



## Bilimportørerne tjener 20 gange mere end de autoriserede nybilforhandlere

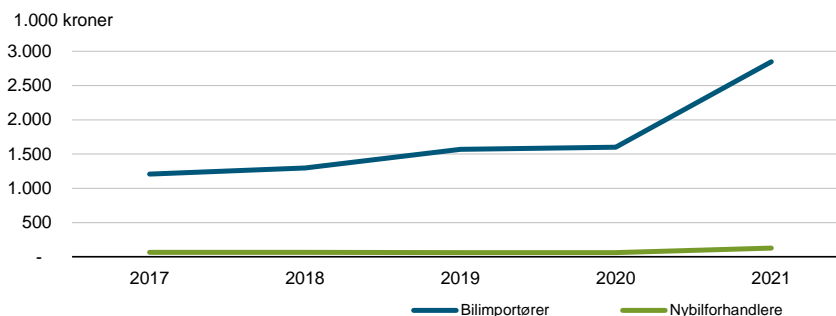
Både bilimportører og nybilforhandlere forbedrede deres bundlinje betragteligt i 2021 sammenlignet med årene forinden. Bilimportørernes indtjening per medarbejder er fortsat mere end 20 gange større end forhandlernes.

**Både bilimportører og nybilforhandlere forbedrede resultatet i 2021, men der er stor forskel på resultaterne i de to brancher**

Driftsresultatet pr. ansat hos bilimportørerne blev fra 2020 til 2021 øget med 78 pct. til 2,85 mio. kr., mens nybilforhandlerens driftsresultat pr. ansat blev godt og vel fordoblet til 125.000 kr. Som tallene viser, er der stor forskel på, hvor store overskud man finder blandt henholdsvis nybilforhandlere og bilimportører. For hver kroners overskud en ansat hos en nybilforhandler genererede i 2021, genererede en ansat hos en bilimportør 22 kroner i overskud.

### Betydeligt større overskud hos importører end forhandlere

Driftsresultat pr. ansat for bilimportører og nybilforhandlere



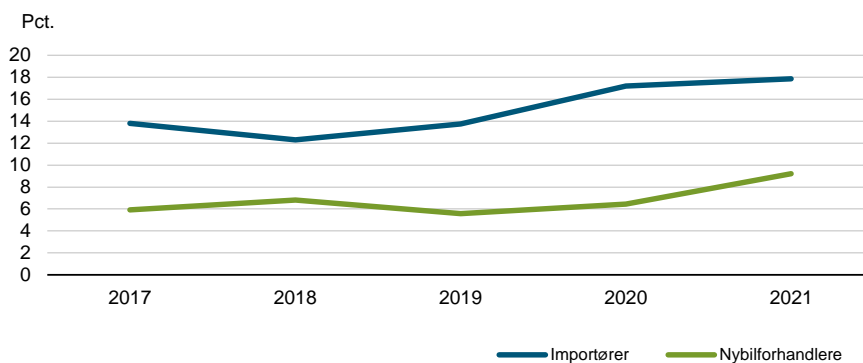
Kilde: Egne beregninger på baggrund af årsregnskaber fra Lasso X

**Bilimportørerne er væsentlig mere kapitalintensive...**

Den markante forskel skyldes blandt andet, at bilimportørerne er væsentlig mere kapitalintensive end nybilforhandlerne. Importørerne har aktiver for 10,4 mio. kr. pr. ansat, mens forhandlerne blot har aktiver for 1,4 mio. kr. pr. ansat. Forskellen burde give importørerne væsentligt højere finansielle omkostninger. Men også efter finansielle poster har importørerne i perioden 2017-2021 haft over 19 kroner i overskud pr. ansat for hver krone, bilforhandlerne har haft i overskud.

**Stigende afkast af den investerede kapital over de senere år**

Afkastningsgrader for bilimportører og nybilforhandlere, gns.



Anm.: Afkastningsgraden defineres som virksomhedens driftsresultat divideret med dens samlede aktiver.  
 Kilde: Egne beregninger på baggrund af årsregnskaber fra Lasso X.

**... og afkastet af kapitalen er også højest blandt importørerne**

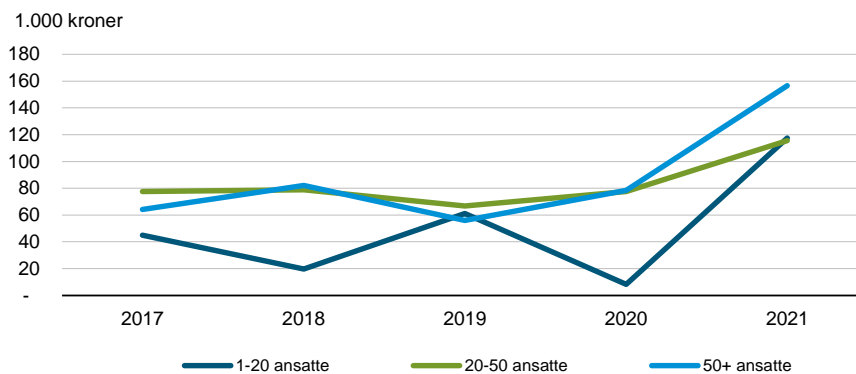
Tilsvarende er afkastet af den investerede kapital konsekvent højere hos importørerne end hos forhandlerne. I 2021 var den gennemsnitlige afkastningsgrad (driftsresultat delt med samlede aktiver) hos bilimportørerne 18 pct. svarende til, at hver investeret krone i en importørvirksomhed genererede 18 kroner i overskud. En investeret krone i en nybilforhandler genererede 9 kroner i overskud.

