2018

Top 25 Autodealerbedrijven

Onderzoeksrapport

aeternus
corporate finance

Voorwoord

De meeste ranglijsten van autodealerbedrijven worden gerangschikt naar verkoopaantallen. Als Corporate Finance-kantoor zijn wij echter meer geïnteresseerd in branche-ontwikkelingen en financiële kengetallen.

Vanwege onze passie voor het autodealerbedrijf en het signaleren van een structurele schaalvergroting binnen de branche, hebben wij daarom besloten om een alternatief onderzoek te doen naar de financiële performance van de grootste 25 dealerholdings van Nederland. Met trots presenteren wij u daarom **het Aeternus Top 25 rapport Dealerholdings, opgesteld door ons sectorteam Automotive**.

Inhoud

In deze rapportage worden kort de laatste **Trends & Ontwikkelingen** binnen de autodealerbranche geschetst. Vervolgens worden de **Selectiecriteria** met u gedeeld en toegelicht, waarna de **Top 25** wordt gepresenteerd met daarbij een toelichting op de uitgevoerde **Analyse**. Vervolgens kunt u in het **Interview** lezen hoe ondernemers uit de autodealerbranche naar de ontwikkelingen in de sector kijken. Tot slot delen wij de recente **M&A activiteiten uit de branche** met u.

Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen heeft, staat het u vrij contact met ons op te nemen. Graag leren wij u beter kennen in een persoonlijk gesprek.

Disclaimer

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. © Alle rechten voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschied voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copyright-tekst in elke copy aanwezig is: "© Copyright Aeternus", mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd en mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Autodealerbranche: Toekomstige uitdagingen en risico's

Uitdagingen

Zoals bekend, staat de autodealermarkt aan de vooravond van grote veranderingen. De belangrijkste uitdagingen waar zij voor staat, betreffen:

- **De hoge snelheid van technologische ontwikkelingen:**
  De hoge snelheid waarmee technologische ontwikkelingen elkaar opvolgen; zoals elektronica, connectiviteit en autopilots hebben op korte termijn definitief hun plaats binnen het interieur van de auto verworven. De stap naar volledig zelfstandig (autonoom) rijden lijkt nog maar een (kleine) kwestie van tijd. Dit heeft ongetwijfeld gevolgen voor de werkplaatsbezetting en kennisniveau van de medewerkers.

- **Opkomst van (volledig) elektrische auto's:**
  Onder invloed van een toenemende aandacht voor milieu-effecten van fossiele brandstoffen, wordt de maatschappelijke drijfveer om elektrische auto's (door) te ontwikkelen steeds groter. De overheid heeft daarin de afgelopen jaren een katalyserende werking gehad via diverse stimulerende fiscale maatregelen, ingevoerde milieu-zones, etc.

  Deze rol zal de komende jaren naar verwachting worden voortgezet, gezien het klimaatverdrag van Parijs en het (mede daarop gebaseerde) recente regeerakkoord waarin de doelstelling is vastgelegd dat in 2030 alle nieuwe auto's emissieloos zijn. De elektrische auto heeft ten opzichte van de traditionele auto's minder bewegende delen, waardoor er een lagere behoefte is aan regulier onderhoud. Dit gaat zijn impact hebben op de werkplaatsomzet en mogelijkerwijs op het aantal monteurs.

- **Consumenten verschuiven hun focus van bezit naar gebruik:**
  Bij een steeds groter wordende groep consumenten (vooral veel jongeren) is het bezit van een auto niet langer de norm. Zij prefereren zaken als functionaliteit en mobiliteit, waardoor initiatieven als auto delen en private lease in opkomst zijn.

- **Aandacht verschuift van initiële aankoopprijs naar integrale mobiliteitskosten:**
  Onder invloed van de toegenomen transparantie op het gebied van prijzen, (onderhouds)kosten en performance is de consument steeds beter in staat de totale kosten voor het gebruik van een auto in te schatten.

