



Analyse af
autobranschen
Markedsnyt
december 2011

Indledning

Deloitte's Markedsgruppen Auto har i fortsættelse af tidligere års analyser også udarbejdet en analyse for 2010/11 af autobranchen i Danmark. Årets analyse sætter fokus på bilforhandlerens rentabilitet og kapitalforhold og de udfordringer, branchen står over for i de kommende år set i lyset af de fortsatte finansieringsmæssige udfordringer samt det fornyede politiske fokus på omlægning af registreringsafgiften.

I 2010/11 er den negative udvikling fra de seneste år vendt, og det overordnede indtryk er, at der igen tjenes penge i bilbranchen. Spørgsmålet, man må stille sig, er, om der kun er tale om en enkeltstående - og måske forbigående - succesoplevelse.

Afkastet af den investerede kapital er steget for alle 3 kategorier efter 2 år med faldende afkast. De store og mellemstore bilforhandlere har afkast, som er på niveau med 2007/08 – før finanskrisens indtræden - mens de mindre bilforhandlere, som i 2007/08 havde det højeste afkast af den investerede kapital, ikke har fuldt helt med, og i 2010/11 ligger på det laveste niveau af de 3 kategorier.

Andelen af bilforhandlere med overskud er igen stigende og markant forbedret i forhold til de 2 foregående år. For de største bilforhandlere (over 50 ansatte) er der tale om den største andel inden for de seneste 5 år.

Vi har i de tidligere års analyser påpeget, at den konsolidering, som branchen har været igennem - med stadig større forhandlere og flere mærker samlet under samme

tag - ikke fuldt ud har givet sig udslag i en forbedret indtjening hos denne gruppe af bilforhandlere. Det ser ud til, at de stordriftsfordele, som har været forventet for denne gruppe af bilforhandlere, endelig begynder at kunne aflæses i regnskaberne. Kapacitetsomkostningerne pr. ansat er således mindst for de store bilforhandlere.

Andelen af de store bilforhandlere med overskud er næsten fordoblet i forhold til de 2 foregående år, og i perioder med høj aktivitet i branchen og høje salgstal er det de store bilforhandlere, som har den bedste udvikling, men også denne gruppe, som kommer fra det laveste niveau.

De mindre og mellemstore forhandlere har ikke på samme måde de store udsving og det hænger sammen med, at denne gruppe af bilforhandlere er mere fleksibel og hurtigere kan tilpasse sig udviklingen i markedet. Men overordnet set er det kun de store bilforhandlere, hvor andelen med overskud har været stigende set i forhold til perioden før finanskrisen indtræden.

I de seneste år har en af bilbranchens store udfordringer – udover at sikre en rentable drift - været at sikre tilstrækkelig likviditet. Det har betydet, at der bl.a. har været fokuseret på tilpasning af balancen for der igen nemt at forbedre arbejdskapitalen og samtidig opnå en bedre soliditet. Analysen viser, at der for alle kategorier har været en forbedring af bilforhandlerens soliditet inden for de seneste 5 år – selvom der kun er tale om mindre forbedringer. Den positive udvikling i soliditetsgraden er størst for de mindre og mellemstore forhandlere, og det hænger sammen med denne gruppes større fleksibilitet.

Der er ingen tvivl om, at det fornyede politiske fokus på afgiftsomlægningen vil have en negativ effekt på nyvognssalget i en periode, og derfor er alle parter bedst tjent med en hurtig afklaring på området.

Omlægning af bilafgifterne

Den øgede fokusering fra den enkelte bilforhandler på tilpasning af balancesummen kan primært opnås ved yderligere nedbringelse af bindingerne i lageret af biler og særligt brugtbilslagrene. Dette er en udvikling som bør forstærkes i den kommende periode dels ud fra et finansieringsmæssigt synspunkt og dels for at mindske de forventede negative effekter på brugtvognspriserne af den bebudede omlægning af bilafgifterne.

Der er ingen tvivl om, at det fornyede politiske fokus på afgiftsomlægningen vil have en negativ effekt på nyvognssalget i en periode, og derfor er alle parter bedst tjent med en hurtig afklaring på området. En omlægning af afgifterne til en mere teknisk baseret beregning vil skabe en større overskuelighed for alle aktører i branchen.

Fremtidens udfordringer

Vores analyse indeholder i lighed med tidligere år indlæg fra nogle af branchens toneangivende organisationer og som det fremgår af disse indlæg, forudses der også i de kommende år store udfordringer for bilforhandlerne, dels som følge af en stadig større efterspørgsel af mindre og mere miljøvenlige biler og dels som følge af de fortsatte udfordringer omkring finansiering. På denne baggrund har vi i årets analyse valgt at medtage et eksternt indlæg fra et pengeinstitut for at få et indblik i kreditgivers vurdering af bilbranchens udfordringer.

De fremtidige udfordringer i bilbranchen kan fra revisorperspektiv sammenfattes i følgende hovedpunkter:

- Forsatte udfordringer med optimering af driften for at sikre rentabilitet set i lyset af at bilsalget går mod øget salg af små og mellemstore biler
- Fortsat fokus på reduktion af bindinger i brugtbilslagrene for at minimere risici ved en omlægning af bilafgifterne
- Generel omstillingsparathed og arbejde med at faste omkostninger gøres variable
- Udfordringer med finansiering af fremtidige investeringer og opkøb
- Optimering af selskabsstruktur med fokus på ejendomme – særlig aktuell for bilforhandlere, som inden for de kommende år står foran generationsskifte

God læselyst af autoanalysen og samtidig en stor tak til Deloitte's Markedsgruppen Auto og andre eksterne deltageres medvirken i publikationen.



