

## Mkb-branchescan Automotive

Deelnemer: 1265397  
Branche: Automotive

### Algemeen

De autobranche presteerde in 2015 goed. De vraag naar nieuwe auto's was hoog. Dit kwam vooral door een wijziging in de fiscale bijtelling per 1 januari 2016. De hogere bijtelling zorgde ervoor dat veel mensen eerder dan gepland een auto aanschafden. In 2016 zien we dit ook terug in de cijfers; de verkoop in de eerste maanden zijn flink gedaald.

### Perspectieven

Na een sterke opleving gaat de autobranche opnieuw een lastig jaar tegemoet. De technologische ontwikkeling zorgt voor minder onderhoud en vervanging van auto's. Verder spelen er trends als minder autobezit en kleinere auto's en zijn er nieuwe spelers op de markt. Ook onderwerpen als milieu, veiligheid en fiscaliteit zijn van invloed op de verdienmodellen in de branche. De consument van nu hecht minder aan het merk. De prijs en het fiscale beleid van de overheid is doorslaggevend. Ondernemers zullen nieuwe initiatieven moeten ontplooiën. Voorbeelden zijn een betere klantenbinding, merkspecialisme en nieuwe samenwerkingsvormen (ook buiten de eigen sector).

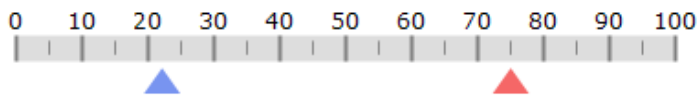
### Branchevergelijking

U kent uw onderneming en uw branche. Beslissingen ten aanzien van investeringen in nieuwe machines of personeel neemt u wellicht op basis van gevoel, maar wilt u ook staven met cijfers. Is personeelsuitbreiding noodzakelijk op basis van mijn omzet. Hoe doet mijn collega-ondernemer in de automotivebranche dat? Uw accountant kan een branchevergelijking voor u opstellen om u hier inzicht in te bieden. Deze scan geeft u alvast een eerste indruk. Wilt u meer weten? Uw SRA-accountant kan voor u een benchmarkrapportage maken, waardoor u meer inzicht krijgt hoe uw onderneming zich verhoudt tot uw collega's.

### Vergelijking kengetallen

Wat was uw brutomarge in 2015?

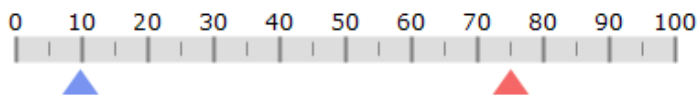
De brutomarge is de verhouding tussen de brutowinst en de omzet, uitgedrukt in het percentage van de omzet.



■ Zelf (75)  
■ Branche gemiddelde (22,1)

Personeelskosten in het afgelopen jaar (2015): welk percentage van de omzet heeft u hiervoor moeten reserveren?

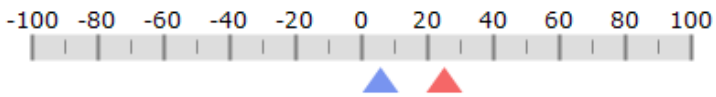
Dit is wat uw brancheleden zeggen.



■ Zelf (75)  
■ Branche gemiddelde (9,7)

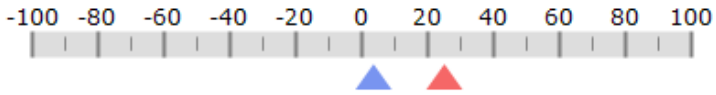
## Toekomstverwachting

Hoe verwacht u dat de komende twaalf maanden de omzet zich zal ontwikkelen?



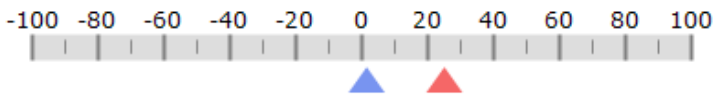
Zelf (25)  
Branchegemiddelde (5,6)

Hoe verwacht u dat de komende twaalf maanden de winst zich zal ontwikkelen?