Risico's

De hoge snelheid waarmee technologische ontwikkelingen elkaar opvolgen; zaken zoals elektronica, connectiviteit en autopilots hebben op korte termijn definitief hun plaats binnen het interieur van de auto verworven.

- **De hoge afhankelijkheid van fabrikanten en importeurs:**
  Het dealersucces staat of valt met de aantrekkelijkheid van de geproduceerde modellen. Daarnaast leggen deze partijen expliciete Corporate Identity en Corporate Design-eisen (CI/CD) op aan de merkdealers, welke verplicht worden gesteld voor het behouden van de benodigde salescontracten.

- **De hoge kapitaalsintensiteit van de branche:**
  Het voeren van een autodealerschap vergt stevige investeringen, zowel in (door de producent of importeur vereiste) representatieve showrooms als een omvangrijke voorraad.

- **De overcapaciteit in de markt:**
  Ondanks de gestage daling van de afgelopen jaren, is er thans nog steeds sprake van een te hoog aantal autoverkooppunten in de markt. Mede ook vanwege de eigendomssituaties van de onroerende zaken en het hoge kapitaalbeslag, is het voor veel dealers echter niet eenvoudig om verkooppunten te sluiten.

Onder invloed van deze ontwikkelingen en risico's, is er de afgelopen jaren al een substantiële schaalvergroting binnen de branche opgetreden. Hiermee is de opkomst van zogenaamde dealerholdings een feit geworden. Naar verwachting zal deze trend zich de komende tijd verder voortzetten.

Selectiecriteria

Voordat we de Top 25 behandelen, is het van belang de selectiecritera te kennen, die we hebben gehanteerd om tot (een ranking binnen) de Top 25 te komen.

Allereerst hebben wij de 40 grootste dealerholdings qua verkoopaantallen geselecteerd. Van deze 40 bedrijven hebben wij vervolgens de meest recente definitieve geconsolideerde concernjaarrekeningen geanalyseerd en zijn de 25 bedrijven met de hoogste absolute omzet bepaald. Binnen de autodealerbranche geloven wij in 'size does matter'; wij bouwen onze Top 25 daarom op met deze bedrijven:

Top 25-bedrijven	Fiat	Alfa Romeo	VW, Audi, Seat & Skoda	Ford	Jaguar	Jeep	Kia	Landrover	Mercedes Benz	Mitsubishi	Nissan	Opel	Renault Dacia	Smart	Subaru	Volvo	BMW Mini	Citroen	Peugeot	Honda	Hyundai	Chevrolet	Suzuki	Maserati	Toyota	Trucks Overige
Stern	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X										
PGA Nederland			X										X				X	X	X	X	X					
Bee Holding			X	X	X		X	X				X						X	X							
Broekhuis Holding			X	X								x				X	X		X							
Wensink Automotive*				X					X					X												X
Spuigroep*	X	X				X						X						X								X
Amega Groep			X									X				X					X	X				
Riva			X																X							
Van den Udenhout			X																							
Bochane											X		X													
Automotions				X					X			X		X		X			X							
Pala Group																	X									
BMW Retail Nederland																	X									
V.d. Straaten Automotive Beheer			X																							
Autohaag Zeeuw				X			X						x													
Janssen Kerres							X				X		X					X	X							
Muntstad			X																							
Century Holding			X																							
Wassink Autogroep				X			X											X	X							
Broers Autogroep			X																							
Planef II		X								X	X	X						X		X			X	X	X	
Van Kerkhof & Visscher											X		X													
Martin Schilder Holding	X		X																							
Beheer ACM													X													
VDB Groep			X																				X			
Totaal	**3**	**3**	**13**	**7**	**2**	**2**	**5**	**2**	**3**	**2**	**5**	**7**	**7**	**3**	**1**	**4**	**4**	**6**	**7**	**2**	**2**	**1**	**2**	**1**	**1**	**2**

** Renault = Renault, Dacia * BMW = BMW, Mini * VW = Volkswagen, Seat, Audi, Skoda * Wensink = Trucks vnan Fuso en MB * Spui = verhuur boedelbak/merken van motorhuis*

