

ING Economisch Bureau

Assetvisie Trucks en Trailers



Nieuw tijdperk voor truck- en trailermarkt

Rationeler, professioneler en groener met een kleinere Nederlandse vloot

Colofon

Auteur

Rico Luman

ING Economisch Bureau

rico.luman@ing.nl

020 563 98 93

Redactieraad

Jurjen Witteveen

Michiel Bremmers

Houcein Nassiri

Machiel Bode

ING Economisch Bureau

ING Lease

ING Lease

ING Sectormanagement

jurjen.witteveen@ing.nl

michiel.bremmers@ing.nl

houcein.nassiri@ing.nl

machiel.bode@ing.nl

06 55 30 77 21

06 51 42 44 78

06 54 22 77 30

Inhoudsopgave

Visie 4

Inleiding 5

1. **Gebruikers van trucks en trailers - wegtransportsector 6**
2. **Truckmarkt 13**
3. **Trailermarkt 26**
4. **Kansen voor dealers 33**

Met dank aan 35

Na opleving afzetcorrectie voor trucks in 2014

Echt herstel blijft nog uit op de Nederlandse truckmarkt. Met de Euro-VI subsidie en de vrijwillige afschrijvingsregeling was eind 2013 sprake van een verkoopgolf, maar in 2014 leidt dit weer tot een flinke correctie. Investerings zijn hiermee vooral verplaatst. Onderliggend is het investeringsklimaat in de transportsector nog zwak. Naar verwachting daalt de afzet van trucks (> 3,5 ton) daarmee in 2014 met ruim 20% van 12.900 tot 10.000 eenheden (ca. 90% hiervan is > 16 ton). Vervanging van de nog grote generatie 2008-voertuigen kan de afzet in 2014 stimuleren. Ook kan een nieuw in te stellen Nederlandse subsidieregeling in de loop van het jaar een positief effect hebben.

Lichte stijging trailerafzet verwacht

De trailerafzet bleef in 2013 per saldo redelijk goed overeind op een niveau van 8.700 eenheden. Na een 'truckjaar' zijn de vooruitzichten voor de trailermarkt gematigd positief. Met een stabiele en verouderende vloot zullen de vervangingsinvesteringen hier naar verwachting licht aantrekken tot 8.900 eenheden (+2%). Dat grotere transporteurs en verhuurders weer meer aandacht hebben voor investeringen is positief. Toch blijft de markt ook hier achter bij niveau's uit het verleden.

Op zoek naar nieuw evenwicht op de truckmarkt

Waar de economie ruim vijf jaar na intrede van de crisis in rustiger vaarwater komt, lijkt de Nederlandse truckmarkt structureel te zijn veranderd. Door daling van het marktaandeel in het internationale wegtransport is de markt blijvend

kleiner. Bovendien is het proces van uitvlagging naar Oost-Europa nog niet afgerond. Nederlandse bedrijven richten zich voor groei meer op logistieke dienstverlening. Nieuwe afzet moet daarmee vooral komen uit vervanging van nationaal ingezet materieel of uit gespecialiseerde hoek.

Rationelere en professionelere investeerders

Terwijl de afzetmarkt een nieuw evenwicht zoekt, worden transporteurs rationeler en kijken ze professioneler naar investeringsproposities. Dit heeft verschillende kanten:

- Eigendom is niet heilig meer.
- Het total cost of ownership (TCO) principe is steeds vaker leidend, merk-emotie raakt hieraan ondergeschikt.
- Er is veel meer aandacht voor ICT.
- 'Flexibele' trekker-oplegger combinaties winnen steeds meer terrein
- Nu de Euro VI-norm is ingevoerd (01/01/14) gaat alle aandacht uit naar brandstofbesparing en CO₂-beperking.

Ook de trailermarkt in nieuwe realiteit

Waar de truckvloot krimpt, blijft de Nederlandse trailervloot redelijk op peil. Toch zijn ook hier de tijden veranderd. Bedrijven anticiperen niet meer op toekomstige groei en kijken beter naar benutting. Bovendien is de vraag veel volatieler dan voorheen. Hiermee gaat ook de trailermarkt een andere toekomst tegemoet, al is het verschil met het verleden minder groot dan bij de trucks.

Inleiding

Omvang van € 1 tot € 1,5 mld.

In dit rapport staat de Nederlandse truck- en trailermarkt centraal. Alvorens op de vloot, de afzet en de technische ontwikkeling van trucks (H 2.) en trailers (H 3) in te zoomen, een actueel beeld van de wegtransportsector, waar het materieel in gebruik is (H 1). De markt voor nieuwe trucks en trailers heeft een omvang van naar schatting ca. € 1 tot € 1,5 mld. Investerings worden gedaan door eigen vervoerders en beroepsvervoerders (uitbesteed vervoer).

Beroepsgoederenvervoer grootste investeerder

De afgelopen decennia is het uitbesteed vervoer sterk gegroeid, hoewel het vervoer na intrede van de economische crisis (tijdelijk) weer meer in eigen huis werd gehaald. Het marktaandeel van het Nederlandse beroepsgoederenvervoer (in totaal aantal beladen en onbeladen kilometers bedraagt over 2012 79% en dit aandeel zal naar verwachting groeien). Toch zijn de investeringen van eigen vervoerders (die bijvoorbeeld actief zijn in de beleving van supermarkten) de afgelopen jaren beter op peil gebleven.



