat de fabrikant goed luistert;
- Een meerderheid denkt dat zowel op korte- als langetermijn de winstgevendheid verslechtert;
- Een kleine meerderheid denkt ook dat fabrikanten de afspraken niet zullen aanpassen als de winstgevendheid van dealers verslechterd blijkt;
- Zeventig procent denkt dat het agentuurschap uiteindelijk slechts een tijdelijke bevlieging zal blijken te zijn en dat fabrikanten op hun schreden terug zullen keren.
- Over toenemende concurrentie van grijze import zijn de meningen verdeeld. Een deel van de dealers geeft aan zich (meer) op die markt toe te leggen.

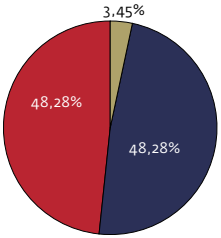
STELLING

Voor dealerholdings die te maken krijgen met zowel standaard dealercontracten als agentuurschappen, neemt de complexiteit fors toe



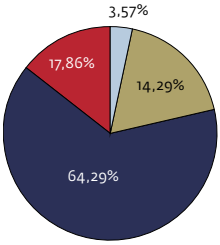
STELLING

Fabrikanten onderschatten de complexiteit van een agentuurmodel



STELLING

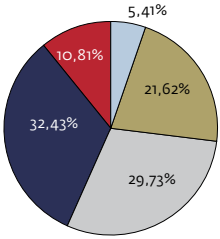
Mijn merken profiteren van het feit dat concurrerende merken nu overstappen naar een agentuurmodel



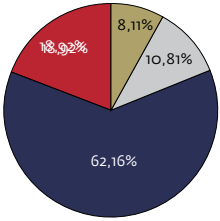
- Complexiteit is een terugkerend issue in deze Top 60 uitgave;
- Er is weinig vertrouwen dat de fabrikanten in staat zijn tot een soepele uitrol en implementatie;
- Voor multimerk-dealers met zowel agent- als niet-agentcontracten neemt de complexiteit fors toe. Eind 2021 dacht 54 procent de complexiteit toe zou nemen, inmiddels is dat gegroeid tot 93 procent;
- 82 procent van alle ondervraagden denkt dat de winstgevendheid blijvend lager zal zijn in een agentuurmodel.

STELLING

Kleinere, zelfstandige dealerbedrijven hebben geen bestaansrecht meer



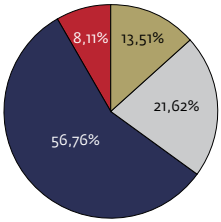
- Ruim 40 procent stelt dat kleine zelfstandige dealerbedrijven geen toekomst hebben;
- Dat is ongeveer gelijk aan de enquête van eind 2021.



- Dit is onveranderd ten opzichte van vorige enquêtes;
- Enkele deelnemers merken op dat het niet nodig is om de leasevloot ook zelf te financieren, samenwerking met partners kan ook.

STELLING

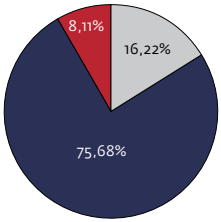
Occasionverkoop wordt voor dealers belangrijker dan nieuwverkoop (incl. private lease)



- Occasions zijn voor de meerderheid van de dealers inmiddels belangrijker dan de nieuwverkoop;
- Eind 2021 dacht een nog iets groter percentage (65%) dat occasions belangrijker zouden worden dan nieuwverkoop.

STELLING

Investeringen in aftersales (OTA, ADAS) zijn noodzakelijk om winstgevend te blijven



- Een grote meerderheid (84%) van de dealers denkt dat investeringen in aftersales noodzakelijk zijn;
- Bij de vorige enquete lag dit aandeel op 62 procent;
- Ook het percentage bedrijven dat zegt te investeren in zijn schade-activiteiten is gestegen van 42 naar 65 procent.

