

Interessante trends en ontwikkelingen in uw branche? In samenwerking met onze kennispartners willen wij u hiervan graag op de hoogte houden.

Wat leest u in deze branchenieuwsbrief?

1. Actuele branchecijfers: autobedrijven rekenen op sterke groei van winst en omzet
2. Interview: van onderhoudsbeurt naar mobiliteitsoplosser
3. Tips voor u

Autobedrijven rekenen op sterke groei van winst en omzet

Personeelstekort, IT en overheidsmaatregelen vormen grootste bedreigingen

De registratie van nieuwe personenauto's neemt toe en de meeste ondernemers in de branche trekken deze positieve lijn door naar 2019. Ze rekenen ten opzichte van andere branches in het mkb op een bovengemiddelde groei van de omzet en de winst. Dit blijkt uit het nieuwe SRA-rapport '2019 in Zicht, de verwachtingen van Nederlandse ondernemingen'. Wel is de financiële positie van autobedrijven per saldo verslechterd, is er sprake van stevige margedruk en kampt een groot aantal bedrijven met een tekort aan vakkundig personeel.

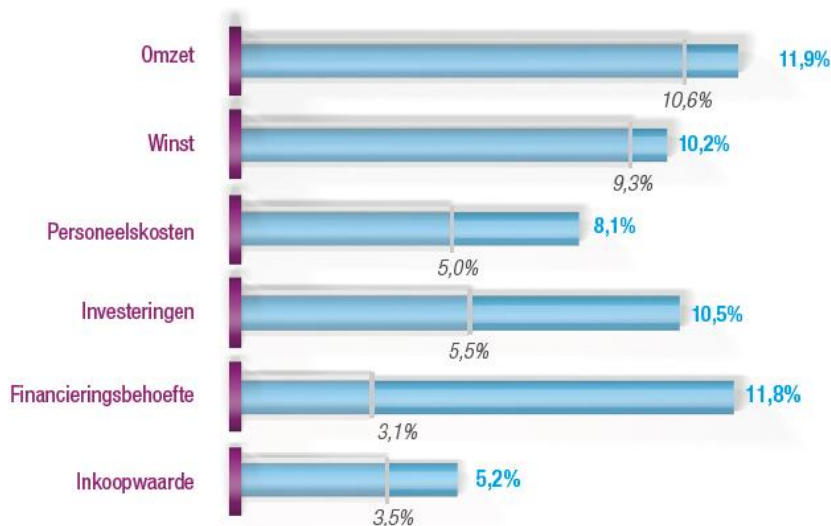
Omzet- en winstgroei bovengemiddeld

Ondernemers in de autobranche gaan voor 2019 uit van een omzetgroei van bijna 12%. Daarmee zijn ze positiever gestemd dan het mkb als geheel (+10,6%). De winst zal naar verwachting met ruim 10% toenemen. Dit cijfer ligt aanzienlijk hoger dan de prognose van een jaar geleden (5,6%) en iets hoger dan het mkb-gemiddelde (+9,3%).

Financiële verwachtingen van automotiveondernemers

(Komende 12 maanden)

- Percentage automotive
- Mkb-gemiddelde



Fors hogere personeelskosten

Steeds meer autobedrijven merken dat de vraag naar gekwalificeerd personeel het aanbod overstijgt en kampen met tekorten. Om goede medewerkers aan te trekken en te binden, is meer geld nodig.

Voor 2019 gaat de branche uit van een toename van de personeelskosten van ruim 8%. Dit betekent meer dan een verdubbeling ten opzichte van de prognose van een jaar geleden.

Meer nadruk op efficiency

Gezien de margedruk en het tekort aan vakkundig personeel is het niet vreemd dat autobedrijven in 2019 sterker willen sturen op efficiency. De helft van de respondenten in de SRA-BiZ-analyse noemt dit als belangrijkste kans. Overheidsmaatregelen, technologische ontwikkelingen en het tekort aan vakkundig personeel vormen de grootste bedreigingen voor de branche.

Financiële positie verslechterd

De financiële positie van autobedrijven is achteruitgegaan. Het percentage ondernemingen dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen, is gedaald van bijna 78% in 2016 naar 74,6% in 2017. De automotive blijft hiermee achter bij het mkb-gemiddelde, dat verbeterde van 78,7% naar ruim 80%.

Grotere behoefte aan externe financiering

Ondanks de slechtere kredietwaardigheid willen autobedrijven in 2019 meer gaan investeren (+10,5%). Daarbij neemt de behoefte aan externe financiering nog sterker toe (+11,8%). Dit kan een knelpunt zijn, want autobedrijven ervaren in de praktijk problemen met het aanvragen van krediet.