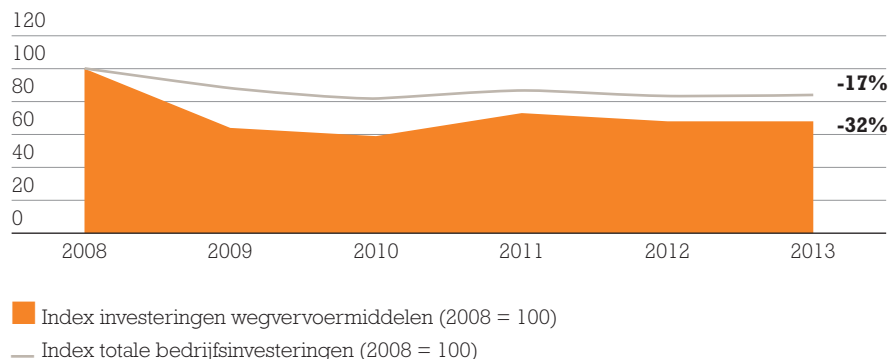


1. Gebruikers van trucks en trailers - wegtransportsector

- Investeringsklimaat nog zwak 7
- Wegtransportsector: druk blijft, verschillen nemen toe 8
- Consolidatie, maar ook meer eigen rijders 9
- NL-Wegtransport: steeds nationaler 10
- Investeren? Go or no go 11
- Trends beïnvloeden investeringskeuze 12

Investeringsklimaat nog zwak

Investeringen veel sterker gedaald dan gemiddeld...

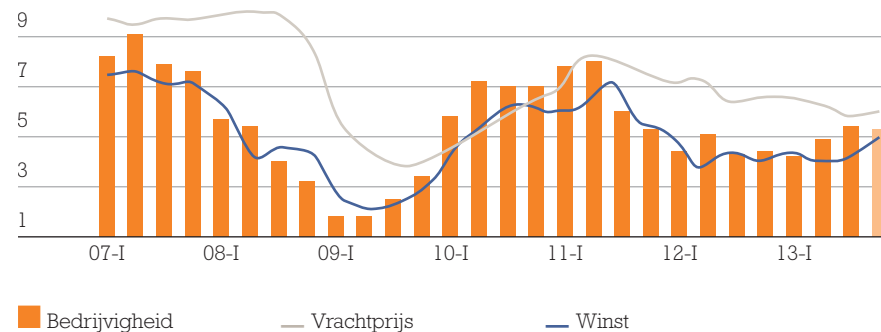


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Investeren vereist vertrouwen

Voor het doen van investeringen is vertrouwen nodig. Zonder vertrouwen in de toekomst geen vervanging. De afgelopen jaren is de marktsituatie in de wegtransportsector gemiddeld genomen hooguit matig geweest en dat heeft zich doorvertaald in de cijfers. De bedrijfsinvesteringen in vervoermiddelen blijven de afgelopen jaren bovendien achter bij andere activa. Zo zijn de investeringen hier met 32% gedaald tegenover 17% over de hele linie.

Maar ondernemersvertrouwen moet van ver komen



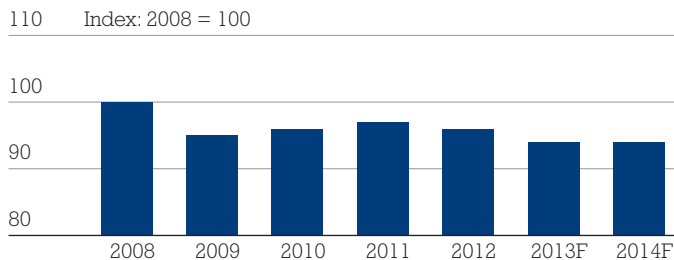
Bron: TLN Betreft stemmingsindicator op basis van positieve en negatieve antwoorden

Investeringssterugval heeft ook structurele component

De terugval in investeringen reflecteert het cyclische karakter van de markt voor transportmaterieel, maar heeft ook een structurele component. Een factor van invloed is hierbij overigens wel dat investeringen van wegtransporteurs deels verschuiven van 'wielen' naar ICT-toepassingen. Voor bedrijven die de financiële mogelijkheden hebben kan het een goede tijd zijn om te investeren en daarmee een voorsprong op de concurrentie te nemen. Dit geldt ook voor verhuurders van materieel, die vaker investeringen van transporteurs overnemen.

Wegtransportsector: druk blijft, verschillen nemen toe

Het vrachtvolume blijft in 2014 nagenoeg stabiel...

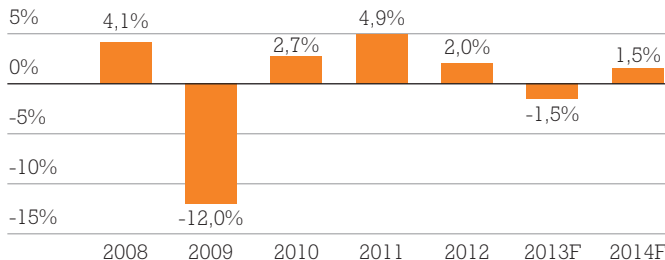


Bron: CBS, Panteia, ING Economisch Bureau

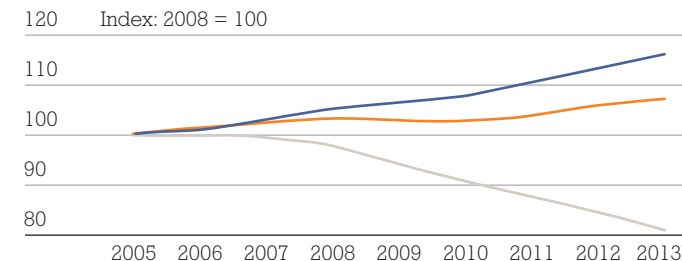
Vrachtvolume in wegvervoer in 2014 nog niet vooruit