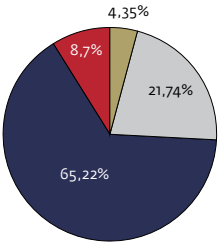
Helemaal eens | Eens | Neutraal | Oneens | Helemaal oneens

IN WELKE MERKEN HEEFT U HET MEEST VERTROUWEN DAT ZE HET REDDEN (N=37).

Merk	Vertrouwen	Merk	Vertrouwen
BYD	74,19%	Lotus	6,45%
Lynk & Co	70,97%	Zeekr	6,45%
Polestar	61,29%	Fisker	3,23%
MG	48,39%	JAC	3,23%
NIO	45,16%	ORA	3,23%
Cupra	35,48%	Togg	3,23%
Xpeng	32,26%	Voyah	3,23%
Lucid	19,35%	Wey	3,23%
Aiways	16,13%	Cadillac	0,00%
Smart	16,13%	e.Go	0,00%
Rivian	12,90%	Hummer	0,00%
VinFast	12,90%	Ineos Grenadier	0,00%
Lightyear	9,68%	Seres	0,00%
Chevrolet	6,45%	Sono Motors (SION)	0,00%
Hongqi	6,45%		

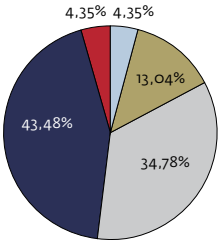
STELLING

Ik verwacht dat de nieuwkomers een grote rol gaan spelen in de nieuwverkoop



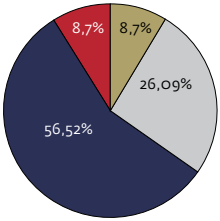
STELLING

Door een nieuw merk toe te voegen houd ik mijn bestaande importeurs/fabrikanten scherp



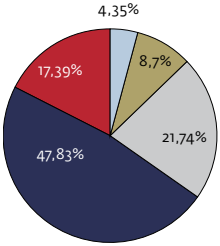
STELLING

Het huidige beleid van prijsverhogingen + lange levertijden zet de nieuwe merken op voorsprong



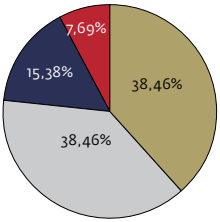
STELLING

De bestaande OEM's onderschatten de nieuwkomers



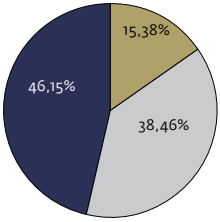
STELLING

Ik verwacht dat de nieuwkomers geen grote rol gaan spelen in de nieuwverkoop



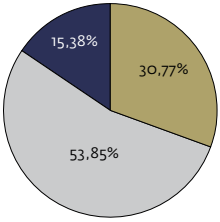
STELLING

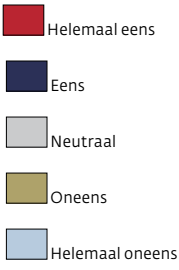
Ik vind de risico's te groot, slechts een enkel nieuw merk zal het redden



STELLING

Mijn importeur/fabrikant zou het problematisch vinden







‘Misschien klagen we wel te veel’

De dealerholdings hebben bijna zonder uitzondering goede jaren achter de rug. Samen met kennispartner Van Ree Accountants wordt in de Top 60 jaarlijks de financiële gezondheid van de holdings doorgenomen. “Er is niemand meer met een negatief rendement”, zegt Johan Berkouwer. “Dat had enkele jaren geleden niemand verwacht. Het geeft aan dat de voorspelde trends allemaal weinig tot geen impact hebben gehad of anderzijds gecompenseerd zijn.”

TEKST: BART KUIJPERS



Wie is Van Ree?