Selectiecriteria

Wij hebben binnen de Top 25 een rangschikking gemaakt op basis van de financiële performance. Hierbij hebben wij de volgende criteria gehanteerd:

1. EBIT / Omzet
Het bedrijfsresultaat in relatie tot de omzet is voor ons een maatstaf voor de rentabiliteit van het concern. De keuze voor EBIT in plaats van EBITDA of netto- of brutowinst is bewust gemaakt om verstoringen op basis van afschrijvingen (onroerend goed en/of leaseportefeuille) of incidenten zoveel mogelijk te beperken.

2. EBIT per FTE
Wij zien deze ratio als maatstaf voor efficiency en de mate waarin het dealerbedrijf voorbereid is op een toekomst met mogelijk minder medewerkers door technologische innovaties en elektrificatie van het wagenpark.

3. EBIT / Balanstotaal
Deze 'asset-at-risk'-ratio hebben wij gehanteerd als maatstaf voor de verhouding risico versus rendement. Normaliter wordt hiervoor de Return on Invested Capital-ratio (ROIC) gebruikt, echter vanwege verschillende branchespecifieke factoren is die ROIC-ratio niet uniform meetbaar:

- De door de importeur (of een daaraan gelieerde vennootschap) verstrekte voorraadfinancieringen worden niet uniform geregistreerd in de jaarrekeningen van de geselecteerde bedrijven. In meerdere jaarrekeningen zijn deze als niet-rentedragende schuld (crediteur) opgenomen, waardoor een incorrecte ROIC ontstaat.

- De rentelasten op de financieringen van de leaseportefeuilles zijn bij meerdere bedrijven (niet volledig herleidbaar) verwerkt onder de inkoopkosten van de omzet. Hierdoor is het ook niet mogelijk om de rentedragende schuld uniform te berekenen aan de hand van de betaalde werkelijke rentelasten.

De ratio EBIT ten opzichte van het balanstotaal was daarom gewenst om de jaarcijfers van de verschillende dealerbedrijven vergelijkbaar te maken op gebied van financieel risico.

Selectiecriteria	
Maatstaf	**Ratio**
1. Rentabiliteit	EBIT / Omzet
2. Efficiency	EBIT /# FTE
3. Risico vs rendement	EBIT / Balanstotaal

Verdere selectie

Voornoemde ratio's zijn herleid uit de gepubliceerde definitieve geconsolideerde concernjaarrekeningen 2016. Op basis van een handmatige screening is uiteindelijk besloten om twee Dealerholdings niet in de Top 25-ranking en -analyse op te nemen:

- Bee Holding / Van Mossel; vanwege de gekozen juridische structuur zijn de beschikbare financiële gegevens niet vergelijkbaar met die van andere dealerholdings.

- Autohaag Zeeuw; de laatst beschikbare jaarrekening dateert van 31-03-2016 (gebroken boekjaar), waardoor deze niet vergelijkbaar zijn met de overige dealerholdings.

Om de eindranking te bepalen, hebben wij allereerst de 23 resterende dealerholdings een ranking per ratio gegeven. Per ratio hebben wij de dealerholding het aantal punten gegeven dat gelijk is aan de ranking voor die ratio.

Voor het bepalen van de eindranking hebben wij deze punten vervolgens bij elkaar opgeteld. Dit impliceert dat de drie ratio's een gelijke weging hebben gekregen. Het bedrijf met het minste aantal punten verdient tenslotte de hoogste positie in de eindranking.

Niet opgenomen ondernemingen

Wij hebben bewust enkel de 25 grootste dealerholdings geselecteerd en geranked. Mede vanuit onze eigen overnamepraktijk zijn wij ons er van bewust dat we hiermee een grote groep bedrijven met een goede financiële performance buiten scope laten, echter gezien de ontwikkelingen en verwachtingen op gebied van verdere schaalvergroting, hebben wij ons in dit rapport beperkt tot de 25 grootste dealerholdings.

