

## Mkb-branchescan Automotive

Deelnemer : Alle resultaten  
 Branche : Alle resultaten

### Algemeen

Het jaar 2017 was een goed jaar voor de autosector, zo blijkt uit de nieuwste cijfers van SRA-Branche in Zicht 2018. De groei van de omzet en de winst waren in 2017 beter dan het mkb-gemiddelde, vooral dankzij de verkoop van nieuwe personenauto's. De ondernemers zijn bovendien positief over 2018: de branche denkt de omzetgroei van ruim 10% in 2017 ook in 2018 voort te kunnen zetten. Maar liefst 70% van de (garage-)bedrijven zag de omzet bovendien toenemen of stabiliseren in 2017; een aanzienlijke verbetering ten opzichte van een jaar eerder. De autobranche gaat voor 2018 uit van een omzettoename van bijna 13% (SRA-BiZ). Daarmee zijn deze ondernemers optimistischer dan de gemiddelde mkb'er (+10%).

### Perspectieven

De branche heeft te maken met een aantal ingrijpende structurele veranderingen, zoals een kleinere vraag naar onderhoud en reparatie en nieuwe spelers op de markt. Om de groei vast te houden, zullen autobedrijven nieuwe initiatieven moeten ontplooiën, zoals klantenbinding, merkspecialisme en nieuwe samenwerkingsvormen. De autobranche wil volgend jaar behoorlijk meer gaan investeren (SRA-BiZ). Ruim 45% noemt echter financiering als een van de belangrijkste bedreigingen. De mogelijkheden om uit eigen middelen te investeren zijn verruimd: het eigen vermogen is in 2017 gemiddeld met 15,4% toegenomen. Het tekort aan geschoolde monteurs en de overheidsmaatregelen blijven voor de branche een probleem van formaat. De sector ziet voor zichzelf kansen in efficiënter werken en technologische ontwikkelingen.

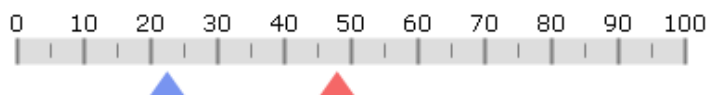
### Branchevergelijking

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 collegaondernemer 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 zicht krijgt in hoe uw onderneming zich verhoudt tot uw collega's.

### Vergelijking kengetallen

#### Wat was uw brutomarge in 2017?

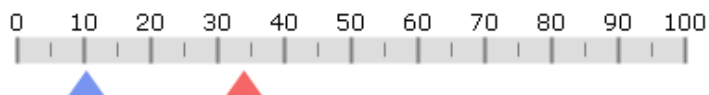
De brutomarge is de verhouding tussen de brutowinst en de omzet, uitgedrukt in het percentage van de omzet.



Zelf (47,8)  
 Branche gemiddelde (22,4)

Personeelskosten in het afgelopen jaar (2017): welk percentage van de omzet heeft u hiervoor moeten reserveren?

Dit is wat uw branchegenoten zeggen.



Zelf (33,9)  
 Branche gemiddelde (10,3)

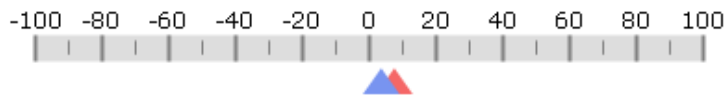
## Toekomstverwachting

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



- Zelf (8,3)
- Branchegemiddelde (5,6)

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



- Zelf (7,4)
- Branchegenoten (3,5)

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



- Zelf (3,4)
- Branchegenoten (1,4)

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



- Zelf (4,3)
- Branchegenoten (2,4)

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



- Zelf (2,6)
- Branchegenoten (3,2)

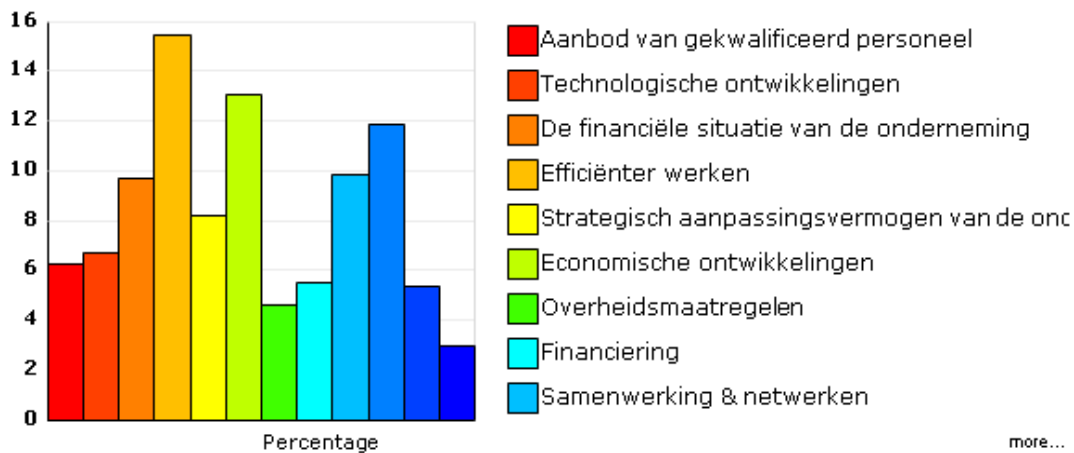
Hoe verwacht u dat de inkoopwaarde zich in de komende twaalf maanden zal ontwikkelen?



