



Deloitte
Statsautoriseret Revisionsaktieselskab
CVR-nr. 24 21 37 14
Datavej 58
3460 Birkerød
Telefon 45 94 50 00
Telefax 45 94 50 99
www.deloitte.dk

03.05.2007

Den Danske Bilbranche
Att.: Søren Cajus
H.C. Andersens Boulevard 18
1787 København V

Afgiftsjusteringernes påvirkning af bilforhandlernes aktuelle økonomi

Som aftalt har vi analyseret, hvordan de påtænkte afgiftsændringer kan påvirke de danske bilforhandlernes økonomi.

Omfanget af effekten på afgiftsændringerne for den enkelte bilforhandler er afhængig af en række faktorer - både i forhold til den enkelte forhandlers økonomiske fundament og sortiment og i forhold til eksterne påvirkninger fra aktørerne i markedet.

Nedenfor vil vi gennemgå de enkelte faktorer, der potentielt kan påvirke den enkelte forhandlers økonomi, samt om muligt kvantificere, hvilken betydning, det kan have for den enkelte forhandler og for branchen som sådan.

De faktorer, vi vil komme ind på, er:

- Bilimportørernes reaktion på afgiftsændringerne
- Slutbrugernes reaktion på afgiftsændringerne
- De kritiske økonomiske faktorer hos den enkelte forhandler
- Konsekvensberegninger for forhandlere i forskellige scenarier.

Vi vil ikke nærmere beskrive detaljerne i afgiftsjusteringen, da de allerede er vel beskrevet i dagspressen og ikke mindst i Bilbranchens BIL-Nyt for maj 2007.

De første punkter indeholder ikke egentlige håndfaste konklusioner, men tjener mere til beskrivelse af de betragtninger, vi har lagt til grund ved de opstillede scenarier.

Konklusion

De væsentligste konklusioner fra vores gennemgang er som følger:

- Der er bestilt ca. 30.000 varebiler modificeret til det danske marked. Der er ikke foreslået en overgangsordning for disse biler, hvorfor branchen står til at tabe et væsentligt beløb i denne forbindelse.
- Som følge af den store priskonkurrence forventes der ikke prisstigninger af nævneværdig karakter i forbindelse med afgiftsomlægningen.
- Der forventes et fald i omsætningen af familiebiler i prisniveauet 150 - 300 t.kr. til fordel for en stigning i omsætningen for minibiler under 150 t.kr., der som følge af afgiftsjusteringen bliver markant billigere for slutbrugeren.
- Omsætningen af store varebiler med totalvægt over 2,5 tons forventes at falde markant – primært til fordel for små varebiler under 2 tons totalvægt.
- Mange forhandlere kan imødesee betydelige værditab på lagre af indregistrerede biler samt på tilbagekøbskontrakter mv. Disse kontrakter kan have en stor effekt i det omfang, de omfatter flere års salg.
- Som en konsekvens af det stigende salg af minibiler frem for familiebiler må bilforhandlerne generelt forvente et avancetab på såvel nyvognssalg som eftermarked.
- For en stor forhandler kan værditabet løbe op i over 4 mio.kr. På samme tid kan avancetabet blive over 1 mio.kr. For mange bilforhandlere kan effekten svare til resultat i en flerårig periode.
- De mindre forhandlere rammes i mindre grad af afgiftsindgrebet, primært som følge af at lagre af indregistrerede biler og antallet af tilbagekøbskontrakter typisk er væsentligt lavere.

Bilimportørernes reaktion på afgiftsændringerne

En væsentlig faktor for bilforhandlernes økonomiske situation efter afgiftsjusteringerne er bilimportørernes reaktion på afgiftsændringerne.

Da bilimportørerne primært sælger biler, der ikke er indregistreret, vil afgiftsændringerne ikke som udgangspunkt påvirke importørernes avance på bilerne.

Importørerne står dog med et konkret problem i forhold til de modificerede varebiler, der allerede er bestilt fra fabrikkerne, uden at der er indgået en bindende aftale med slutbruger.

I bilimportørernes høringssvar til Skatteministeriet oplyses, at op mod 30.000 varebiler med forventede afgiftsforhøjelser allerede er bestilt hos fabrikkerne og nu vil være vanskelige at sælge med fortjeneste på det danske marked.