Na 2012 heeft de wegtransportsector opnieuw een moeilijk jaar achter de rug. De sector blijft druk van twee kanten voelen. Enerzijds is de concurrentie vanuit Oost-Europa op de internationale routes de afgelopen jaren door de verscherpte kostenfocus verder toegenomen, anderzijds is de binnenlandse vervoersvraag door de zwakke markt afgenomen. Totaal gezien is het vrachtvolume in 2013 met ruim 2% gedaald. In 2014 is er naar verwachting nagenoeg sprake van stabilisatie. De omzet blijft over deze twee jaar ongeveer stabiel.

... en de omzet groeit in 2014 weer licht...



....door achterblijvende vervoersprijs blijft de uitdaging om de dalende gemiddelde winstgevendheid te keren groot.



Internationaal vervoer blijft onder druk, verbetering in zicht voor binnenlands vervoer

Op internationaal vlak zal het tij naar verwachting niet snel keren voor het zuivere wegvervoer. Daarentegen is het keerpunt voor het binnenlandse vervoer wel in zicht. In 2014 groeien opdrachtgevers in de industrie en groothandel weer en dat zorgt voor toenemende transportvraag. Hier tegenover staat dat het vervoer in de detailhandel en voor de bouw per saldo nog licht afnemen. De verschillen in financiële prestaties nemen in de huidige markt verder toe (zie onder) Per saldo draagt dit nog niet bij aan verbetering van de investeringspropositie.

Versillen in rentabiliteit nemen toe door toenemend onderscheid in professionaliteit en schaalgrootte

- Binnenlands vervoer ■ 60% ■ 40%
- Grensoverschrijdend vervoer ■ 80% ■ 20%
- Bedrijven met meer dan 25 trekkende eenheden zijn gemiddeld winstgevend
- Bedrijven met meer dan 50 trekkende eenheden zijn gemiddeld winstgevend.

10-18% van de transporteurs (1.100-2.000) behaalt nog altijd een rentabiliteit hoger dan 3%

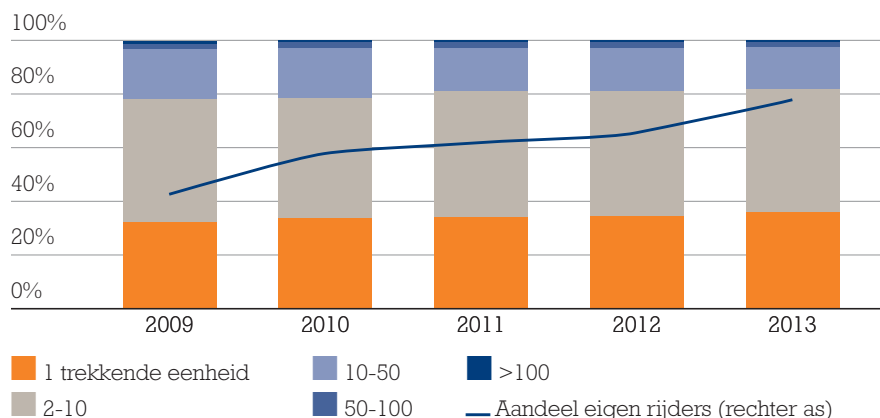
■ negatief rendement ■ positief rendement

Bron: Panteia, 2013 (raming)



Consolidatie, maar ook meer eigen rijders

Meer grote bedrijven – minder middelgrote bedrijven – meer ‘flexibele’ eigen rijders



Bron: NIWO

Polarisatie leidt tot grotere ‘fleets’



Verdere consolidatie in de wegtransport aannemelijk

Het Nederlandse wegvervoer is versnipperd en telt nog altijd meer dan 11.000 bedrijven met een vloot kleiner dan 50 vrachtwagens. Slechts ruim 300 bedrijven zijn in voertuigen gemeten groter. Dit draagt bij aan een zwakke concurrentiepositie ten opzichte van de vaak veel grotere opdrachtgevers. Onder druk van de markt heeft zich de afgelopen tijd wel een schaalvergroting ingezet. Het feit dat bedrijven moeite hebben om als zelfstandig middelgroot bedrijf te overleven en bedrijfsopvolging soms niet direct voor de hand ligt, is hiervan de achtergrond. Het afgelopen jaar zijn er verschillende overnames geweest die de schaalvergroting illustreren, zoals de overname van G. Flug en Zn. door Peter Appel, de overname van Knap transport door St. van der Brink en de overname van C. Huybregts door D. Speksnijder. Met de consolidatie en toenemende samenwerking groeien de professionaliteitsverschillen en ontstaat er een duidelijkere kopgroep van bedrijven die bovengemiddeld presteert.