Van Ree Accountants werd in 1966 opgericht. Inmiddels is het bedrijf met 7 vestigingen en 200 medewerkers uitgegroeid tot een van de grootste mkb-accountants van Nederland. Zo staat het bedrijf op de 32e plaats in de Accountancy Top 50. Het bedrijf heeft een specialisatie in de automotive en de ambitie om verder te groeien. Daarnaast heeft het bedrijf relatief veel controle klanten (daarmee staat het landelijk op plek 18).

“Misschien is er wel gewoon te veel geklaagd door alle experts en journalisten”, zegt Johan Berkouwer, die als partner bij Van Ree Accountants leiding geeft aan het automotive-team. “Op basis van allerlei voorspelde trends, denk aan elektrificering, de beweging van bezit naar gebruik, de snelle consolidatie van de branche en dat dan ook nog een in een tijd van corona, oorlog en daaruit voortkomende leveringsproblematiek, leek de toekomst er magertjes uit te zien. Maar wat is de praktijk: over de volle breedte is goed geld verdiend. Er is veel vet op de botten. Niemand had dit verwacht, maar het is wel gebeurd. Opvallend genoeg ziet de meerderheid het voordeel van de huidige omstandigheden ook niet, behalve op de bankrekening dan.”

Berkouwer en zijn team hebben 71 jaarverslagen uit 2021 doorgespit. Van de holdings uit deze lijst maar ook van enkele kleinere bedrijven, die wellicht ooit toetreden tot de Top 60. Berkouwer is stellig: als je het nu niet verdient, dan verdien je het waarschijnlijk nooit meer.” En het goede nieuws is volgens Berkouwer dat ook de dealers die gaan afvallen, zich niet direct zorgen moeten maken. “We zien dat ook die groep goede jaren kent. Het gaat om twee dingen: heb je mensen en auto’s? Zo ja, dan ziet het er gewoon goed uit. De schaalvergroting laat ook ruimte voor de local hero.”
Aftersales is ook in de afgelopen jaren weer een belangrijke kurk onder het bedrijf. “In de enquête gaf de meerderheid aan tevreden te zijn over de bijdrage van de werkplaats aan het resultaat. Dat hadden we vijf jaar geleden niet verwacht. Net als eerder met de veranderende apk maakten we ons allemaal grote zorgen, maar het ziet er gewoon goed uit. De vraag is vooral of een bedrijf voldoende goede technische mensen kan krijgen.” Berkouwer ziet de krapte op de personeelsmarkt, maar dat lijkt hem een probleem van tijdelijke aard. “Er zijn heel veel papa- en- mama-bedrijven die de komende jaren stoppen. Die technische mensen komen uiteindelijk terecht bij de holdings en serieuze universele bedrijven. Overigens geldt dit natuurlijk ook voor het werkaanbod. Dat zal de effecten van de elektrificering zeker dempen.”

PLAFOND

Berkouwer snapt dat er nu opnieuw een periode van onzekerheid aanbreekt in dealerland. De agentuurmodellen worden nu in hoog tempo ingevoerd en de productie bij fabrikanten komt weer op gang. “In de enquête zien we dat het optimisme eind 2021 groter was dan nu. Het plafond lijkt toch wel bereikt. “Ben je Stellantis-dealer en hoor je niet tot de aangewezen groep, dan is de vraag in hoeverre zo’n bedrijf zijn omzet en winst in stand kan houden. Maar als het gaat om de grote trends dan geldt vooral dat een bedrijf bij moet blijven, dan loopt het allemaal door.”
Of het maken van de transitie van autobedrijf naar mobiliteitsaanbieder dé stap is die holdings moeten zetten, weet Berkouwer niet. “Voor de één misschien wel, maar de ander gaat in accurecycling. En allemaal zijn ze groot aan het worden op de occasionmarkt. Ik had vijf jaar geleden niet gedacht dat de dealers daar nu zo dominant zouden zijn. Ook bij occasions was het verhaal lang dat fabrikanten en leasemaatschappijen daar de macht zouden over nemen. Ze hebben het geprobeerd en het is niet ze gelukt. De volledige online verkoop van occasions zou eveneens de toekomst zijn. Van die situatie zijn we nog ver verwijderd. Zelfs corona bleek niet het vliegwiel voor



Berkouwer in gesprek met Maarten Doomen, directeur bij Bluekens Volvo.

online sales. Wat ik er maar mee wil zeggen is dat alle geschetste trends niet zo hard gaan."