**Afkastningsgraden er gået mindre frem end resultatet pr. ansat**

Stigningen i afkastningsgraden i perioden 2017-2021 har været noget mere afdæmpet end stigningen i resultatet pr. ansat. Det skyldes for det første, at fremgangen i resultatet pr. ansat drives af en kombination af et højere resultat og lidt færre ansatte blandt både nybilforhandlere og bilimportører. For det andet har begge brancher øget deres samlede beholdning af aktiver over perioden, og dermed forbedret forudsætningerne for at forbedre driftsresultatet.

### Især de større nybilforhandlere har forbedret bundlinjen

Driftsresultat pr. ansat blandt nybilforhandlere, gns.

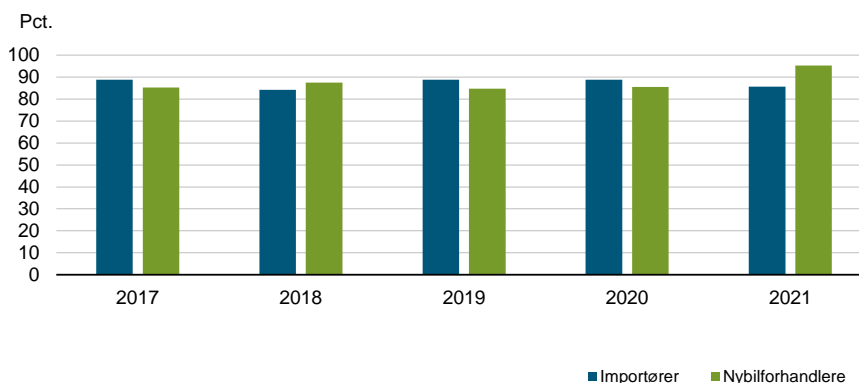


#### Indtjeningen pr. ansat er højest hos de store nybilforhandlere

Nybilforhandlerne har forbedret deres resultater i perioden 2017-2021, og især i 2021 oplevede branchen som nævnt en betydelig fremgang i resultatet pr. ansat. Fremgangen i 2021 kan findes blandt alle størrelsesgrupper af nybilforhandlere. De mindste forhandlere med under 20 ansatte har oplevet en del udsving i indtjeningen over perioden. Hvor driftsresultatet pr. ansat i 2020 blot var 8.000 kr., steg det til 118.000 kr. i 2021. De største nybilforhandlere med over 50 ansatte har oplevet en mere jævn udvikling i indtjeningen, men de har sjældent tjent mere pr. ansat end de mellemstore nybilforhandlere med 20-50 ansatte, hvilket var tilfældet i 2021. Her opnåede de store nybilforhandlere med over 50 ansatte et driftsresultat pr. ansat på 157.000 kr.

### Flere nybilforhandlere havde overskud i 2021

Andel, der har et positivt driftsresultat i regnskabsåret



Kilde: Egne beregninger på baggrund af årsregnskaber fra Lasso X

**95 pct. af nybilforhandlere havde overskud i 2021**

I 2021 blev der længere mellem nybilforhandlerne med røde tal på bundlinjen. I 2021 havde 95 pct. af nybilforhandlerne et positivt driftsresultat, mens andelen i de foregående år lå omkring 85 pct. På trods af den markante udvikling i resultatet pr. ansat, har andelen af importører, der har overskud, holdt et mere konstant niveau på 86 pct. i 2021 og 89 pct. i 2019-2020.

#### Sådan har vi gjort

Vi har hentet årsregnskaber for perioden 2017-2021 fra Lasso X. Vi betragter kun virksomheder med mindst én ansat i de enkelte regnskabsår. Klassifikationen i størrelsesgrupper og resultatet pr. ansat er dannet på baggrund af det indberettede antal ansatte i det enkelte regnskabsår.

Analysen dækker 21 bilimportører og 171 nybilforhandlere (i 2021). Bilimportørerne er udvalgt ud fra medlemsoversigten på De Danske Bilimportørers hjemmeside sammenholdt med virksomheder med branchekoden 45.11.10. Nybilforhandlerne er udvalgt på baggrund af deres medlemskab af Bilbranchen. Der er i skrivende stund indleveret for få 2022-regnskaber til at kunne lave en analyse med 2022-tal.