- Zelf (2,8)
- Branchegenoten (5,5)

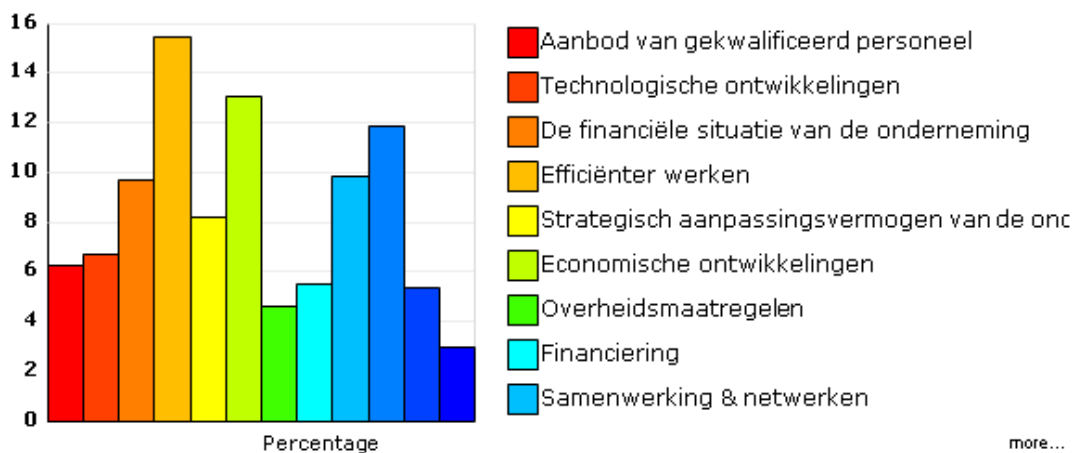
### Kansen in de automotivebranche

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



more...

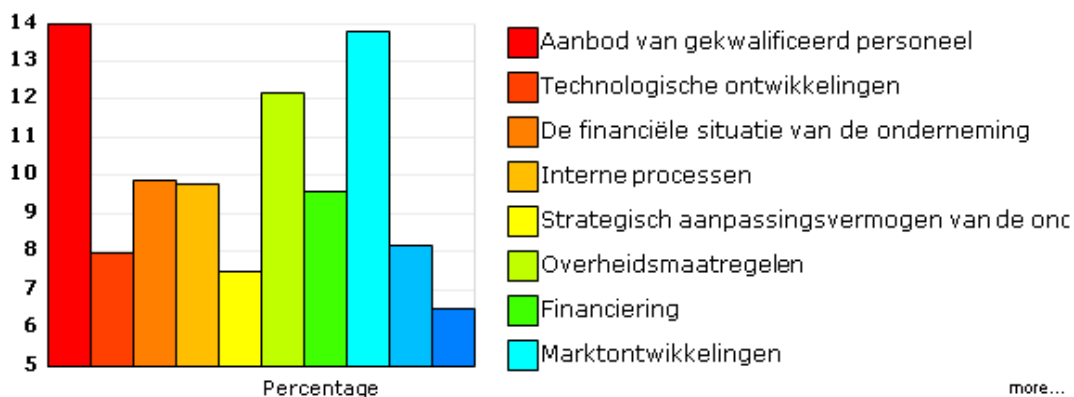
De door u genoemde belangrijkste kansen:



more...