Eindranking

Ranking	Dealerbedrijf	Omzet (x € 1.000,-)	EBIT (x € 1.000,-)	# FTE	Total assets (x € 1.000,-)	EBIT / omzet	EBIT per FTE (x € 1.000,-)	EBIT / Assets	Ranking EBIT-%	Ranking EBIT per FTE	Ranking Assets at risk	Total score
1	Amega Groep	322.873	9.966	357	99.899	3,1%	27,9	10,0%	2	1	2	5
2	Spuigroep	462.985	20.514	976	401.825	4,4%	21,0	5,1%	1	2	9	12
3	Wensink Automotive	492.067	10.781	751	79.424	2,2%	14,4	13,6%	7	8	1	16
4	Pala Group	177.153	3.838	211	45.865	2,2%	18,2	8,4%	8	5	3	16
5	Broekhuis Holding	612.837	14.296	870	205.405	2,3%	16,4	7,0%	5	7	5	17
6	Van der Straaten Automotive Beheer	168.972	4.183	204	109.452	2,5%	20,5	3,8%	4	4	14	22
7	Stern	1.106.989	24.529	2.051	623.853	2,2%	12,0	3,9%	6	9	12	27
8	Broers Autogroep	139.212	3.950	234	121.679	2,8%	16,9	3,2%	3	6	19	28
9	Beheer ACM	117.541	2.116	185	32.915	1,8%	11,4	6,4%	13	10	6	29
10	BMW Retail Nederland	171.825	3.077	148	79.075	1,8%	20,8	3,9%	14	3	13	30
11	Van Kerkhof & Visscher	131.689	2.049	180	27.489	1,6%	11,4	7,5%	16	11	4	31
12	PGA Nederland	743.570	14.658	1.302	295.963	2,0%	11,3	5,0%	10	12	10	32
13	Automotions	187.725	3.403	368	61.137	1,8%	9,2	5,6%	12	15	8	35
14	Riva	273.260	5.504	573	146.072	2,0%	9,6	3,8%	9	14	16	39
15	Janssen Kerres	158.079	2.337	254	41.714	1,5%	9,2	5,6%	18	16	7	41
16	Planef II	137.163	2.669	273	73.614	1,9%	9,8	3,6%	11	13	18	42
17	Century Holding	142.991	2.194	334	52.628	1,5%	6,6	4,2%	17	20	11	48
18	Muntstad	145.617	2.271	280	80.148	1,6%	8,1	2,8%	15	17	20	52
19	Bochane	194.459	2.496	378	65.372	1,3%	6,6	3,8%	20	19	15	54
20	Van den Udenhout	206.843	2.890	430	78.625	1,4%	6,7	3,7%	19	18	17	54
21	VDB Groep	112.136	1.136	183	49.172	1,0%	6,2	2,3%	21	21	22	64
22	Wassink Autogroep	141.869	701	199	29.006	0,5%	3,5	2,4%	23	22	21	66
23	Martin Schilder Holding	129.111	730	383	60.530	0,6%	1,9	1,2%	22	23	23	68

Analyse Top 25: Amega Groep op nr 1

Top 5

- Amega Groep is met een totale score van 5 punten de lijstaanvoerder in deze Top 25. Op het criteria EBIT per FTE behaalde Amega Groep een eerste plaats en op de overige twee selectiecriteria (EBIT/omzet en EBIT/Assets) werd zij tweemaal tweede.

- De EBIT per FTE van winnaar Amega Groep is met € 27,9k bijna 3 keer zo hoog als het gemiddelde van de 13 kleinste dealerbedrijven uit deze top-25 en bijna het dubbele van de overige 9 autodealers in de top-10.

- Nadere analyse van de jaarrekeningen geeft het inzicht dat Amega Groep niet de procentuele hoogste brutomarge binnen de branche realiseert. De hogere EBIT-percentage t.o.v. de concurrentie is te verklaren door relatief lage personeelskosten oftewel een zeer hoge omzet per FTE.