Over het onderzoek

Het SRA-BiZ-rapport '2019 in Zicht, de verwachtingen van Nederlandse ondernemingen' bevat de belangrijkste financiële kengetallen en verwachtingen van het Nederlandse mkb. Het rapport is gebaseerd op een grootschalige cijferanalyse van 130.000 jaarrekeningen uit de SRA-Benchmarkdatabase, genaamd Branche in Zicht (BiZ), en op recent onderzoek onder 406 ondernemers, de Mkb-branchescan. De massa, validiteit en actualiteit van deze data zijn uniek.

INTERVIEW

Van onderhoudsbeurt naar mobiliteitsoplosser

“Er is een enorme verandering gaande op het gebied van mobiliteit”, zegt Jan van Delft, voorzitter van de Vereniging Zakelijke Rijders (VZR). Voorheen heette de vereniging ‘Auto van de zaak’, maar die naam is veranderd. “Het was slechts één element, er zijn nu meer mobiliteitsvormen bijgekomen. Wellicht heten we straks de Vereniging van Zakelijke Reizigers.” De mogelijke naamswijziging is kenmerkend voor de ontwikkelingen in de automotivebranche, waar ook garagehouders mee te maken gaan krijgen.

Ruim 6 miljoen zakelijke rijders

VZR houdt zich onder andere bezig met lobbyen, onder meer met een mobiliteitsalliantie van 21 grote organisaties. “De wegen lopen vol, onze bereikbaarheid is in het geding.” Van Delft maakt een onderverdeling in zakelijke rijders: er zijn 700.000 leaserijders, 600.000 auto's zijn gekocht door het bedrijf, 500.000 staan op grijs kenteken en er reizen zo'n 4.300.000 op reiskostenvergoeding. “Vooraf die laatste groep wordt vaak vergeten.” Hij vindt de vergoeding van 19 cent per kilometer diefstal. “Zowel het Nibud als de ANBW zegt dat dit 35 cent zou moeten zijn. De auto als vervoermiddel is heel belangrijk voor werkende Nederlanders.”

Autogebruik en strengere milieueisen

Van Delft somt nog een paar cijfers op: “Meer dan 70% van alle verplaatsingen wordt gemaakt met de eigen auto, een taxi of door autosharing. En 46% van alle reiskilometers wordt afgelegd in een stedelijke omgeving. Overheden hebben de afgelopen jaren met wetgeving geprobeerd om klimaatdoelstellingen te halen. Europese auto's zijn momenteel de schoonste, veiligste en stilste in de wereld. Een gemiddelde automotor stoot 28 keer minder koolmonoxide uit dan 20 jaar geleden. En de eisen worden steeds strenger: waar nu 130 gram uitstoot de eis is, moet dit vanaf 2021 gemiddeld 95 gram per kilometer zijn. Dat is een grote dobber voor de auto-industrie. Je ziet dat merken andere

merken om zich heen verzamelen om het gemiddelde van 95 gram te halen. De verwachting is dat de norm voor de uitstoot nog verder naar beneden gaat, zelfs naar 60 gram. De industrie is angstig en heeft hiertegen enorm gelobbyd, maar hun imago is verslechterd door de sjoemelsoftware. En het gaat razendsnel nu, de eerste controle voor Parijs 2015 is al in 2023.”

Fiscale voordelen

Van Delft vindt dat de politiek hap-snap reageert op bijtellingspercentages. “Je hebt momenteel enorm veel bijtellingspercentages bij de zakelijke vloot. Daar is in het verleden misbruik van gemaakt. Het milieu is bepalend geweest bij onze regelgeving. Het Planbureau Leefomgeving heeft berekend dat deze belastingvoordelen ons € 3,8 miljard hebben gekost.” Hij gebruikt de term ‘Teslataks’, waarmee elektrische auto’s van meer dan € 50.000 een aparte behandeling krijgen. “De verkoop van auto’s met een fiscaal voordeel is ingezakt en de tweedehandsauto’s gaan naar buitenland. Terwijl de tweedehands markt enorm belangrijk en groot is, maar juist daarvoor is geen wetgeving. Zo wordt de lucht in Nederland niet schoner.” Hij verwacht dat de komende twee jaar veel elektrische auto’s op de markt gaan komen met een grotere actieradius.