Lars B. Nielsen
Partner og leder af
Deloitte Markeds-
gruppen Auto
Tlf.: +45 76 20 62 22
larnielsen@deloitte.dk



Stefan E. Zeuthen
Manager
Deloitte Markeds-
gruppen Auto
Tlf.: +45 45 94 50 48
szeuthen@deloitte.dk

Strategiske udfordringer

De sidste par år har været relativt gode for bilforhandlerne. Men selvom salget har overrasket positivt, så venter der stadig store udfordringer forude.

Året der gik – og lidt om bilafgifter

2011 er her i skrivende stund ved at gå på hæld. Selvom vi nok oplever en vis tilbageholdenhed hos private kunder de sidste par måneder pga. debatten om ændring af registreringsafgiften, så bliver 2011 generelt også et godt år for bilforhandlerne, ligesom 2010 var det. Ikke kun salgsmæssigt, men også mht. indtjening.

Branchen har dog de sidste par år haft den udfordring (blandt mange), at der er sket et skred ned mod de mindre segmenter, som nu udgør over halvdelen af nyindregistrerede personbiler. Selvom denne udvikling forventes at stabilisere sig i 2012, vil de små biler formentlig også i de kommende år udgøre størstedelen af salget (dog meget afhængigt af de fremtidige bilafgifter, men mere herom senere). Udfordringen ved denne udvikling er selvfølgelig, at indtjeningen på små biler generelt er mindre end på store. Og det er vel at mærke i hele værdikæden, altså ikke kun ved salg som ny bil, men også på eftermarkedet og på brugtvoغنsmarkedet. Det store salg af små biler de seneste år vil således sætte branchens indtjening yderligere under pres i de kommende år – og vil kræve fortsat fokus på omkostningerne.

Forhåbentlig bliver debatten om ændringer i bilafgifterne, især registreringsafgiften for personbiler, afklaret i løbet af de første måneder af 2012. Branchen kan ikke leve med fortsat usikkerhed i årevis om så væsentligt et rammevilkår. Bilbranchens holdning på området er klar; vi ønsker at komme væk fra den værdibaserede afgift, som giver så mange skævvridninger i markedet og fører

til en usund forretningsmodel, og i stedet basere afgiften på bilens tekniske data. Da vi som branche også må tage et ansvar for at bringe CO2-udslip osv. ned, støtter vi, at bilens miljømæssige påvirkning bliver en væsentlig del af beregningsgrundlaget for en fremtidig registreringsafgift. Vi vil, sammen med branchens øvrige organisationer, arbejde for at vi hurtigt får en afklaring på området, og at der etableres et fremtidsikkert afgiftssystem for biler, som vil skabe tryghed i markedet i mange år fremover.

Generationsskifte: Mange vil gerne sælge

Bilbranchen gennemførte i efteråret 2011 en undersøgelse blandt sine medlemmer vedrørende generationsskifte. Undersøgelsen viste, at hele 46% af forhandlerne (ejere) forventer, at deres virksomhed skal ejerskiftes inden for de næste 5 år. Det er en meget markant andel, som er endnu højere end for danske virksomheder i øvrigt (mindre og mellemstore virksomheder), hvor en undersøgelse af DI i foråret 2011 viste, at ca. 37% af virksomhedsejerne forventer et ejerskifte inden for 5 år.

Bilbranchen vil derfor i 2012 have fokus på dette område og udvikle analyser og værktøjer, som vores medlemmer kan anvende til at gøre deres virksomhed salgsklar. Det er sædvanligvis en lang proces - ofte noget længere end sælger regner med – så den skal startes lang tid før, sælger gerne vil eksekvere salget. Så jo før man kommer i gang, jo bedre!

Desværre (for sælger) lader de seneste par års fornuftige økonomiske resultater i branchen ikke til at have medført stigninger i prisen på bilforretninger. Goodwill er stadig et næsten ukendt begreb, når bilforretninger skal værdiansættes – og der er ikke meget, der tyder på, at det ændrer sig i de kommende år. Her vejer den generel-

Af René Tønder Nielsen,
direktør Bilbranchen

bilbranchen
en del af DI

46% af forhandlerne (ejere) forventer, at deres virksomhed skal ejerskiftes inden for de næste 5 år.

le krise i økonomien, manglende finansieringsmuligheder og usikkerhed om branchens fremtidige rammevilkår stadig for tungt. Så lige som det er tilfældet på boligmarkedet, skal sælger have nogle realistiske forventninger til salgsprisen, for at der kan blive en handel. Det kan være svært at forlige sig med, når man nu – helt naturligt – synes, at man har en rigtig god virksomhed.

Finansiering: Stor udfordring, som ikke bliver mindre

Bilbranchen holdt i august 2011 medlemsmøder, hvor vi forsøgte at gøre opmærksom på, at finansiering fremover antageligt bliver en endnu større udfordring, end det allerede er i dag. Vores branche er forholdsvis balancetung (selvom de fleste forhandlere har slanket balancen i de seneste år) og derfor kapitalkrævende.