Det må formodes, at en del af disse biler er bestilt af bilforhandlerne, der vil være bundet af de indgåede købsaftaler. Der har traditionelt været en fornuftig avance på biler i dette segment i størrelsesordenen 10 - 40 t.kr. pr. bil svarende til mellem 300 mio.kr. og 1,6 mia.kr. for 30.000 biler. Hvis det endelige lovforslag ikke kompenserer for disse bestilte biler, står branchen dermed til at tabe en væsentlig del af avancen på disse biler og måske ligefrem realisere tab for at få disse modeller solgt til slutbrugeren.

Ovenstående regnestykke må betegnes som et worst-case-scenarium, der kun vil blive en realitet, hvis branchen går i panik for at få solgt disse biler. Bilimportørerne oplyser, at 75% af alle kassevogne og 62% af andre varebiler købes af erhvervet. Da erhvervet primært indkøber biler efter behov, må det derfor forventes, at hovedparten af de allerede bestilte biler, der skal sælges til erhvervet, alligevel kan sælges trods afgiftsforhøjelsen.

Hvor stor en del af tabet på allerede bestilte modeller, der overvælttes på forhandleren, kan ikke umiddelbart opgøres og vil også være afhængig af i hvilket omfang, den enkelte forhandler primært sælger til erhverv eller til private.

På det fremadrettede marked er der en forventning til, at en del af MPV-van-salget vil blive erstattet af nyimporterede mini-vans. Det må alt andet lige forventes, at forhandlerens avance på en mini-van vil være op til 50% lavere end for tilsvarende MPV-vans. Importørens avance på disse biler vil sandsynligvis også være lavere, men priskonkurrencen må forvente at presse et øget salg af disse biltyper igennem.

Bilimportørerne tager i høringssvaret ikke stilling til, hvordan man fra importørsiden vil stille sig i forhold til de modeller, der vil opleve afgiftsned sættelser. Generelt er de danske priser på nye biler ikke oppe på EU-niveau, hvorfor producenter og importører her vil have et væsentligt incitament til at hæve priserne på disse modeller.

Det er vores opfattelse, at jo større disse prisforhøjelser er, jo mindre vil incitamentet for slutbrugere være til at ændre købsadfærd i forhold til før afgiftsindgrebet. Med den meget store priskonkurrence, der er på det danske marked, er det imidlertid forventeligt, at sådanne prisforhøjelser vil være begrænsede eller kortvarige.

I forhold til forhandleren kan en prisstigning på primært personvogne og mini-vans være med til at afbøde en del af det avancetab, forhandleren vil opleve som følge af, at slutbrugere vil vælge en mindre og billigere model. Effekten kan dog ikke umiddelbart kvantificeres.

Slutbrugernes reaktion på afgiftsændringerne

Skatteministeriet har i forbindelse med fremsættelsen af lovforslaget skønnet et fald i den samlede varebil-omsætning på 8% og en stigning i personbilsalget på 4%. Skatteministeriet oplyser ikke, hvad disse skøn baseres på. Det oplyses heller ikke i hvilket omfang, der i forventningen er indregnet en øget søgning efter brugte biler, eller om der i faldet i varevognssalget er indregnet en effekt af, at erhvervet vil forøge ejertiden på den enkelte varebil for at kompensere for den prisforhøjelse, der skal tjenes hjem, før bilen kan udskiftes.

Vi har ikke umiddelbart en holdning til de af Skatteministeriet fremlagte tal.

Som anført tidligere står erhvervet for en væsentlig del af varebil-omsætningen, hvorfor der fortsat vil være et betydeligt marked for de større varebiler, dog med en større søgning mod de mærker, der tilbyder kassevogne og pickups i deres modelsortiment. Med prisjusteringen må det forventes, at også erhvervet vil være mere kritisk i forhold til vurdering af plads- og kørselsbehov ved køb af ny bil.

På privatmarkedet er van-modellen primært valgt ud fra et prissynspunkt, og særligt bil nr. 2 eller blandet anvendte biler vil ofte være en gulpladebil. Det må derfor forventes, at søgningen på privatmarkedet generelt vil gå mod mindre personvogne eller mini-vans. Omvendt vil bl.a. båd- og hesteejere mv., der har et reelt transportbehov, fortsat have brug for de lidt større biler. En del af privatmarkedet vil derfor fortsat søge større MPV'er og SUV'er.

Det er for tidligt at danne sig et overblik over, hvordan de enkelte mærker efter afgiftsjusteringen vil lægge sig i forhold til hinanden. Derfor har vi i analysen ikke taget særligt hensyn til de enkelte mærkers til- og afgang som følge af, at visse modeller i et givent segment bliver mere attraktive.