Flexibilisering van de capaciteit leidt tot betere benutting

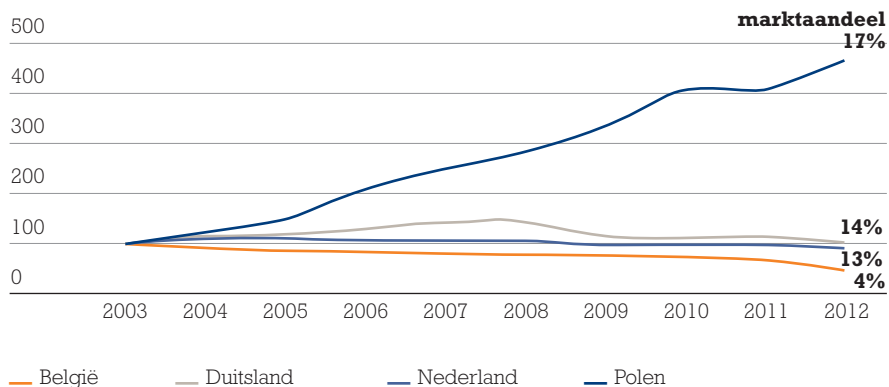
Terwijl de schaalgrootte groeit, eist de wegtransportmarkt, zeker sinds de economische crisis, een grotere flexibiliteit. Transporteurs werken met een grotere flexibele schil van soms 25% of meer. Dit leidt tot een groei van het aantal eigen rijders. Tussen 2008 en 2013 is het aantal eigen rijders met 7% gegroeid. Kleine bedrijven worden door grote bedrijven ingehuurd als flexibele capaciteit. De toenemende flexibilisering zorgt voor meer efficiëntie, waarbij de benutting van het wagenpark wordt verhoogd.

Grotere vloten maken truckmarkt grilliger

Door de ‘polarisatie’ in het wegvervoer concentreert een groter deel van de potentiële truck- en trailermarkt zich bij een kleiner aantal partijen. Op dit moment hebben de 100 grootste bedrijven naar schatting eenderde van de markt in handen, maar dit aandeel loopt op. Dit betekent dat orders groter worden, maar de markt daarmee ook grilliger. De marktaandelen van de merken schommelen hierdoor sterker.

NL-Wegtransport: steeds nationaler

Ontwikkeling marktaandeel Europese internationaal vervoer (EU 27)

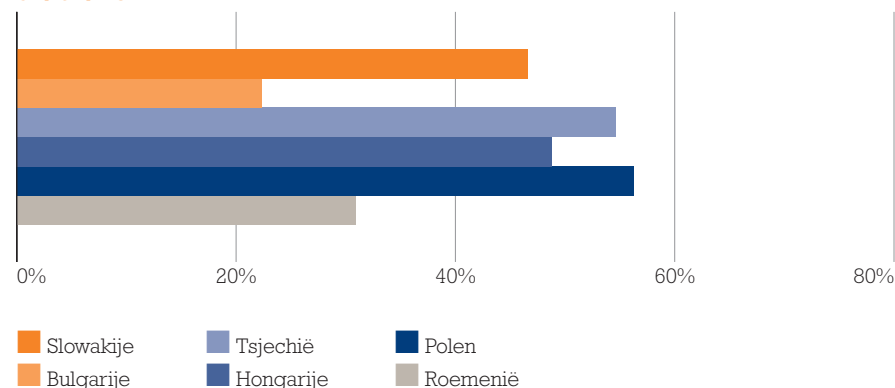


Bron: Eurostat, bewerking ING Economisch Bureau

Nederlands internationaal marktaandeel wordt kleiner...

Nederland heeft van oudsher een belangrijk aandeel in het Europese wegtransport. Sinds de uitbreiding van de Europese Unie op 1 mei 2004 neemt dit aandeel af. Tegelijkertijd groeit het marktaandeel van met name Polen fors. Dit gaat vooral sinds 2009 ook gepaard met uitvlagging van Nederlandse vrachtwagens naar Oost-Europese landen. Voor internationaal vervoer van en naar Nederland kunnen Oost-Europese chauffeurs worden ingezet tegen een lager loon dan de Nederlandse CAO beroepsgoederenvervoer. Aangezien de loonkostenverschillen nog steeds fors zijn is de verwachting dat deze trend de komende jaren nog door zal gaan. Een Europese richtlijn tegen 'sociale dumping' kan dit niet tegenhouden, omdat dit met bedrijfsverplaatsing kan worden omzeild. Nieuwe uitvlaglanden zijn Bulgarije en Roemenië. Of uitvlagging interessant is hangt af van de kostprijs per kilometer. Lang niet alle bedrijven lenen zich hiervoor. Los van het feit dat juridische kennis nodig

Loonkostenverschillen blijven groot; % van de NL-loonkosten per 01/01/13



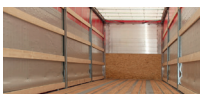
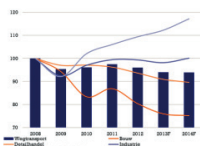
Bron: Panteia

is, gaat het vooral om bedrijven die opereren in het internationale vervoer over langere afstand. Overigens is de straal waarin internationaal veel wordt geopereerd in de loop van de jaren al teruggebracht naar minder dan 400 tot 500 km.