At sikre den nødvendige likviditet, både i forbindelse med ejerskifte og i forbindelse med almindelig drift er således blevet et væsentligt konkurrenceparameter og – for mange – en strategisk udfordring. Bilbranchen har efter samtaler med kreditafdelinger i større banker opstillet følgende liste med gode råd til at gøre sig mere kreditværdig.

- **Balancen**
Ryd op i ikke-kerne aktiviteter
- **Brugtvognslager**
Formuleret strategi/politik + rapportering
- **Ejendomme**
Helst i separat selskab
- **Soliditet**
Min. 20% (i driftsselskab)
- **Finansiering**
Lån i DKK/ingen finansieringsvirksomhed
- **Bestyrelse**
Professionel bestyrelse
- **Åbenhed**
Hold banken orienteret (gode og dårlige nyheder)
- **Kontrakt**
Forhandle længere opsigelsesvarsel (ved større investeringer)

Men det allervigtigste er selvfølgelig konsolidering! Brug de seneste års overskud til at konsolidere virksomheden, for bankernes stramme(re) kreditpolitik bliver ikke løst net de kommende år. Den gode nyhed er, at bankerne generelt ikke lader til at have samme reservation over for bilbranchen som over for mange andre brancher. Vi er altså ikke dømt ude på forhånd.

2012: Et nyt spændende år

2012 tegner også til at blive et spændende år for bilbranchen, hvor vi antageligt fortsat vil opleve en (mindre) konsolidering i branchen med færre ejere og ca. samme antal udsalgssteder. Vi forventer ikke at fornyelserne af kontrakterne med importørerne (med virkning fra 2013) vil give anledning til større ændringer i forhandlerstrukturen.

I Finansministeriets netop fremsatte finanslovsforslag for 2012 forventes et salg på hele 173.000 personbiler i 2012. Det tror vi desværre er noget optimistisk. Lidt forsigtigt er vores forventning snarere et niveau omkring de 140.000 personbiler. For varebiler er vi knap så pessimistiske; her forventer vi et uændret niveau i forhold til 2011.

Omstillingsparate bilforhandlere

Efter to fornuftige år for bilsalget er forhandlerne så småt begyndt at kunne tjene penge igen. Nye udfordringer møder bilforhandlerne i de kommende år, og derfor står omstillingsparathed i centrum

Efter 2009 var mange bilforhandlere presset helt i bund økonomisk. Der blev ganske enkelt solgt for få biler, og mange forhandlere blev reddet af deres værksteder. Med et stigende bilsalg i 2010 og 2011 er smilet dog kommet tilbage i salgsafdelingerne.

Stor omstillingsparathed nødvendig

Man kan ikke overleve som bilforhandler uden at være omstillingsparat. Forbrugeren efterspørger i dag i stigende grad de mindre biler, og det presser forhandlerens indtjening. Det er en af årsagerne til, at forhandlerne ikke er mere imponerede over de høje salgstal.

Udfordringen for forhandlerne er hele tiden at kunne forudsige, i hvilken retning forbrugernes præferencer bevæger sig og derpå have de rigtige bilmodeller på lager. For eksempel skal de vurdere, hvornår der er et bæredygtigt marked for 'grønne' køretøjer.

En anden funktion, som forhandlerne lægger meget vægt på, er den rådgivende funktion i forhold til kunderne. I D•A•Fs brancheanalyse 'Bilforhandleren 2020' siger ca. 70% af forhandlerne, at de ser sig selv som en god rådgiver for kunden.

Prisen er et vigtigt parameter

En tilsvarende andel vurderer, at de er gode købmænd. Derfor forbliver prisen et vigtigt parameter for de fleste forbrugeres bilkøb. En lille justering i prisen kan være nok til at sikre handlen. Forhandleren må så håbe, at han har sikret sig en loyal kunde, som vender tilbage næste gang, der skal købes bil. Danmarks Statistiks konjunkturbarometer for bilhandel giver et klart billede af, at bilforhandlerne er i stand til at tilpasse sig, også når det gælder prisen. For eksempel viser tal fra oktober 2011 en overvægt på 14% af forhandlerne faldende priser. Forventninger om faldende priser illustrerer, at forhandlerne er bevidst om, at et højt bilsalg ikke er ensbetydende med en høj indtjening.

Fire succesparametre

At være en god rådgiver og købmand er konkurrenceparametre, der direkte påvirker forhandlerens forretning. For forhandlerne er det desuden vigtigt at forholde sig til de langsigtede udfordringer.

I 'Bilforhandleren 2020' identificerede D•A•F fire områder, hvor forhandlerne kan ruste sig til fremtiden.

For det første handler det om samarbejde. Forhandlerne skal bl.a. blive bedre til at udnytte synergiene internt i virksomheden. Det handler om at tænke hele værdikæden ind, hver gang der bliver solgt en bil. Forhandlerne bør også undersøge mulighederne for lokalt at etablere et samarbejde på tværs af de forskellige bilmærker. Det kan give ny inspiration.