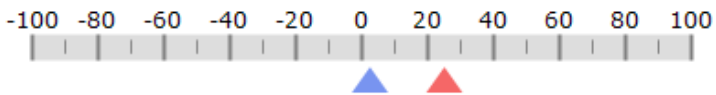
Zelf (25)  
Branchegenoten (3,5)

Hoe verwacht u dat de komende twaalf maanden de personeelskosten zich zullen ontwikkelen?



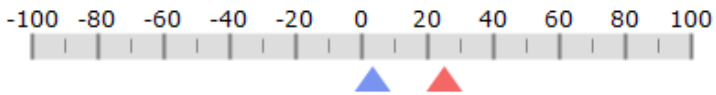
Zelf (25)  
Branchegenoten (1,4)

Hoe verwacht u dat de komende twaalf maanden de investeringen in uw bedrijf zich zullen ontwikkelen?



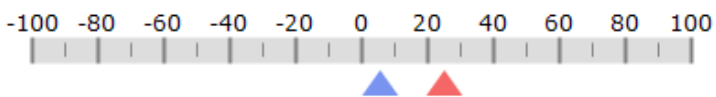
Zelf (25)  
Branchegenoten (2,4)

Hoe verwacht u dat de komende twaalf maanden uw financieringsbehoefte zich zal ontwikkelen?



Zelf (25)  
Branchegenoten (3,2)

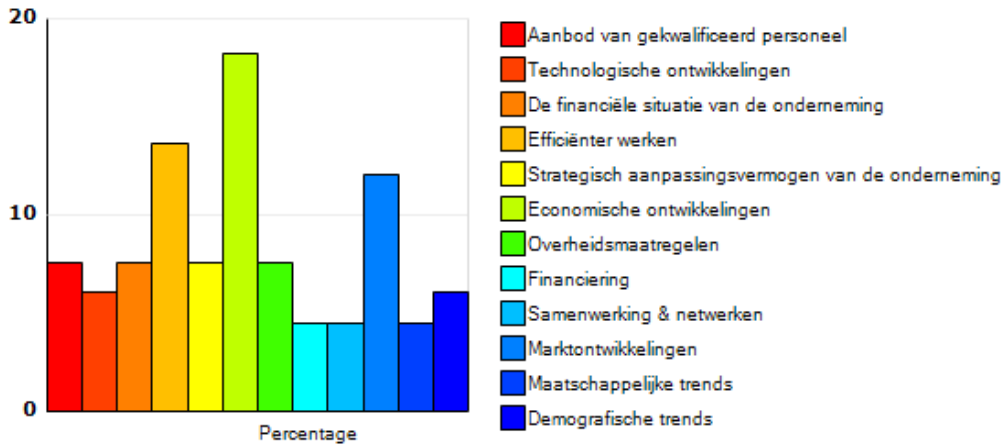
Hoe verwacht u dat de inkoopwaarde zich de komende maanden zal ontwikkelen?



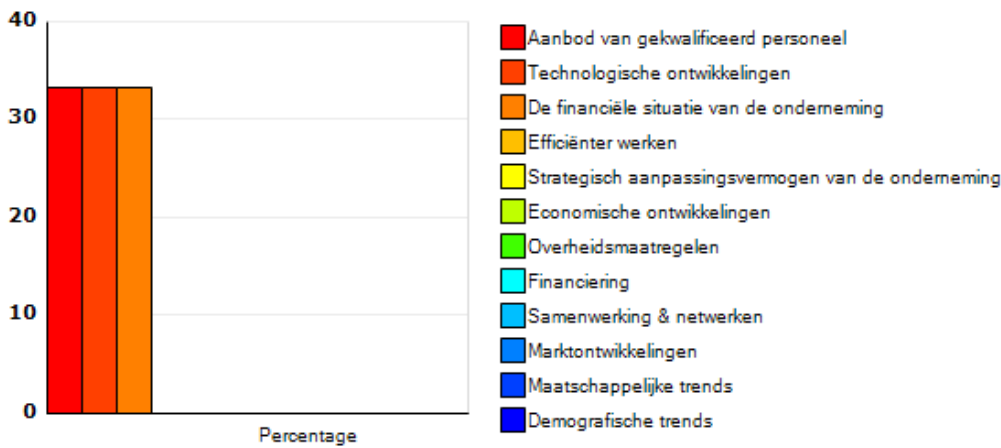
Zelf (25)  
Branchegenoten (5,5)