... maar regie over investeringen en wagenpark blijft nog deels in Nederland

Zowel volume als omzet blijven in het wegtransport nog aanzienlijk achter bij het niveau van 2008. Door de kleinere Nederlandse rol in het zuiverere internationale vervoer, herstelt de wegtransportomzet niet snel. Deels geeft dit een vertekend beeld omdat veel Nederlandse transporteurs inmiddels één of meerdere vestigingen in Oost-Europese landen hebben geopend en vanuit de buitenlandse basis blijven opereren. De rol van het Nederlandse hoofdkantoor verandert daarbij naar een regiecentrum.

Investeren? Go or no go



Of transporteurs overgaan tot investeren hangt samen met onderstaande overwegingen en uitgangspunten; het investeringsklimaat verbetert wel, maar is nog niet goed:

Beoordeling van het effect op investeringen in 2013 en 2014 (-- (neg.) t/m ++ (pos.):

	2013	2014
I-Vooruitzichten voor de vervoersstromen en vertrouwen in de markt	-	- / +
II-Benutting van de bestaande capaciteit Efficiëntiedruk leidt tot permanente aandacht voor benutting; de gemiddelde beladingsgraad van trucks in Nederland laat nog te wensen over. Er worden met samenwerkingsverbanden in bijvoorbeeld de beleving van winkels en DC's of de inzet van Ecocombi's echter wel stappen voorwaarts gezet. Voor de afzet van materieel is dit in principe echter nadelig.	-	-
III-Kwaliteit van het bestaande wagenpark	+ / -	+
IV-Financiële resultaten; financiële basis Als gevolg van de verzwakking van de financiële positie van veel transporteurs wordt er scherper dan ooit op de kosten gelet. Dit brengt ook rationeler investeren met zich mee, waarbij meer wordt gestuurd op total cost of ownership (TCO). Eén van de effecten hiervan is dat de restwaarde een belangrijker onderdeel is geworden van het investeringsplaatje. Substantiële verbetering van de financiële resultaten is nog niet in zicht.	-	-
V-Regelgeving/fiscale faciliteiten Prijsprikkels hebben grote invloed op investeringen in trucks en trailers. Dit geldt ook voor de invoering van nieuwe regelgeving. Dit bleek in 2013 opnieuw in aanloop naar invoering van de Euro VI-norm. De beschikbaarheid van € 4000 subsidie (en daarbovenop soms regionale subsidies), in combinatie met de tijdelijke regeling voor vrijwillige afschrijving is de belangrijkste aanleiding voor de hausse in de verkoop in het laatste kwartaal van 2013. De regeling voor vrijwillige afschrijving is per 01/01/14 beëindigd. Mogelijk wordt er met het restant in 2014 nog een nieuwe stimuleringsregeling opgezet (bijvoorbeeld vervanging Euro III door Euro VI of investering in trucks op alternatieve brandstoffen). Overigens is de verwachting dat de prijzen van trucks zullen dalen als er geen subsidie wordt verstrekt.	++	+
VI-Beschikbaarheid financiering Financiering een beperkende factor In de praktijk blijkt financiering soms een beperkende factor te zijn bij investeringen in trucks en trailers. Hierbij speelt mee dat de financiële jaarcijfers 2013 en de jaren daarvoor een matige basis vormen voor financiering. Leasing kan een uitkomst zijn. De rol van dealers verandert hierbij, doordat ze steeds vaker actief financiering aanbieden.	-	+ / -

Trends beïnvloeden investeringskeuze

Economie en maatschappij veranderen en de logistieke wereld verandert mee. Hoewel wegtransporteurs soms nog conservatief zijn, hebben verschillende trends invloed op het type investering:



- **Minder emotie, meer ratio;** van oudsher speelt merkemotie een belangrijke rol bij de investeringen in trucks en trailers. Dit neemt door schaalvergroting en marktdruk steeds verder af (terugkeer van het chauffeurstekort op de binnenlandse markt kan dit in de toekomst overigens wel weer gaan beïnvloeden). Met rationelere investeringsbeslissingen is total cost of ownership principe (TCO) steeds vaker doorslaggevend voor merk en type keuze (inclusief het reparatie en onderhoud (R&O)-cijfer).
- **Van bezit naar gebruik;** net als in de rest van de economie is gebruik in toenemende mate belangrijker dan bezit. Ook eigendom van trucks is niet heilig meer, wat huur/lease in de hand werkt. Dit is mede ingegeven door de flexibilisering in transportopdrachten.
- **Toenemende eis van flexibiliteit - maximale inzetbaarheid gevraagd;** contracten voor transportopdrachten worden korter. In veel gevallen zijn jaarcontracten inmiddels het uitgangspunt. Transporteurs willen dat de beschikbaarheid van materieel hierop aansluit. Verhuurders van trailers zien de vraag naar kortere huur stijgen. Door de marktervaring van de afgelopen jaren zijn investeerders geneigd om eerder te weinig dan te veel materieel aan te schaffen.
- **Blijvende aandacht voor vergroening;** vergroening wordt op de truck- en trailermarkt vooral voortgestuwd door wetgeving en in mindere mate door verladers. Retailtransporteurs zijn duidelijk voorloper (uitstraling richting consument is belangrijk).
- **Toenemende aandacht voor ICT;** ICT wordt steeds belangrijker in de logistiek en speelt dus een grotere rol bij investeringen.