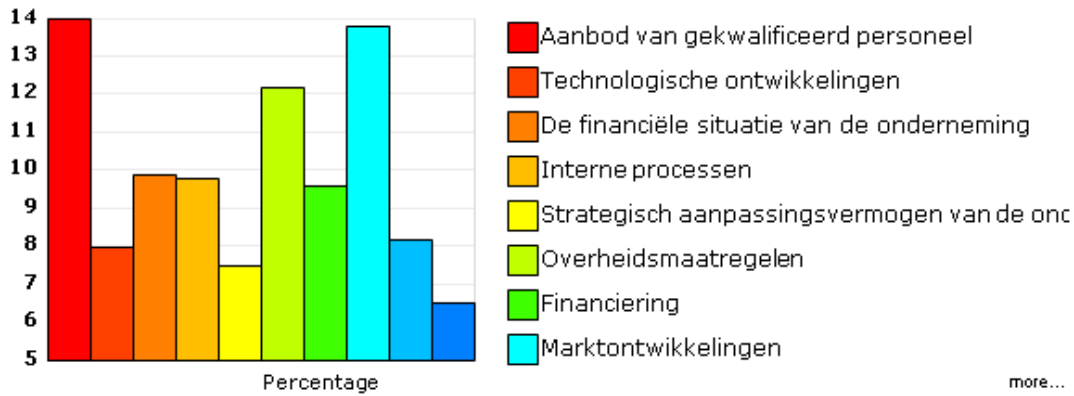
### Bedreigingen in de automotivebranche

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



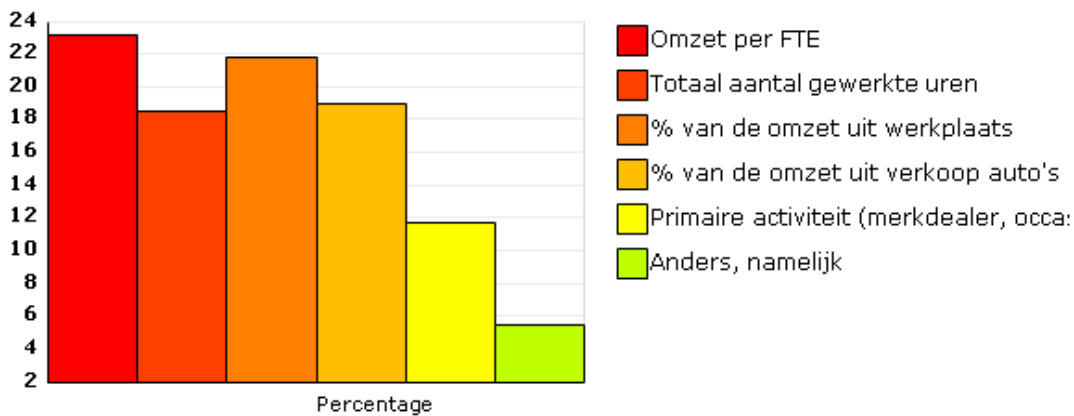
more...

De door u genoemde belangrijkste bedreigingen:

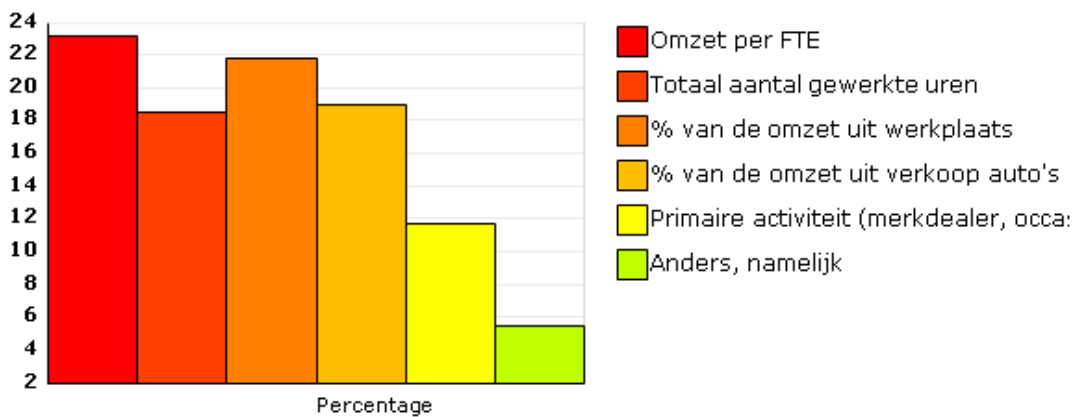


Welke succesfactoren (kpi's) zijn cruciaal?