Factoren bij verkoop nieuwe auto’s

Volgens Van Delft is er een aantal factoren dat van invloed is op de verkoop van nieuwe auto’s:

1. Economie. Dealers mogen niet klagen, maar de verkochte aantallen zijn niet meer zoals vroeger.
2. Bevolkingssamenstelling: vergrijzing. Deze groep is straks niet meer zakelijk actief. Als garagebedrijf moet je hiermee rekening houden, ook bij de waardering van je klanten.
3. Samenstelling huishoudens: meer eenpersoonshuishoudens. Volgens VZR blijkt uit onderzoeken dat bij de aanschaf van een auto 75% zegt dat de gezinssamenstelling de belangrijkste afweging voor de grootte van de auto is.
4. Prijzen: lage prijzen kleine auto’s. Er is sprake van downsizing. Kwam een leaseauto voorheen uit het D-segment, nu komt 65% van alle zakelijke auto’s uit het B- en C-segment. Dat betekent minder omzet met dezelfde verkoopinspanningen.
5. Politieke en fiscale stimuleringsmaatregelen.
6. Demografische ontwikkelingen, zoals de verstedelijking. Goede alternatieven houden in dat de eigen auto niet meer gebruikt wordt. Openbaar vervoer, lopend of de fiets is in opkomst, met straks de leasefiets die een bijtelling van 7% heeft.
7. Kwaliteit van de auto. Die is in de afgelopen jaren veel beter geworden. De interval bij beurten is groter. Dit is prettig voor klanten en merken, want kwaliteit verkoopt altijd goed.
8. Mobility as a Service (MaaS). Bedrijven of particulieren sluiten een contract af met een mobiliteitsaanbieder. Dit houdt een vast bedrag in voor veel typen vervoer, het flexibele kantoor inclusief. Daardoor is er vrijwel geen noodzaak meer om een zakelijk een auto te kopen. De politiek zet hier vol op in.

Gevolgen voor rendement en (after)sales

Een van de gevolgen van bovenstaande ontwikkelingen is dat de rendementen van garagebedrijven onder druk staan. “Het dealerrendement is al jaren tussen de 0 en 1%. Eigenlijk zouden veel bedrijven moeten stoppen. In de afgelopen tien jaar is een kwart van de dealers en 20% van de universelen al gestopt en tijdens de crisis is er een enorme shake-out geweest. De grote concentratie bij dealerholdings als Stern, Van Mossel, en Broekhuis zorgt tenslotte voor een slagveld bij de lokale mkb-bedrijven.”

Bij de verkopen is sprake van downsizing, overcapaciteit en daardoor veel prijsacties. “In Duitsland verkoopt Volkswagen 30% van de auto’s direct, zonder tussenkomst van een dealer. Tesla doet het zelfs helemaal zonder dealers. Schadeherstellers overwegen auto’s op te halen en af te leveren voor je deur. Bij de aftersales is door deze ontwikkelingen sprake van een hoge concurrentie en veel

nieuwe aanbieders die met heel lage tarieven werken. Er worden door de lange onderhoudsintervallen en de elektrificatie minder uren geschreven. Bij elektrisch rijden heb je 35% minder slijtonderdelen en valt de lucratieve verkoop van olie weg.”

Inspelen op de trends

Van Delft vervolgt: “Tot voor kort had je drie soorten autobezit: financial lease, operational lease en eigendom. Mobiliteitsproviders zetten steeds meer in op lease en mobiliteit, dit heeft de toekomst.” Hij is stellig dat een garagehouder of dealer hierop in moet spelen. “Een mkb’er wil ontzorgd worden op het gebied van mobiliteit. Dus slimme garagehouders moeten met deze mobiliteitsproviders gaan onderhandelen. De trend is van bezit naar gebruik. Je moet je rol pakken bij carsharing en carpooling, door fietsen neer te zetten en door elektrische scooters en goede koffie met wifi aan te bieden.”

Mobiliteitsbudgetten

“Met mobiliteitsbudgetten in plaats van uitgaven geef je een werknemer een vast bedrag per maand. Dat kan hij gebruiken voor ov-kaarten, fietsen, thuiswerken of voor een flexplek onderweg.” Van Delft is lovend over de NS Business Card. “Zij pakten het goed op en er komen nog veel meer aanbieders, bijvoorbeeld benzinemaatschappijen. En vooral in de in verstedelijkte gebieden is carsharing interessant. Garagebedrijven zijn perfecte stations voor carsharing en poolauto’s, want ze zijn mooi verdeeld over het land. Bedrijven willen steeds vaker poolauto’s, dan zijn ze van het gezeur af en kunnen ze de auto flexibel inzetten. Dat gaat in de toekomst met elektrische auto’s nog belangrijker worden.”

TIPS VOOR U

Tip 1: Auto van de zaak? Verdeel de bijtelling

Carsharing is een nieuwe trend. En waarom ook niet? Een auto staat immers de meeste tijd ongebruikt voor de deur. Bovendien kent carsharing ook fiscale voordelen.