- De verhouding EBIT/omzet van de Spuigroep is met 4,4% meer dan 2,5 maal zo hoog als het gemiddelde van alle andere autodealers in de top-25.

- Nummers 2 en 3 van de ranking (Spuigroep en Wensink) hebben naast hun autodealer-activiteiten ook nog overige activiteiten zoals verhuur aanhangwagens, exploitatie benzinestations en verkoop trucks.

- Alleen Amega Groep en Wensink realiseren een EBIT/Assets-ratio boven de 10%. Bij 7 bedrijven was deze ratio tussen 5%-10%, bij de overige 14 onder de 5%.

Een verdiepende analyse op de ranking biedt interessante inzichten:

- De financiële prestaties voor de (qua omzet) 10 grootste dealerbedrijven zijn substantieel beter dan die van de overige 13 dealerbedrijven, zoals uit de tabel hieronder blijkt.

- De Volkswagen-merkdealers zijn (het) sterk(st) vertegenwoordigd in de Top-25; 13 van de 23 dealerholdings voeren (ook) de Volkswagen-merken.

Gemiddelde performance	Omzet (x € 1.000,-)	EBIT-%	EBIT per FTE (x € 1.000,-)	EBIT / Assets
10 grootste dealerbedrijven	460.361	2,37%	13,5	5,30%
13 andere dealerbedrijven	144.104	1,67%	10,2	3,89%
Geselecteerde bedrijven	**281.607**	**2,17%**	**12,6**	**4,90%**

Conclusies

Op basis van de uitgevoerde analyses en de gesprekken die wij de afgelopen tijd hebben gevoerd, trekken wij de onderstaande (financiële) conclusies in ons Top-25 onderzoek:

1. Het **rendement** binnen de autodealerbranche is laag, en lijkt daarmee niet in verhouding tot de aanwezig marktrisico's te zijn.

2. **Schaalgrootte loont;** de performance van de grootste dealerbedrijven is beter dan die van de 'kleinere' binnen de Top-25. Met een grotere omvang kunnen 'economies of scale' worden gerealiseerd, zoals bijvoorbeeld ten aanzien van revolverende investeringseisen op het gebied van merkuitstraling, onderhandelingspositie ten opzichte van de importeur (waaronder bonusregelingen) of efficiënte opbouw en operationele bedrijfsvoering van een lease-portefeuille.

3. Mede onder invloed van importeur PON is er binnen het Volkswagen-dealernetwerk al een flinke **consolidatieslag** gemaakt; 13 van 25 grootste autodealerbedrijven verkopen de Volkswagen-merken.

Op basis van bovenstaande conclusies zijn wij van mening dat de reeds ingezette consolidatieslag in de autodealerbranche de komende periode verder zal worden doorgezet. Dit zal naar alle waarschijnlijk voor alle automerken gelden. Wij adviseren daarom alle partijen binnen de autodealerbranche zich intensief te oriënteren op hun strategische positie en rol binnen deze consolidatietrend.

Waar staat uw onderneming over 5 jaar?

Interview Roel Clevers

Oud DGA Roel Clevers van Auto Arena Groep heeft begin 2018 zijn ondernemingen verkocht aan Dealer Groep Pon en Volkswagen Pon Financial Services. Ongeveer een maand na de overdracht van het bedrijf spraken wij uitgebreid met Roel Clevers over diens visie op de autodealermarkt en de beweegredenen voor de verkoop van zijn bedrijf.