For det andet skal forhandlerne gøre sig umage med at sikre, at kunderne forbliver loyale. Det handler bl.a. om at være opsøgende i sin relation med kunderne og om aktivt at pleje sit image i lokalområdet. I begge tilfælde er en bevidst strategi i forhold til brugen af internettet en vigtig faktor.

For det tredje er kravet til omstillingsparathed også centralt i forhandlerens økonomi. Et eksempel er muligheden for at gøre flere omkostninger variable i stedet for faste. Det giver en større fleksibilitet og styrker evnen til at reagere hurtigt på nye tendenser i markedet.

For det fjerde er det vigtigt, at forhandlerne formår at skabe en ejerskabsfølelse i hele virksomheden. Uddelegering af ansvar vil styrke den enkelte medarbejders bevidsthed om medansvaret for virksomhedens velbefindende. Økonomiske incitamenter kan også anvendes som en motivationsfaktor.

Ønskes: Afklaring om afgifter

Danmarks bilforhandlere har en stadig udfordring som følge af de høje danske bilafgifter. Regeringen har meddelt, at den i 2012 vil præsentere et forslag til et nyt afgiftssystem. Lige nu skaber den melding usikkerhed både hos forhandlere og blandt bilkøbere, da ingen ved, hvordan afgifterne kommer til at se ud. Derfor efterlyser bilbranchen en hurtig afklaring.

Af Jens Brendstrup,
adm. direktør i D•A•F



Hvad kigger banken på, når du skal låne?

Af Benny Laibach Pedersen,
Direktør, Jyske Banks Kredit-
afdeling



Når Jyske Bank kreditvurderer autoforhandlere og værksteder er fokus det samme som for øvrige erhvervs-kunder, nemlig gældsservicingsevnen. Dog er der særlig opmærksomhed omkring varelagerets omsætnings-hastighed og forpligtelser uden for balancen, fx kautioner.

Det lysner for autobran-chen – så småt

Jyske Banks individuelle kreditvurdering af en autoforhandler eller et værksted sker altid på baggrund af en generel branchevurdering: Gennem 2010 og 2011 har Jyske Bank set en positiv udvikling i årsrapporter og periodebalancer fra autobran-chen. Denne gode udvikling er et resultat af, at bilsalget har været en af de positive historier de seneste 2-3 år, og af de omkostningstilpasninger autobran-chen har foretaget under finanskrise-

Jyske Bank ser dog også fremadrettet udfordringer for branchen. Af flere årsager. Det generelle privatforbrug står fortsat til at udvikle sig svagt i 2011 og 2012. Stigningen i bilsalget ser ud til at løje af – senest har der været fald – og da stigningen i nysalget primært er båret af mindre og miljøvenlige biler følger lavere avancer på nyvognssalg og værkstedsregninger i kroner og ører. Desuden spores der aktuelt tilbageholdenhed hos forbrugerne grundet usikkerhed omkring reglerne for afgifter på dansk indregistrerede biler.

Samtlige selskaber indgår

I den individuelle kreditvurdering af bilforhandlere og værksteder indgår analyse af regnskaber, periodebalancer og budgetter samt mere bløde værdier i form af Jyske Banks kendskab til kunden og branchen. De nøgletal, Jyske Bank anvender i analysen, er som udgangspunkt de samme som på øvrige erhvervs-kunder. Det er altid driftsresultat og balance i samtlige kundens selskaber, der indgår i analysen, uanset om driften er placeret i et eller flere driftsselskaber og ejendomme i separate ejendomsselskaber eller holdingselskaber.

Evnen til at forrente og afdrage

Jyske Bank fokuserer i kreditvurderingen af kunder inden for autobran-chen – som i alle andre brancher – primært på kundens gældsservicingsevne nu og fremadrettet. Det vil sige evnen til gennem løbende indtjening at forrente og afdrage den samlede gæld. Derudover ser Jyske Bank på udviklingen i driftsresultaterne før, under og "efter" finanskrise for at aflæse, hvordan kunden har evnet at tilpasse sin virksomhed til de forandringer finanskrise har medført.

Omsætnings-hastigheden vurderes

På aktivsiden fokuserer Jyske Bank især på varelageret og ejendomme, når kunder i autobran-chen vurderes. Størrelsen på varelageret i forhold til omsætningen – det vil sige omsætnings-hastigheden – og sammensætningen af varelageret er væsentlig information for banken. Herunder værdisætning på brugte biler, hvor længe de har været på lager, samt nedskrivninger. For ejendomme er det primært værdisætningen sammenholdt med størrelse, beliggenhed og standard, der indgår i analysen.

Finansieringsstrukturen skal hænge sammen

I autobran-chen fokuserer Jyske Bank på passivsiden især på finansieringsstrukturen og forholdet mellem omsætningsaktiver og kortfristet gæld samt anlægsaktiver og langfristet gæld. Herunder også årlig afvikling på gælden. Sammensætningen af finansieringskilder i form af egenkapital, kreditforeningslån, banklån og driftskreditter samt eventuel leverandør- eller leasingfinansiering af dele af varelageret af nye uindregistrerede biler er også væsentlig information. Endelig indgår kundens eventuelle renterisiko i form af størrelsen af gæld med henholdsvis fast og variabel rente; eller eventuel valutarisiko på finansiering i valuta via udlandslån eller valutaswaps i risikovurderingen.