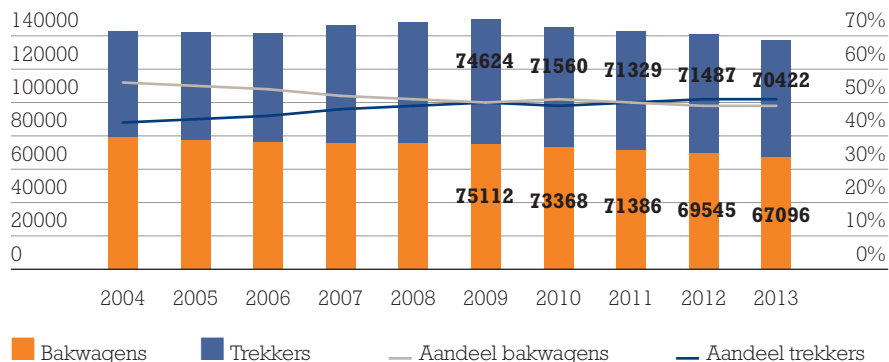


2. Truckmarkt

■ Inkrimping truckvloot zet zich voort	14
■ Nog veel 2008 trucks in het park	15
■ Vloot verouderd nog steeds, kwaliteitsverschil neemt toe	16
■ Truckafzet 2014; correctie na opleving	17
■ Uitvlagging zet door – aankoop loopt deels nog via Nederland	18
■ Dynamiek in de marktaandeelen groeit	19
■ Mercedes vooruit, DAF loopt in NL terug	20
■ Europese truckmarkt nog in achteruit	21
■ Technische ontwikkeling	22
■ 2014 en verder; focus op brandstofbesparing	23
■ Alternatieve brandstoffen; toepassingen duidelijker, impact nog beperkt	24
■ Grotere invloed tweedehandsmarkt	25

Inkrimping truckvloot zet zich voort

Nederlandse truckvloot krimpt sinds 2009; aandeel trekkers neemt steeds verder toe*



Bron: RAI Vereniging/RDC, CBS, ING Economisch Bureau *cijfers per begin van het jaar

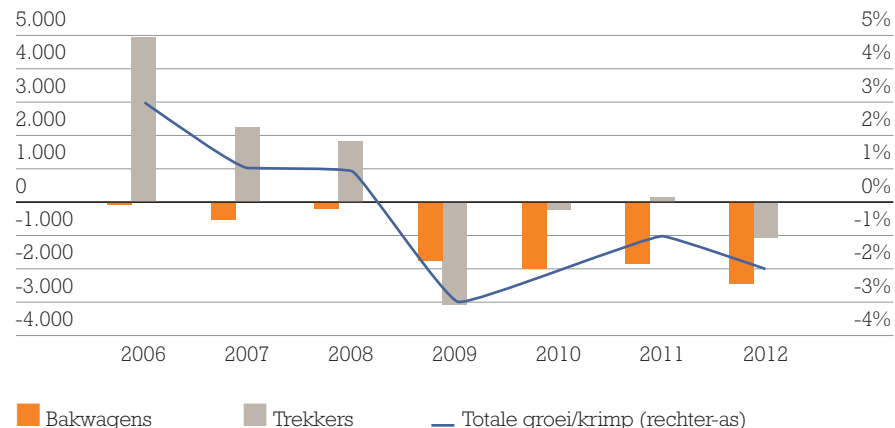
'Rolling stock' loopt verder terug; internationale druk belangrijke factor

Begin 2013 heeft het Nederlandse truckpark een omvang van 137.500 eenheden. Dit is ruim 12.000 minder (8%) dan in 2009. In 2012 is de vloot per saldo met 3.500 eenheden gekrompen. Er zijn veel oude bakwagens afgestoten. Opvallend

Trekkers krijgen steeds meer de overhand

De trend naar meer trekkers in het wagenpark zet verder door. Deze verschuiving is duidelijk terug te zien in de afzet van nieuw materieel. Gezien de grotere nadruk op binnenlands vervoer is dit niet vanzelfsprekend. Trekkers zijn flexibeler inzetbaar en worden in de praktijk steeds vaker ingezet voor stedelijke distributieactiviteiten. Trekkers worden in de praktijk nog steeds aanzienlijk sneller vervangen. In 2013 zijn er met de Euro VI-subsidie vooral veel trekkers verkocht, mede doordat bakwagenmodellen later op de markt kwamen.

Afbouw van de truckvloot per jaar



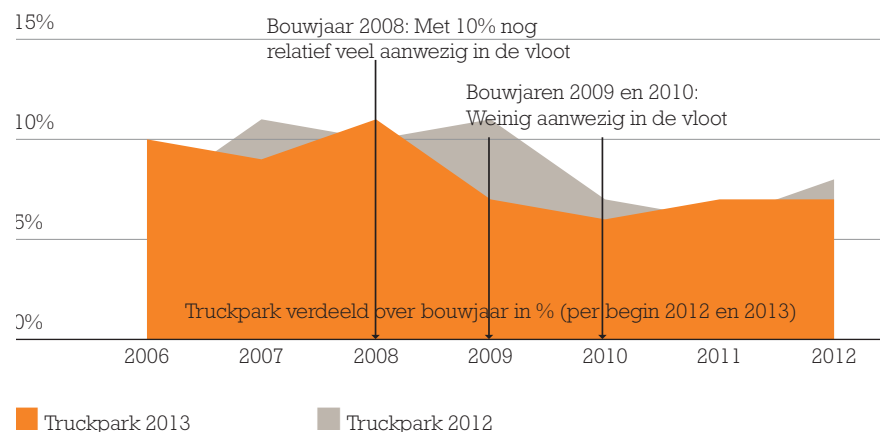
is verder dat er veel trucks uit de bouwjaren 2006/2007 zijn afgestoten, waaronder trucks van de eerste generatie euro V. De uitvlagging van materieel naar Polen, maar nu ook naar landen als Bulgarije en Roemenië is nog niet voorbij. De truckvloot zal daarmee naar verwachting de komende jaren nog terugzakken.