Volgens Clevers is de automotive branche volop in beweging. De branche heeft de komende jaren nog een flink aantal uitdagingen. Een van die uitdagingen omschrijft hij als 'de branche staat aan de vooravond van de grootschalige introductie van elektrische auto's voor de brede doelgroep'. Ondanks deze uitdagingen heeft hij een rotsvast vertrouwen in de gehele keten: 'de automotive branche weet zich altijd aan gewijzigde marktomstandigheden aan te passen'. Deze stelling onderbouwt hij met een verwijzing naar 'dieselgate'. Ondanks alle negatieve aspecten, heeft 'dieselgate' er uiteindelijk toe geleid dat de elektrificatie van het wagenpark nu in een stroomversnelling is gekomen. 'Het enorme investeringsprogramma van Volkswagen zal ertoe leiden dat er vanaf 2022 een grootschalige introductie gaat komen van nieuwe en betaalbare elektrische modellen met een actieradius van 400-500 km'. Rond die tijd zal ook het omslagpunt liggen, dat elektrische aangedreven auto's financieel aantrekkelijker zullen zijn dan auto's die (nog) rijden op traditionele brandstoffen.

Door de verdere opkomst van de elektrische auto, die veel langere onderhoudsintervallen kent, zullen de service- en aftersales-inkomsten in eerste instantie voor autodealers geleidelijk gaan dalen. Hierdoor wordt creativiteit van de autodealer gevraagd om op zoek te gaan naar andere additionele inkomsten.

Naar de mening van Clevers liggen de oplossingen vooral in de hoek van de 'brede dienstverlening op het gebied van convenience, zoals carwash, glasherstel, private lease, Auto deel concepten en andere arbeidsmobiliteitsabonnementen. Naast de huidige activiteiten op gebied van schadeherstel, verhuur en lease zal er een verdere verbreding van activiteiten plaatsvinden op het gebied van convenience (bijvoorbeeld carwash). Deze verbreding van activiteiten kan tevens een oplossing bieden voor het onroerend goed vraagstuk.

Clevers' visie op het gebied van de balans tussen risico en rendement voor autodealers is even duidelijk als eenvoudig. De relatieve rendementen voor autodealers zijn weliswaar laag, maar de fabrikanten en importeurs hebben een direct belang bij de financiële performance van de autodealers. Het is daarom een kwestie van 'leven en laten leven'. Niet voor niks bieden importeurs hun dealers kredietarrangementen aan, daar waar banken en andere financiële instellingen afhaken. Clevers ziet de toekomst in een verdere opschaling van de omvang van de dealers; alle merken zullen terug gaan naar circa 15 – 20 dealers in heel Nederland. En alhoewel het Pon-dealernetwerk hierin voorop loopt, zullen zij ook nog een slag gaan maken.

Clevers mag zijn bedrijf dan wel verkocht hebben om meer tijd en ruimte te krijgen voor privé zaken, maar de ontwikkelingen in de autodealerbranche zal hij met bovengemiddelde interesse blijven volgen.

Roel Clevers
Oud DGA van
Auto Arena Groep

Aeternus Corporate Finance begeleidde eigenaar Roel Clevers met de verkoop van de ondernemingen Auto Arena en Autoschadecenter Venlo aan Dealer Groep Pon èn Arenalease aan Volkswagen Pon Financial Services. Auto Arena is dealer van Volkswagen, Audi, Seat, Skoda en Volkswagen bedrijfswagens en heeft vestigingen in Venlo, Venray, Boxmeer en Panningen. De omzet van de onderneming bedroeg in 2016 80 miljoen euro en er werken 160 mensen.

Overnames in de autodealer branche

De Nederlandse autodealer branche is volop in beweging. In het overzicht hiernaast worden de meest recente (bij ons bekende) overnames gepresenteerd.

Trends in M&A

Binnen de autodealer branche is een grote consolidatieslag gaande. Sinds 2004 lukt het de top-10 spelers structureel om marktaandeel te veroveren. Verkochten de 10 grootste spelers in 2004 nog 18% van het totaal aantal nieuwe auto's, tien jaar later (2014) was dit aandeel de 25% gepasseerd.

Als de ontwikkelingen in het huidige tempo doorgaan, blijven er nog maar weinig kleine autodealers over in ons land. De moeilijke markt van de laatste jaren, waarin het belang van een groter wordende schaal toeneemt en daarnaast veranderende klantverwachtingen, dwingt de grootste dealers tot het doen van overnames - en zo langzamerhand domineren zij de automarkt.