I den samlede vurdering af balancen indgår også en vurdering af autoforhandlerens finansielle styrke (soliditet), fleksibilitet og tilpasningsmuligheder til at klare nye kriser.



Er der forpligtelser uden for balancen?

Mange bilforhandlere påtager sig forpligtelser uden for balancen. Det kan være i form af kautioner over for finansieringsselskaber, når de henviser kundernes bilfinansiering til finansieringsselskabet, eller forpligtelser over for leasingselskaber til at tilbagekøbe biler, der er leaset ud på operationelle leasingaftaler ved leasingaftalens udløb. Disse forpligtelser sammenholder banken med kundens indtjening, samlede balance og finansielle styrke, som en del af risikovurderingen.

Bløde værdier også vigtige

Også bløde værdier indgår i den kreditmæssige behandling af bilforhandlere og værksteder i Jyske Bank. Banken vurderer bl.a. ledelsen og øvrige rådgivere. Væsentlige elementer i vurderingen er branchekendskab, erfaring, virksomhedens strategi og ledelsens evne til at følge den lagte strategi.

Den endelige vurdering er individuel

I Jyske Bank tager kreditvurdering af bilforhandlere og værksteder altid udgangspunkt i en konkret og individuel vurdering af kundens behov for finansiering.

Ud over konklusionen på de forhold, der er beskrevet her, afhænger den endelige beslutning af den pris (rente og gebyr), banken kan opnå på engagementet, samt en vurdering af de sikkerheder Jyske Bank kan få. Altså en vurdering af bankens samlede kreditrisiko i forhold til indtjening. Herudover ser Jyske Bank på, hvilken risiko indehaveren af virksomheden påtager sig, og hvilken risiko de øvrige kreditorer påtager sig. Ud fra disse betragtninger foretager Jyske Bank den endelige kreditvurdering af autoforhandleren eller værkstedet.

I den samlede vurdering af balancen indgår en vurdering af autoforhandlerens finansielle styrke (soliditet), fleksibilitet og tilpasningsmuligheder til at klare nye kriser.

Hvordan håndteres demobiler i forhold til moms og afgifter?

A Kim Laursen,
Deloitte moms- og afgifter

Der har været megen fokus på bilforhandlerens håndtering af demobiler det seneste år. Det gælder både set fra SKATs side men også i medierne. SKATs kontrolaktioner har vist stor vækst i antallet af indregistrerede demobiler set i forhold til nyvognssalget, hvorfor bilforhandlerne også det kommende år vil være i søgelyset.

Senest har SKAT på opfordring og i samarbejde med bilbranchen udarbejdet en generel tjekliste med en række punkter som bilforhandlere skal være opmærksomme på i forhold til demobiler mv. Tjeklisten er alene vejledende og giver inspiration til nogle af de problemstillinger, som bilforhandlere skal forholde sig til vedrørende den moms- og afgiftsmæssige behandling af demobiler.

Der er fortsat ingen faste grænser for, hvor mange demobiler en bilforhandler må indregistrere, hvor mange kilometer bilen skal have kørt til demokørsel, eller hvor lang perioden skal være, før demobilen må sælges til en kunde. Vores anbefaling til de enkelte bilforhandlere er derfor at udarbejde nogle interne retningslinjer omkring virksomhedens håndtering af demobiler. Det kan være omkring antal kørte kilometer før videresalg, men også fastlæggelse af nogle forretningsmæssige begrundelser for antallet af nye biler indregistreret til demokørsel. Dette vil være en konkret vurdering afhængig af bilforhandlerens størrelse og antal bilmærker mv.

Vores erfaring i bilbranchen viser ofte, at der sker en begrebsforvirring i forhold til, hvordan forhandlerne indregistrerer, anvender og efterfølgende sælger bilerne, hvilket kan være medvirkende til fejlagtig afregning af

moms. Ordet demobiler anvendes ofte generelt, selv om bilerne faktisk er anvendt og indregistreret til brug for udlejning eller værksteds-/ærindekørsel mv. hos bilforhandleren.

Den momsmæssige behandling af en bil afhænger af, hvad og hvordan bilforhandleren rent faktisk har anvendt bilen. Der er eksempelvis væsentlig forskel i momsafregningen samlet set, hvis bilforhandleren har indregistreret en bil i eget navn, udelukkende til brug for demokørsel eller hvis bilen også har været anvendt til anden kørsel eksempelvis fri bil hos en medarbejder.

God dokumentation er derfor altafgørende for at sikre korrekt moms- og afgiftsmæssig behandling af demobiler mv. Det skal kunne dokumenteres, hvad de enkelte biler reelt har været anvendt til specielt ved demobiler, som har kørt få kilometer eller sælges efter kortvarig periode. Sammenhæng i dokumentationen er ligeledes vigtig, så der eksempelvis er anført samme kilometerantal på slutseddel og faktura mv.

Vores anbefaling til de enkelte bilforhandlere er at få foretaget et "eftersyn" af håndteringen af demobiler mv., så der sikres korrekt afregning af moms og registreringsafgift. Bilforhandleren kan selv foretage dette "eftersyn" eller med hjælp fra rådgiver. Et eftersyn skal sikre, at bilforhandleren er godt klædt på, hvis SKAT, som de har udtalt, kommer på kontrolbesøg. Vores erfaring viser rent faktisk også, at nogle bilforhandlere i visse situationer har betalt for meget i moms.