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:



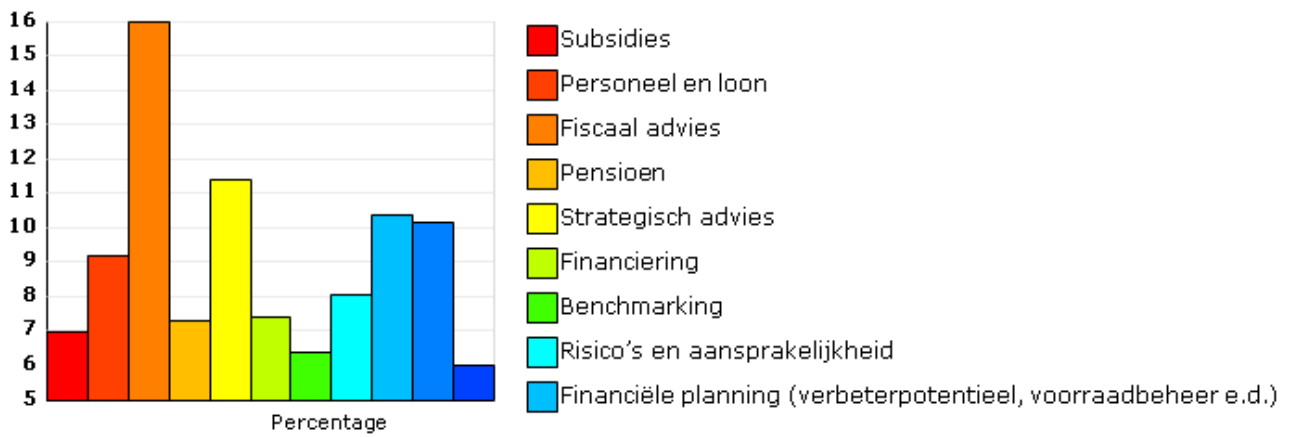
De door u genoemde verwachtingen:



more...

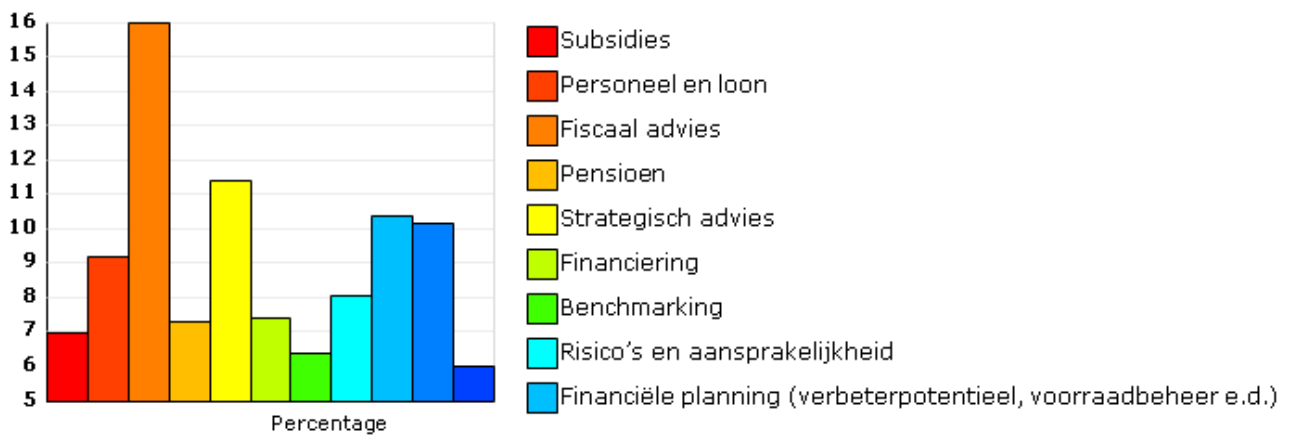
Welke adviesdiensten vindt u belangrijk?

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



more...

De door u genoemde adviesdiensten:



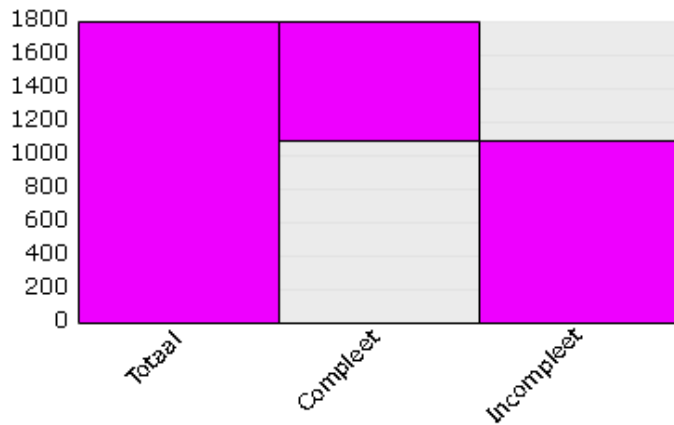
more...

### 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:

Deelnemers



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