Nogle producenter har tillige meldt ud, at de nye afgiftsknæk åbner mulighed for, at de såkaldte muskelbiler forventes at kunne blive reduceret væsentligt i pris ved en van-udgave. Flere mærker ser derfor muligheder i at konvertere MPV-van-salget til muskelbilsalg, hvor avancen normalt er mindst ligeså attraktiv som i MPV-van-segmenterne. Da ejeromkostningerne for denne type biler generelt er højere, er det vores forventning, at konvertering fra MPV-van til muskelbil kun vil være attraktiv for en mindre del af privatmarkedet.

På brugtvoغنsmarkedet må forhandlerne forvente en markant opbremsning i salget, indtil markedet for de nye biler har fundet et naturligt leje. Der er en væsentlig udfordring for forhandlerne på den korte bane i at instruere sælgere om konsekvenser af de nye afgifter samt udstikke retningslinier for prissætning af byttebiler.

Når nybilsmarkedet har normaliseret sig, er det vores forventning, at brugtbilmarkedet vil følge efter uden større konsekvens for forhandlerens økonomi. Der vil dog være en del kunder, som vil opleve et fald i brugtprisen på deres bil som følge af faldet i nyprisen. Dette overnormale prisfald vil kunne presse kunderne til at holde på bilen lidt længere, før der skiftes, hvilket som udgangspunkt vil påvirke nysalget negativt.

De kritiske økonomiske faktorer hos den enkelte forhandler

De kritiske økonomiske faktorer hos bilforhandleren kan deles op i to hovedpunkter. For det første vil forhandleren have engangsudgifter/værditab som følge af afgiftsjusteringen. For det andet kan forhandleren opleve generelle økonomiske tab på den længere bane som følge af ændringerne i markedet.

De områder, der berøres hos bilforhandlerne **her og nu**, er som udgangspunkt:

- Nyvognslager af indregistrerede biler samt erstatningsbiler til værkstedskunder (mange forhandlere har i praksis leaset denne del af lageret)
- Brugtvognslager
- Købte byttebiler på slutseddel, hvor levering endnu ikke har fundet sted
- Tilbagekøbsforpligtelser på leasede lagerbiler
- Likviditetstab som følge af generelt fald i registreringsafgift.

Værdien af **nyvognslageret** af indregistrerede biler må generelt forventes at falde som følge af, at afgiften generelt vil være lavere for hovedparten af personvogne, der som oftest udgør hovedparten af forhandlerens lager. På enkelte MPV'er vil der være tale om stigninger i lagerværdien, men som følge af lagermikset forventes dette ikke at kompensere fuldt ud for tabet på personvogne.

Nyvognslageret af indregistrerede biler hos en forhandler er typisk under 1 år gamle. Hovedparten af afgiftsreduktionen for en ny bil vil derfor slå fuldt ud igennem på lagerværdien.

For **brugtvognslageret** (bl.a. byttebiler) vil der også være tale om et fald. Da brugtvognslageret typisk består af biler, der er 2 - 6 år gamle, vil en del af afgiftsreduktionen være afskrevet for disse biler.

Mange forhandlere har i forbindelse med leasingsalg til kunder indgået en **tilbagekøbsforpligtelse** for bilen ved leasingaftalens udløb eller på købekontrakten. Tilbagekøbsprisen er ikke i alle tilfælde udtryk for en markedspris, men ofte fastsat med udgangspunkt i nyvognsprisen reduceret med afdragsdelen af de betalte leasingydelse i leasingperioden. Den faktiske fortjeneste eller tab ved disse tilbagekøbsforpligtelser vil derfor ofte afhænge af prisstrukturen for den enkelte model over tid. Som følge af den store pris konkurrence – også på leasingmarkedet vil tilbagekøbsprisen for de fleste modeller sjældent ligge betydeligt under markedsprisen ved udløbet af kontraktperioden.

I de aftaler, hvor tilbagekøbsforpligtelsen er udregnet på baggrund af mindst markedsprisen, vil forhandleren kunne opleve et tab som følge af afgiftsomlægningen. Selv om leasingperioden ofte udgør 2 eller 3 år, vil forhandlerens tab på disse kontrakter svare til tabet på nyvognslageret, da der ikke er indregnet afskrivning af afgiftsnedsættelsen ved fastsættelsen af tilbagekøbsprisen.

Også på købte byttebiler i forbindelse med slutseddel på solgte ej leverede biler kan opleves tab.