God dokumentation er derfor altafgørende for at sikre korrekt moms- og afgiftsmæssig behandling af demobiler mv.

Analyse af bilforhandlernes økonomi

Vi har igen i år analyseret bilforhandlernes resultater og udviklingstendenser. Vi har opdelt bilforhandlerne således:

- **Bilforhandlere med 2 - 9 ansatte**
(ca. 35% af bilforhandlerne i analysen)
- **Bilforhandlere med 10 - 50 ansatte**
(ca. 56% af bilforhandlerne i analysen)
- **Bilforhandlere med over 50 ansatte**
(ca. 9% af bilforhandlerne i analysen)

Vores analyse har omfattet 604 bilforhandlere med mere end 1 ansat, og som er aktie- eller anpartsselskaber, der offentliggør årsrapporter. Analysen har omfattet årsrapporter offentliggjort frem til 31. august 2011.

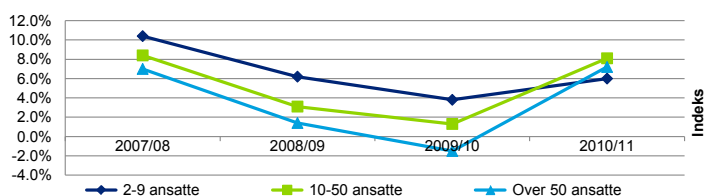
Analysen omfatter alene bilforhandlere, der har offentliggjort regnskabstal for 5 år samt har branchekoden "Detailhandel med person- og varebiler samt minibusser", hvorfor der ikke er fuldstændigt sammenfald med de bilforhandlere, der er medtaget i vores tidligere analyser.

Det har ikke været muligt at udarbejde omsætningsafhængige nøgletal for alle de udvalgte bilforhandlere, fordi ikke alle bilforhandlere oplyser omsætningen.

Bilforhandlernes rentabilitet og kapitalforhold

Når man skal sammenligne det at investere i en bilforretning med en investering i andre virksomheder, anvendes nøgletallet for afkast af den investerede kapital. Nøgletallet opgøres som driftsresultatet i forhold til den investerede kapital i bilforretningen (ekskl. rentebærende nettoaktiver, f.eks. bankindestående). Nøgletallet er opgjort inklusive ejendom.

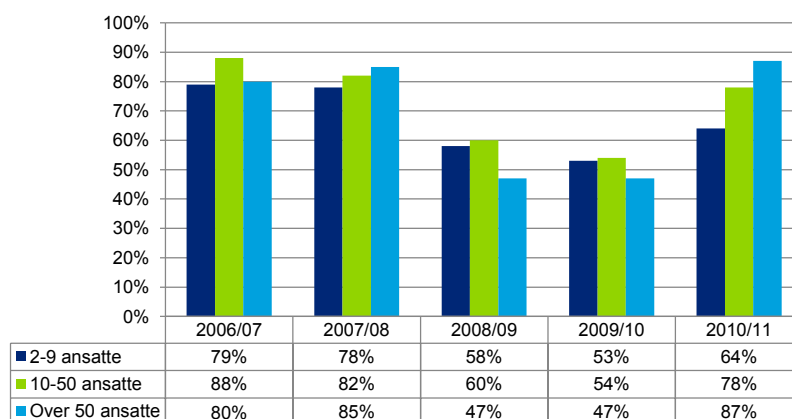
Afkast af den investerede kapital



Som det fremgår af ovenstående graf, er den negative udvikling vendt i 2010/11. Dette skyldes både en nedbringelse af den investerede kapital samt et højere primært resultat for 2010/11, hvilket må betegnes som en sund udvikling. Forrentningen er dog stadig ikke prangende i forhold til alternative investeringer, men udviklingen er vendt i 2010/11.

Det skal dog siges, at udviklingen for mange bilforhandlere (og særligt nogle mærker) går mod større finansielle indtægter såsom henvisningsprovision mv.

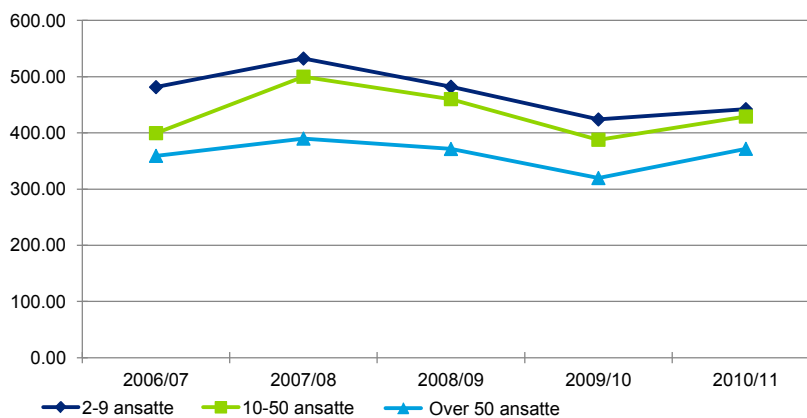
Bilforhandlere med overskud



Andelen af bilforhandlere med overskud er også markant forbedret i 2010/11 i forhold til de 2 foregående år og er for bilforhandlere med over 50 ansatte det højeste for hele 5 års perioden.