Bron: de recente transacties zijn verkregen uit de websites van de betreffende bedrijven per ultimo maart 2018

M&A Autodealerbedrijven

Dealerholding	Transactie	Onderneming	Jaar
Stern	Aankoop	Skoda Zwaag	2017
PGA Nederland	Aankoop	Citroën Amersfoort	2017
	Aankoop	Peugeot Baarn	2017
	Aankoop	Peugeot Uden	2017
	Verkoop	Peugeot Nefkens Oost	2017
	Aankoop	Citroën Amersfoort en Hilversum	2017
Bee Holding / Van Mossel	Aankoop	Landrover Groningen	2017
	Aankoop	Kia Amersfoort en Harderwijk	2018
	Aankoop	Mercedes Rogam	2018
	Aankoop	Seat & Skoda Tilburg en Waalwijk	2018
Broekhuis Holding	Aankoop	Peugeot Rijssen	2017
	Aankoop	Jaguar Landrover Utrecht	2017
	Aankoop	Martin Schilder Holding	2018
Spuigroep / Motorhuis	Verkoop	Fiat-vestiging Alphen a/d Rijn	2017
	Verkoop	Opel Nijmegen	2017
	Verkoop	Citroën-vestiging Nijmegen	2017
Van den Udenhout	Aankoop	Seat & Skoda Den Bosch en Oss	2018
Bochane	Aankoop	Nissan Boxmeer	2017
Automotions	Verkoop	Citroën-vestiging Nijmegen	2017
Janssen Kerres	Aankoop	Peugeot Weert en Roermond	2017
	Aankoop	Citroën Nijskens Weert	2018
Wassink Autogroep	Aankoop	Peugeot-vestigingen Van Hunnik	2017
	Aankoop	Citroën-vestiging Nijmegen	2017
	Aankoop	Peugeot Velp	2017
	Verkoop	Peugeot Weert en Roermond	2017
Martin Schilder Holding	Verkoop	Gehele bedrijf	2018

BROEKHUIS beweegt mensen · PGA NEDERLAND · SPUIGROEP BV · VAN DEN UDENHOUT | DE NIEUWE DEALER. · Van Mossel Automotive Groep · Wassink Autogroep

Aeternus Corporate Finance

Aeternus is een onafhankelijk corporate finance kantoor met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo. Actief sinds 2006, zowel nationaal als internationaal. Onze klanten zijn bedrijven in het top MKB en midcorporate segment.

Herkent u zich in deze bewegingen binnen uw branche? Staan potentiële waardedrijvers als schaalgrootte, innovatie, business intelligentie en complexe regievoering voldoende op uw agenda?

Om de strategie voor uw onderneming aan te scherpen kan het zinvol zijn de verschillende opties (scenario's) te analyseren. Is een Buy & Build strategie passend? Of zou verkoop van uw onderneming, nu of op termijn, misschien op zijn plaats zijn?

Bij Aeternus geloven we erin dat specifieke kennis binnen een sector bijdraagt aan een succesvolle transactie. Onze dedicated industry teams houden zich daarom dagelijks bezig met de laatste trends & ontwikkelingen, nieuws, deals en andere relevantie informatie in hun sector. Ons brancheteam Automotive spart graag met u over de kansen en dillema`s welke u ziet.

Brancheteam Automotive

Eric de Ruijter
Advisor Corporate Finance
e.de.ruijter@aeternuscompany.nl

Patrick Cox
Consultant Corporate Finance
p.cox@aeternuscompany.nl

Robbie Woodford
Consultant Corporate Finance
r.woodford@aeternuscompany.nl

Coen Hermans
Analist Corporate Finance
c.hermans@aeternuscompany.nl

Member of:

M&A WORLDWIDE IPG

Aeternus Office Amsterdam
Joop Geesinkweg 501
1114 AB Amsterdam
The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven
Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands
+31 (0)40 782 01 82

Aeternus Office Venlo
Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands
+31 (0)77 320 06 10

aeternus
corporate finance