300 MILJOEN BPM

Van Ree Accountants was tot 2018 niet nadrukkelijk aanwezig in de automotive. Berkouwer heeft echter altijd een voorliefde gehad voor de autobranche. Hij had al enkele automotive klanten en richtte daarom in 2018 binnen het bedrijf de branchegroep Automotive op. Inmiddels heeft het bedrijf een ruime portefeuille in de automotive en groeit het bedrijf hard door. "We zijn de afgelopen jaren jaarlijks met 35 tot 40 procent gegroeid, waaronder met enkele grote dealerholdings. En Berkouwer heeft er alle vertrouwen in dat deze groei doorzet. "Wij hebben echt interesse in de branche, we snappen hoe een autobedrijf werkt, hoe geldstromen lopen en hoe btw en bpm werken. We investeren daar ook in, we zijn actief in de autobranchegroep van de vereniging van accountants, we werken mee aan publicaties als deze Top 60 en proberen ons echt te verdiepen in wat er speelt." Over de bpm wil Berkouwer nog wel wat kwijt. "In 2021 zat er bij de dealerholdings nog zo'n 300 miljoen euro bpm in de omzet. De bpm gaat door veranderende boekhoudregelgeving uit de omzet, dat betekent in principe dat de rendementen gaan stijgen. Overigens zullen we tegelijkertijd de eerste effecten zien van de agentuurmodellen, die natuurlijk ook een enorme impact hebben op alle financiële ratio's."

ACHTERBANK

Ook binnen de Top 60 hoopt Berkouwer te groeien. Maar dat zijn geen snelle trajecten. "Ik wil bij alle holdings op de achterbank zitten. Naast de bestuurder zit de huidige accountant.



Op het moment dat die opstapt, hoop ik dat wij meegenomen worden in het keuzetraject richting een nieuwe accountant." Berkouwer ziet dat ook accountants keuzes moeten maken. "Specialisatie is echt nodig, in iedere branche. Anders ben je geen serieuze gesprekspartner richting het bedrijf en kun je niet efficiënt werken. En de autobranche krimpt waardoor minder accountants zich richten op deze markt. En voor groei is een langetermijnvisie nodig, want we moeten eerlijk zijn: accountancy is niet sexy, terwijl een goede accountant wel degelijk verschil maakt. Wij zien ontwikkelingen in de markt en kunnen zo als sparringpartner optreden. Ik verwacht dat als een autobedrijf voor de keuze voor een nieuwe accountant staat en ze moeten kiezen tussen een partij met interesse, ervaring en kennis van de autobranche of een generalist, dat dit een no-brainer voor ze is."

WIE HEEFT DE HOOGSTE RENTABILITEIT (OBV JAARVERSLAG 2021)?

1. Kooijman Autogroep	8,0 %
2. Autogroep Ursem Barten	4,5 %
3. Van den Brug	4,4 %
4. Bochane Groep	4,3 %
5. Baan Twente	4,1 %
6. Dekkerautogroep	3,9 %
7. Broekhuis Groep	3,8 %
8. Riva Holding	3,7 %
9. Renova	3,6 %
10. Vallei Auto Groep	3,5 %

Bron: Jaarverslagen, bewerking Van Ree Accountants.
n.b. Alleen dealerholdings die hun cijfers consolideren en een jaarrekening publiceren zijn meegenomen.

Gezond, gezonder, Van den Brug

De Friese dealerholding Van den Brug lost Kooijman Autogroep af als financieel gezondste autobedrijf van Nederland.