Ser man på dækningsbidraget pr. ansat ses det at forskellen på de små og mellemstore bilforhandlere er nærmest ikke eksisterende. De store er en smule under, hvilket kan indikere, at de små og mellemstore er mere selektive i deres salg af biler og ydelser – hvorimod de store tager alle opgaver – også dem med lavt dækningsbidrag.

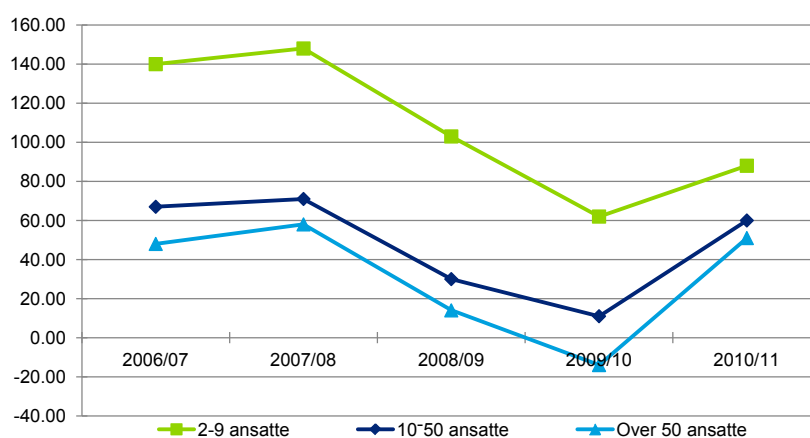
Dækningsbidrag pr. ansat



Hvis man opgør det primære resultat pr. ansat viser billedet også fremgang i 2010/11 - de store og mellemstore bilforhandlere følges i hele perioden pænt ad.

Når man sammenholder dette med dækningsbidraget pr. ansat kan det således konkluderes, at kapacitetsomkostningerne pr. ansat er mindre for de store bilforhandlere – og at der således er stordriftsfordele ved at være stor bilforhandler.

Primært resultat pr. ansat



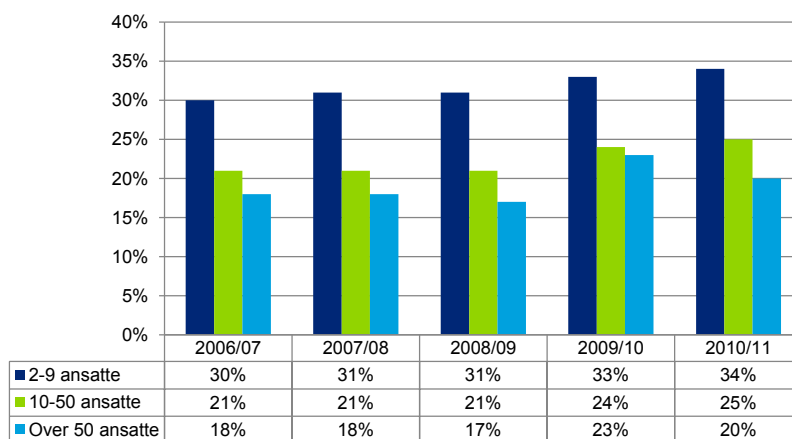
Hvad byder fremtiden?

Det er offentligt kendt, at aldersfordelingen inden for ejere af bilforretninger ikke har en overvægt af unge. Det medfører derfor, at branchen som helhed står over for en stor udfordring, da mange bilforretninger skal videreføres af andre inden for en relativ kort tidshorison.

Det store udbud af bilforretninger sammenholdt med de relativt få købere, som har både lysten, evnen og finansieringen til at købe, medfører pres på prisen. Det kan også medføre en erkendelse hos de nuværende ejere om, at de må forvente at skulle medvirke ved finansieringen ved enten at gå ned i pris eller ved ikke at modtage hele købesummen ved overdragelsen.



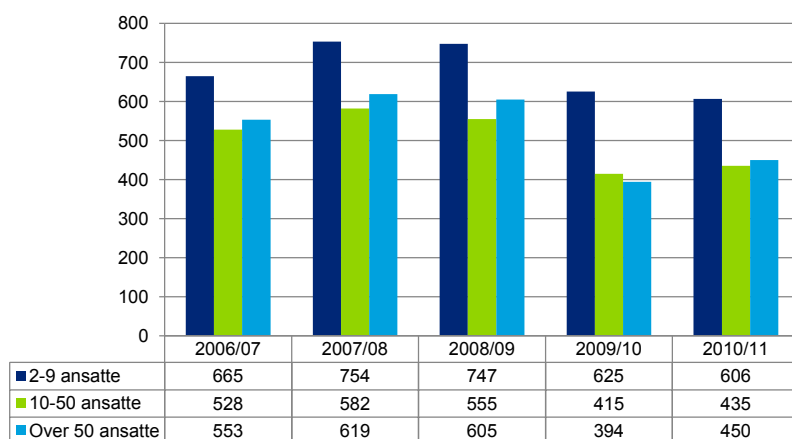
Soliditet inklusive ejendomme



Ved kreditvurdering af en virksomhed er et af de mest anvendte nøgletal soliditetsgraden. Dette nøgletal skal være så højt som muligt, da det viser, hvor stor en andel af balancesummen, der ikke er fremmedfinansieret.