## Kansen in de automotivebranche

In de grafiek ziet u een overzicht van de kansen in uw branche, zoals benoemd door u en uw branchegenoten:

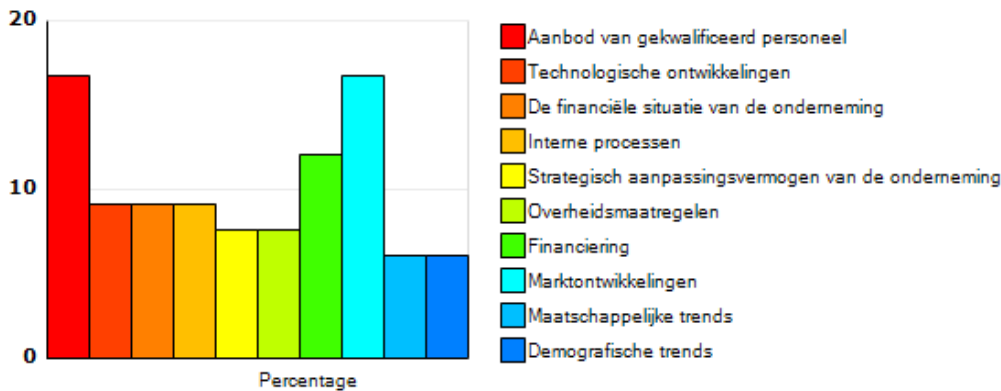


De door u genoemde belangrijkste kansen:



## Bedreigingen in de automotivebranche

In de grafiek ziet u een overzicht van de bedreigingen in uw branche, zoals benoemd door u en uw branchegenoten.

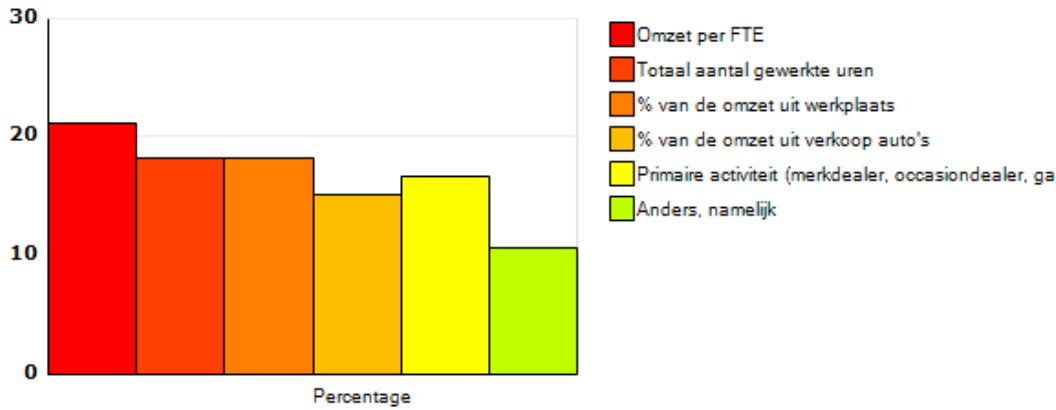


De door u genoemde belangrijkste bedreigingen:

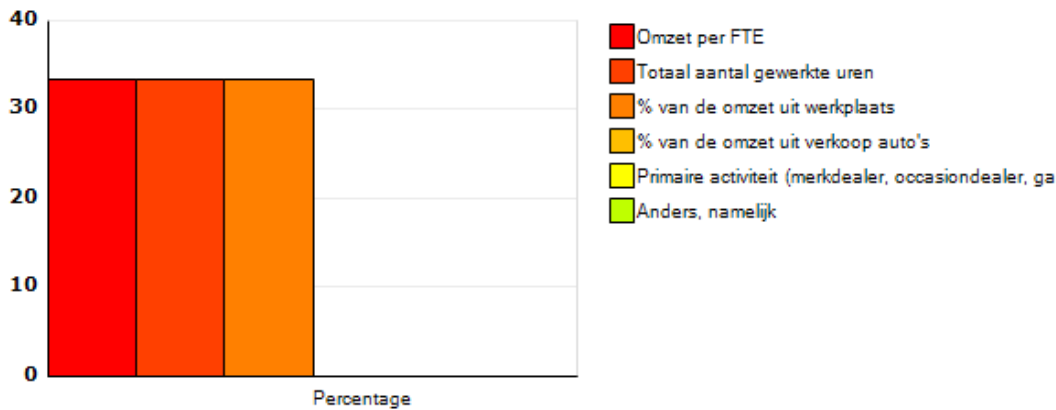


Welke succesfactoren (kpi's) zijn cruciaal?

In de grafiek ziet u wat uw branchegenoten belangrijk vinden:

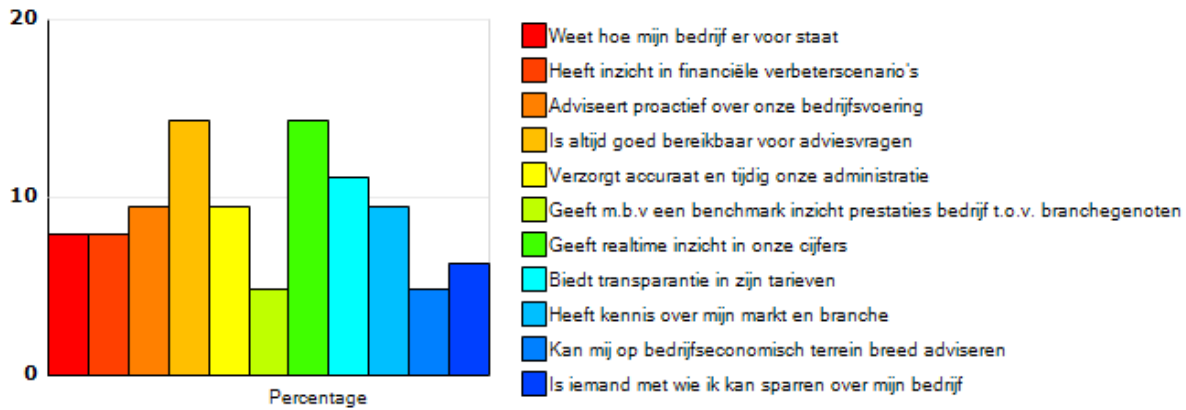


De door u genoemde kpi's:



Wat verwacht u van uw accountantskantoor?

In de grafiek ziet u een overzicht van de verwachtingen t.a.v. de accountant, zoals benoemd door u en uw branchegenoten:

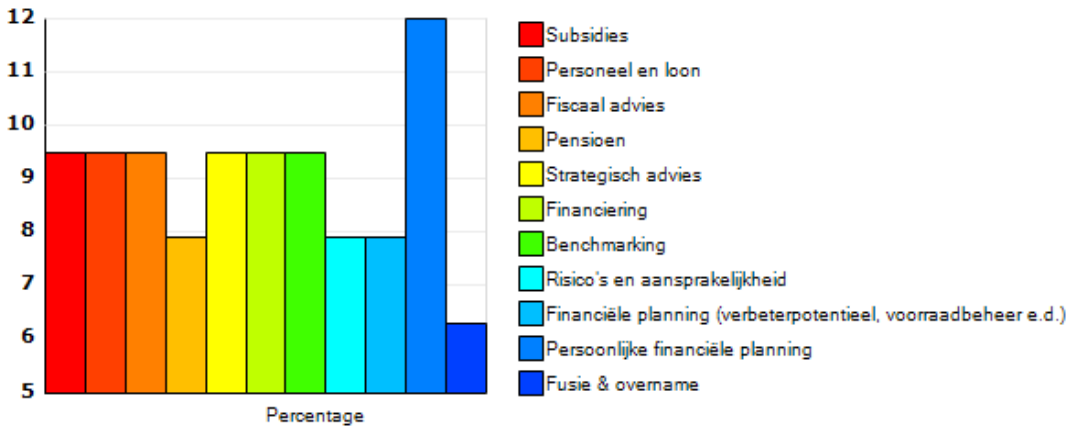


De door u genoemde verwachtingen:

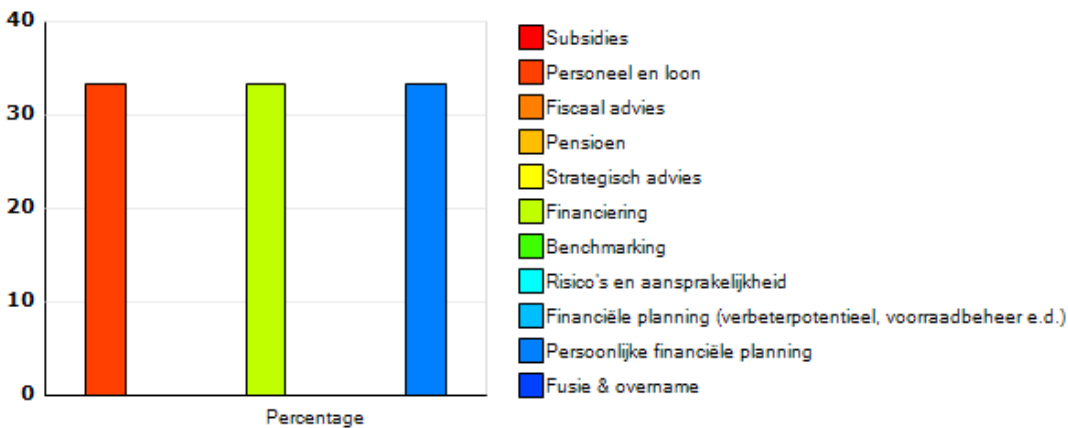


## Welke adviesdiensten vindt u belangrijk?

In de grafiek ziet u de adviesdiensten die uw branchegenoten belangrijk vinden:



De door u genoemde adviesdiensten:



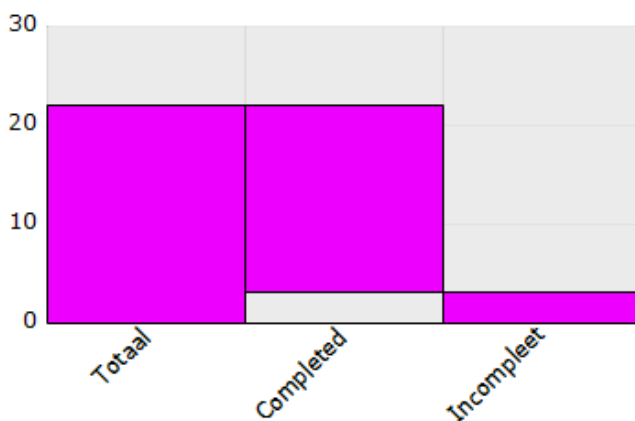
## SRA-Branche in Zicht: kennis delen

Voor onze specialistische kennis over uw branche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BiZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BiZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

Dit rapport is gegenereerd op:

22-06-2016

Deelnemers



## Tip

Print het rapport uit en vraag een adviesgesprek aan om de kansen voor uw onderneming te bespreken en te concretiseren.