TEKST: BART KUIJPERS

Bladerend door deze Top 60 zal het de lezer snel duidelijk zijn geworden dat de gemiddelde Top 60-dealerholding financieel goede tijden kent. Maar er is maar eentje die we bestempelen als Gezondste Dealerholding van Nederland. En dat is dit jaar Van den Brug. Eigenaar Hans van den Brug vertelt in een interview op pagina 52 meer over de strategie van het bedrijf en van hem als ondernemer. Van den Brug vormt samen met Wijnand Pon, Evert Louwman, Eric Berkhof (Van Mossel), Leo van Beukering (Motorhuis) en Rolf Lauret (Autobinck) de Top 60-afvaardiging in de Quote 500.
Dit is het derde jaar dat Automotive samen met Van Ree Accountants een Top 15 van gezondste autobedrijven heeft samengesteld. Na Amega Groep en Kooijman Autogroep is Van den Brug de derde die de titel binnenhaalt. Maar 2021 (de lijst is op basis van gedeponeerde jaarverslagen) was voor alle dealers een goed jaar. De gemiddelde rentabiliteit steeg van 2,0 naar 3,2 procent. De 'slechtst' presterende kwam alsnog uit op een rentabiliteit van 1,1 procent. Het gemiddelde bedrag aan liquide middelen is met 20 procent gestegen. Volgend jaar zal het beeld iets somberder zijn; bij veel bedrijven stegen de winsten, maar vooral bij Stellantis-dealers zijn de winsten in 2022 gedaald, blijkt uit de eigen opgaven die ze gedaan hebben voor dit nummer. En volgend jaar wordt de bpm uit de omzet gehaald, waardoor bij een aantal bedrijven de rentabiliteit stijgt.

TOP 15 FINANCIEEL GEZONDSTE DEALERHOLDINGS

2021-2020	2020-2019	Dealerholding	Ranking Rentabiliteit	Rankink Solvabiliteit	Rankink Liquiditeit	Totaal
1	2	Van den Brug	3	2	2	7
2	Nieuw	Dekkerautogroep	8	1	1	10
3	1	Kooijman Autogroep	2	3	5	10
4	4	Baan Twente	5	4	8	17
5	3	Van Gent Autobedrijf	4	16	3	23
6	7	Volvo Nieuwenhuijse Groep	7	9	10	26
7	5	Amega Groep	13	8	9	30
8	9	Herwers Groep	25	6	4	35
9	12	Pala Group	17	10	12	39
10	Nieuw	Auto Sturm	14	14	18	46
11	Nieuw	Autogroep Ursem Barten	11	22	16	49
12	10	Renova Group	12	17	26	55
13	8	Spuigroep (Motorhuis)	34	11	11	56
14	Nieuw	Broekhuis Groep	6	20	31	57
15	Nieuw	Bochane Groep	10	24	24	58

TOELICHTING

In totaal zijn er 39 bedrijven beoordeeld, zowel die van 2021 als 2020; alleen van deze groep was er een geconsolideerd en volledig jaarverslag beschikbaar. Het meest winstgevende bedrijf, Van Mossel, heeft geen geconsolideerd jaarverslag gedeponeerd en is derhalve niet meegenomen in deze vergelijking. Concerns als Louwman en Pon hebben dusdanig veel niet-automotive activiteiten dat ze niet meegenomen zijn. Van ieder bedrijf zijn over 2020 en 2021 de liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit berekend. Bedrijven zijn op al deze drie variabelen gerangschikt. Hierbij kreeg het beste bedrijf 1 punt, het tweede beste bedrijf 2 punten, enzovoort. Vervolgens zijn per bedrijf deze punten opgeteld. Als een bedrijf op alle drie de hoogste ranking zou noteren dan eindigt het met 3 punten (drie keer 1 punt).

Bron: Jaarverslagen, bewerking Van Ree Accountants. Rentabiliteit: bedrijfsresultaat / omzet

Solvabiliteit: eigen vermogen / totaal vermogen. Liquiditeit: kort lopende voorraad en vorderingen / kort lopende schulden