Endelig vil forhandleren opleve et **likviditetstab** som følge af afgiftsomlægningen. En væsentlig del af bilforhandlerens kortfristede aktiver er finansieret ved den skyldige registreringsafgift. Et generelt fald i registreringsafgiften vil derfor medføre en engangsreduktion af forhandlerens finansieringsgrundlag. Omfanget heraf vil naturligvis være afhængigt af det produktmiks, forhandleren har i sin forretning.

Likviditetstab kan medføre en forøgelse af alternative kreditter hos f.eks. pengeinstitutter. Disse kreditter er i modsætning til registreringsafgiften rentebærende, hvorfor forhandleren kan opleve et rentetab.

På længere sigt vil forhandleren kunne opleve tab på følgende områder:

- Reduceret avance ved salg af nye biler som følge af søgning mod mindre modeller
- Reduceret avance på eftermarkedet som følge af søgning mod mindre modeller.

Som nævnt tidligere er forhandlerens avance generelt større på de større modeller, hvorfor en søgning mod mindre modeller vil kunne halvere forhandlerens nyvognsavance på denne del af omsætningen. Det er dog meget usikkert, hvor stort avancetabet vil blive for den enkelte forhandler. Der vil givet også være forhandlere, som vil opleve øget salg som følge af konkurrencedygtige mini-vans, som tidligere har været vanskelige at afsætte i markedet.

For branchen som helhed er det dog vores vurdering, at der vil fremkomme et avancetab i forbindelse med søgningen mod mindre modeller.

På **eftermarkedssiden** vil søgningen mod mindre modeller ligeledes i mange tilfælde tilføre forhandleren et avancetab i forhold til den nuværende markedssituation, da eftermarkedets omsætningen ofte er lavere på de mindre biler.

De tab, forhandleren måtte lide, vil som udgangspunkt kunne fradrages skattemæssigt i takt med, at tabet konstateres.

Skattefradraget udgør imidlertid kun 28% (25% for regnskabsår, der slutter senere end 1. april 2007) og dermed blot ca. 1/4 af tabet, og forhandleren må således bære 3/4 af dette tab selv. En forhandler får heller ikke momsfradrag ved tab på brugte biler.

Hvorvidt forhandleren er rustet til at bære tab kan ikke afgøres generelt. Generelt har bilforhandlere en høj grad af fremmedfinansiering (dvs. at et større lager-, avance- og likviditetstab på lagre eller leasingkontrakter kan resultere i genforhandling af kreditter mv.). Endvidere har forhandlerne generelt en lille indtjeningsmargin.

Den lille indtjeningsmargin kan illustreres ved, at det faktiske nettoresultat for en række forhandlere er beskedent. Baseret på data fra vores nyligt udsendte brancheanalyse har vi for 2005/06 (som generelt var et godt år for branchen) udledt, at den andel af bilforhandlere med et nettoresultat på under 500 t.kr. udgjorde:

67% af forhandlere med 2 - 9 ansatte

41% af forhandlere med 10 - 50 ansatte

21% af forhandlere med over 50 ansatte

47% af alle forhandlere i analysen

Mange forhandlere er derfor særdeles følsomme på indtjeningen og særligt de mindre forhandlere, der tillige ofte kun har et enkelt mærke og færre modeller (og dermed færre muligheder at imødegå tab ved ændring i produktmiks).

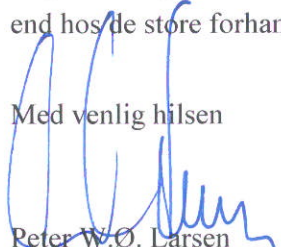
Konsekvensberegninger

På baggrund af ovenstående oplysninger har vi opstillet en beregningsmodel, der beregner lager- og avancetab for bilforhandlere baseret på oplysninger om lagermiks, forventet udvikling mv.

Beregningsmodellen viser, at større forhandlere, der sælger i størrelsesordenen 1.000 biler årligt og har betydelig beholdning af indregistrerede lagerbiler og store tilbagekøbsforpligtelser, kan se frem til betydelige tab som følge af afgiftsjusteringerne. For en enkelt forhandler kan lagertab mv. koste over 4 mio.kr., mens tabte avancer mv. som følge af skift i markedet fremadrettet kan medføre tab på over 1 mio.kr. årligt.

For mindre forhandlere viser beregningerne, at disse forhandlere rammes i mindre grad – primært som følge af at lagre af indregistrerede biler og antallet af tilbagekøbskontrakter typisk er væsentligt lavere end hos de store forhandlere.

Med venlig hilsen


Peter W.O. Larsen
statsautoriseret revisor

/ 
Kristoffer Hemmingsen