Bijtelling delen

Wie over een auto van de zaak beschikt, heeft met de bekende bijtelling te maken. Dat is niet anders als de auto met één of meer andere werknemers gedeeld wordt. Alleen wordt dan ook de bijtelling gedeeld. En dat scheelt behoorlijk in de portemonnee.

Ondernemer en partner

Het verdelen van de bijtelling komt op dit moment met name voor in ondernemingen waarin beide echtgenoten of partners werkzaam zijn.

Let op!

Het moet dan wel aannemelijk zijn dat beiden de auto voor het werk nodig hebben. Pas dus zo nodig de onderlinge taakverdeling hierop aan.

Een voordeel doet zich dan voor als één van beide partners in een hoger tarief valt.

Voorbeeld: stel dat een dga samen met zijn echtgenote in de bv werkt. Stel verder dat een auto van € 60.000 ter beschikking staat met een bijtelling van 22%. Wordt de bijtelling bij de ondernemer belast tegen het tarief van 51,75% en bij zijn/haar partner tegen een tarief van 38,1%, dan levert een 50/50-verdeling van de bijtelling een belastingvoordeel op van € 900 per jaar.

Let op!

Bovenstaand voorbeeld is vereenvoudigd. Er zijn namelijk veel inkomensafhankelijke zaken, zoals de Zvw-premie en heffingskorting, die ook moeten worden meegerekend bij de verdeling van de bijtelling. Laat daarom uw persoonlijke situatie altijd door uw adviseur doorrekenen.

Bestelauto's

Ook bij bestelauto's wordt carsharing fiscaal beloond. Een bestelauto die door meerdere werknemers doorlopend afwisselend gebruikt wordt, waardoor de bijtelling niet goed kan worden toegerekend, komt in aanmerking voor een eindheffing van € 300 per bestelauto.

Let op!

Deze komt voor rekening van de werkgever. De werknemers hoeven in privé geen bijtelling meer aan te geven.

Tip 2: Fiscaal voordeel elektrische youngtimer?

De Eerste Kamer heeft een tijdje terug een motie ingediend om voor elektrische auto's te onderzoeken of een bepaalde gunstige fiscale regeling bij deze auto's al na vijf jaar toe te passen. Hierdoor zou het aantrekkelijker worden deze auto's ook na vijf jaar nog zakelijk te rijden en dat past in het streven om 'groener' te worden.

Bijtelling youngtimer

Voor de auto van de zaak geldt een bijtelling die afhankelijk is van de catalogusprijs in het jaar van aankoop. Voor auto's die ouder zijn dan 15 jaar, zogenaamde youngtimers, wordt de bijtelling gesteld op 35% van de werkelijke waarde.

Elektrische auto's

Voor volledig elektrische auto's geldt nu een korting op de bijtelling van 18%. De bijtelling komt daarmee voor nieuwe auto's uit op een bijtelling van $22\% - 18\% = 4\%$. Dit is gemaximeerd tot €

50.000 van de cataloguswaarde voor auto's die vanaf 2019 op kenteken worden gezet. Daarboven geldt over het meerdere dus de normale bijtelling van 22%.

Elektrische youngtimers

Op dit moment zijn er nog nauwelijks elektrische auto's van ouder dan 15 jaar. Om die reden is de motie ingediend, zodat onderzocht kan worden of de regeling voor youngtimers ook voor elektrische auto's al na vijf jaar kan worden toegepast. De gedachte achter de motie is dat milieuvriendelijke auto's ook na vijf jaar fiscaal nog interessant zijn en daardoor voor Nederland behouden blijven en niet massaal – zoals nu gebeurt – worden geëxporteerd. De motie is ingediend bij de behandeling van het Belastingplan 2019 in de Eerste Kamer. De motie is aangehouden, wat betekent dat er waarschijnlijk pas later over gestemd gaat worden.

Effect van de motie

Door de motie wordt de bijtelling voor een elektrische auto van de zaak na vijf jaar gebaseerd op de werkelijke waarde. Een elektrische auto uit 2014 gaat in de loop van dit jaar over van een bijtelling van 4% naar 7% (25% -/- 18%). Als de motie in wetgeving wordt omgezet, wordt de bijtelling 35% -/- 18% = 17% van de werkelijke waarde.

Wat scheelt dat nu?

Voorbeeld: elektrische auto met catalogusprijs in 2014 van € 35.000, werkelijke waarde is € 10.000. Na ommekomst van vijf jaar wordt de bijtelling $7\% \times € 35.000 = € 2.450$. Als de motie wet wordt, bedraagt de bijtelling $17\% \times € 10.000 = € 1.700$. In dit voorbeeld dus een verschil van € 750 per jaar.

Heeft u vragen over onze tips, neem dan contact met ons op.

Team Ontdekkkracht Accountants & Adviseurs