Ook grotere efficiëntie reden voor teruglopende vloot

Naast uitvlagging wordt de inkrimping verklaard door een lagere binnenlandse vraag, grotere efficiëntie (verhoging beladingsgraad/ minder leegrijden) door nieuwe vervoersconcepten en slim combineren met partners zoals bijvoorbeeld de bundeling het vervoer van verschillende verladings. Bovendien heeft de ecocombi hierop een groeiende invloed. Wij gaan er wel vanuit dat het lagere vrachtvolume in vergelijking met 2008 inmiddels in de huidige Nederlandse vloot is verdisconteerd.

Nog veel 2008 trucks in het park

Aandeel van de verschillende bouwjaren in het truckpark

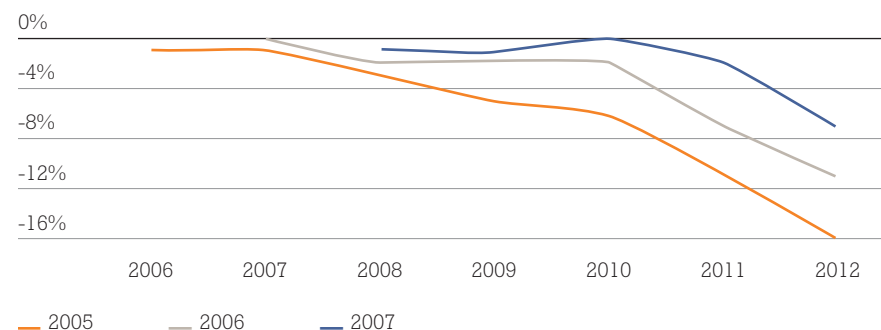


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Geen vervangingsgolf meer, wel dient vervanging van 2008 exemplaren zich aan

De truckmarkt is een vervangingsmarkt. De bestaande vloot is daarmee het uitgangspunt voor nieuwe investeringen. De fluctuatie van afzet in het verleden werkt door in de vervanging en het huidige investeringsklimaat speelt daar doorheen. Het extra vervangingspotentieel uit de afzetpiek in de periode 2006-2008 (totaal ca. 15.000 meer dan het langjarig gemiddelde) is grotendeels verdwenen met de afbouw van het truckpark (sinds 2009 ruim 12.000 minder). Alleen van bouwjaar 2008 rijden nog relatief veel trucks rond. Mede gezien het feit dat het wagenpark door veel transporteurs krappert bemeten wordt, betekent dit dat een inhaalvervangingsgolf zal uitblijven.

Afstoot bouwjaren 2006-2007 is snel gegaan (afstoot naar bouwjaar per jaar)

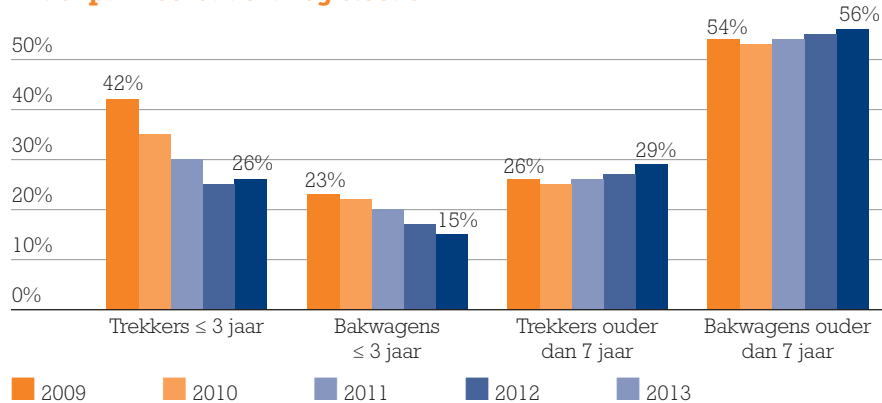


Lage afzet in 2009 en 2010 zorgt de komende jaren voor schaarser tweedehands aanbod van deze bouwjaren

Gevolg van de lage afzet in 2009 en vooral 2010 is dat er ook weinig trucks met deze bouwjaren op de tweedehandsmarkt komen. Op de trailermarkt speelt dit verschijnsel ook, maar hier is de impact door de rekbaarheid van investeringen minder groot.