Som det fremgår af ovenstående graf, er der en begrænset positiv udvikling i soliditetsgraden de seneste 5 år i alle 3 grupper af bilforhandlere.

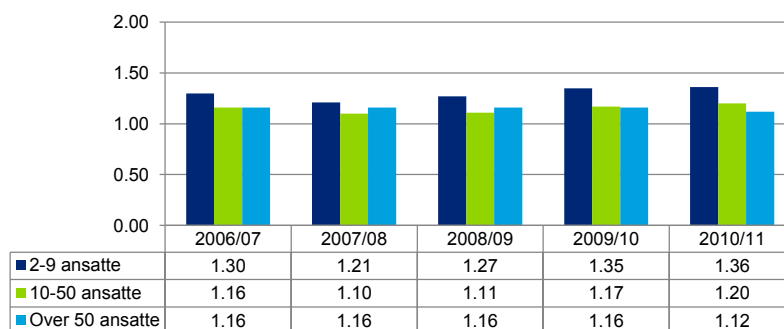
Varelager pr. ansat



En af de ting, man som selskabssejer kan overveje for at slanke sin balance og forbedre sine nøgletal, er at nedbringe sine pengebindinger i for eksempel varelager.

Som det fremgår nedenfor, er varelageret i den gennemsnitlige bilforhandler lavere nu end for 5 år siden der er dog en stigende tendens fra 2009/10 til 2010/11.

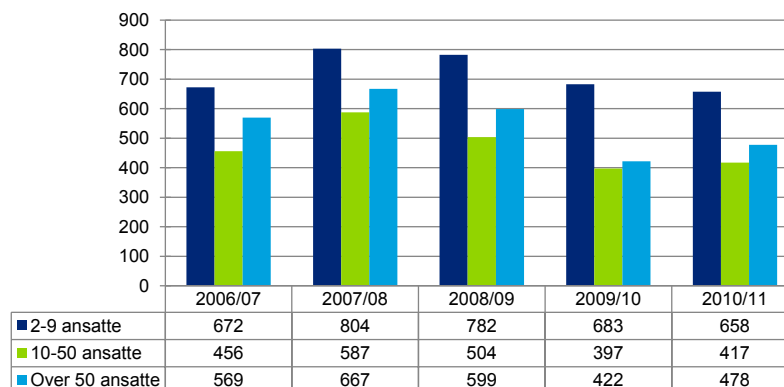
**Omsætningsaktiver/
kortfristet gæld**



Omsætningsaktiver set i forhold til kortfristet gæld siger noget om, hvorvidt bilforhandleren har mulighed for at betale den gæld, der forfalder inden for et år. For bilbranchen er denne relativt uforandret over perioden. Dog er der sket en forværring for de største bilforhand-

lere, som i forvejen ikke var de bedst polstrede. Branchen som helhed ser således ud til at kunne betale sin gæld i takt med, den forfalder – men der er ikke meget luft.

**Gennemsnitlig arbejds-
kapital pr. ansat**



En anden ting, der har en stor indvirkning på en finansieringsvurdering, er arbejdskapitalen. Arbejdskapitalen er den kapital, der er til rådighed til at drive den løbende drift. Hvis man ser på den gennemsnitlige arbejdskapital pr. ansat ses, at de små bilforhandlere har den største arbejdskapital pr. ansat. Dette hænger sammen med, at uanset hvor lille bilforhandler man er, så er man nødsaget til at have en vis binding i bl.a. lagre, da man ellers ikke ville kunne vise alle biler frem.

Alt i alt er konklusionen, at hvis man alene ser på nøgletal, bør de mindre bilforhandlere nemmere kunne opnå finansiering, da deres nøgletal er bedre. Udfordringen for de små bilforhandlere er dog oftest, at budgetter mv. ikke bliver prioriteret i lige så høj grad som for de større bilforhandlere. I og med bankens fokus vil være evnen til at betale gælden tilbage – og dermed de fremtidige pengestrømme – kan det derfor fortsat være en udfordring for selv de små bilforhandlere at opnå finansieringen til dels driften og dels finansiering til en potentiel køber.

Lars B. Nielsen**Formand, Revision**

Tlf.: +45 76 20 62 22
larnielsen@deloitte.dk

Lars Østergaard Gye**Revision**

Tlf.: +45 89 41 41 36
lgye@deloitte.dk

Kim Laursen**Moms**

Tlf.: +45 89 20 71 75
kimlaursen@deloitte.dk

Stefan Zeuthen**Revision**

Tlf.: +45 45 94 50 48
szeuthen@deloitte.dk

Henrik A. Laursen**Revision**

Tlf.: +45 89 20 70 55
hlaursen@deloitte.dk

Mikael Grosboel**Revision**

Tlf.: +45 79 12 84 19
mgrosboel@deloitte.dk

Kim Ruzs**Revision**

Tlf.: +45 98 76 61 38
krusz@deloitte.dk

www.deloitte.dk

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private virksomheder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 150 lande sikrer, at vi kan stille stærke kompetencer til rådighed og yde service af højeste kvalitet, når vi skal hjælpe vores kunder med at løse deres mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Deloitte's ca. 182.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.