Vloot verouderd nog steeds, kwaliteitsverschil neemt toe

Truckpark verouderd nog steeds



Bron: RAI-Vereniging/RDC

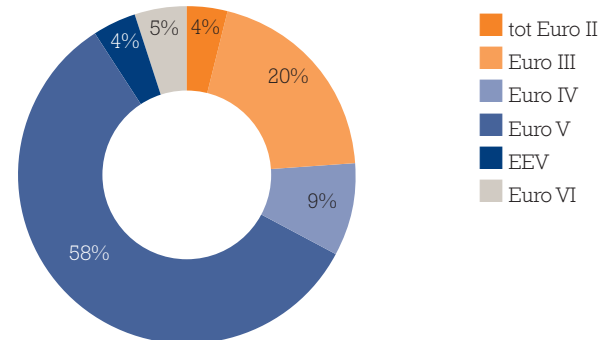
Veroudering vooral bij bakwagens

Het Nederlandse truckpark verouderd al sinds 2009. In vergelijking met een jaar eerder is het aantal trucks dat begin 2013 3 jaar of jonger is niet veel minder, terwijl de categorie 'ouder dan 7 jaar' blijft groeien. Begin 2013 zijn 71% van de trekkers jonger dan 7 jaar, tegenover 44% bij de bakwagens. Trekkers zijn dus gemiddeld aanzienlijk jonger dan bakwagens. Bakwagens blijven vaker doorrijden (mede door lagere kilometrage) en verouderen daardoor gemiddeld sterker.

Kilometrage neemt af, maar efficiëntere inzet stimuleert juist

Het dalende internationale marktaandeel heeft een drukkend effect op de kilometrage van trucks. Binnen een kleinere straal worden de trucks echter ook efficiënter ingezet en kunnen daardoor weer meer kilometers maken. Zo worden winkels nu zeven dagen per week beleverd en zijn meerdere chauffeurs op een truck heel normaal. Ook is bijna vol-continue inzet een manier om te concurreren met het buitenland. Zo komt het voor dat trucks bij internationale inzet in een netwerk 200.000 tot 350.000 km per jaar halen.

Nederlandse Truckpark milieuklasse per 31/12/13; Aandeel Euro V, EEV en Euro VI loopt op tot 2/3



Bron: Raming ING Economisch Bureau o.b.v. TLN/RDW

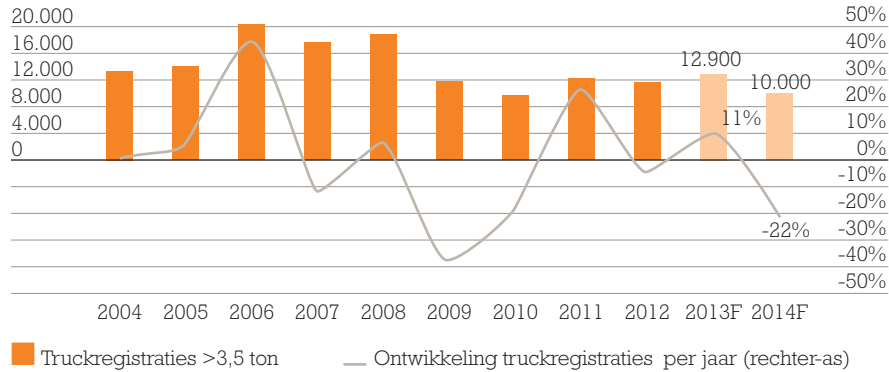
Anderzijds maken trekkers meer kilometers en komen deze voertuigen vaker op de Maasvlakte en op de Duitse snelwegen.

Toenemend kwaliteitsverschil tussen wagenparken

Met de veroudering van het truckpark nemen de verschillen tussen vloten van transporteurs ook toe. Bedrijven die de investeringen de afgelopen jaren op een laag pitje hebben gezet, hebben nu een substantieel ouder wagenpark. Enerzijds groeit het aantal bedrijven dat jonggebruikt materieel sneller afstoot en vernieuwd, anderzijds zijn er ook veel transporteurs die met verouderd materieel rijden. Gemiddeld is het aandeel Euro EEV/VI opgelopen tot ca. 67%, maar er zijn grotere vervoerders die al ruim boven de 90% zitten. Bedrijven die actief zijn in de retailsector lopen hierbij voorop. De invloed van de verladers op het wagenpark neemt hier toe. Over het hele wagenpark gezien blijft Nederland internationaal goed scoren op kwaliteit.

Truckafzet 2014; correctie na opleving

Registraties trucks > 3,5 ton en verwachting



Bron: RAI-Vereniging, ING Economisch Bureau, betreft geschoonde registraties

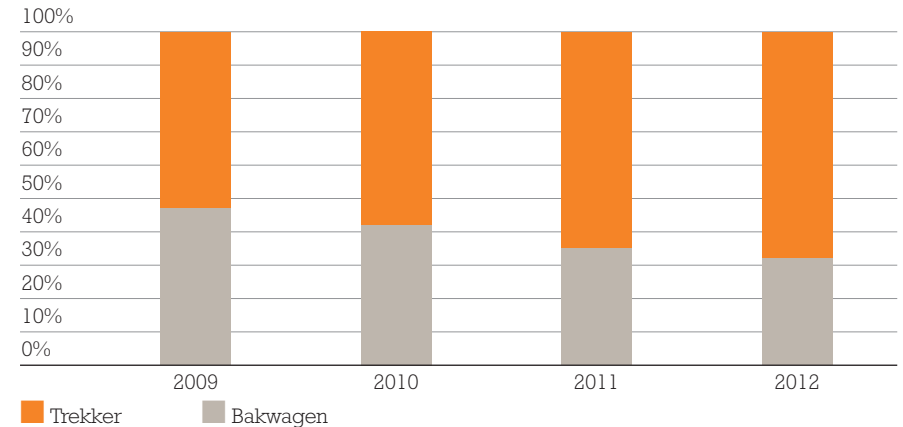
Fiscaal gedreven opleving redt truckafzet in 2013

Het jaar 2013 gaat niet de boeken in als een goed truckjaar. Toch heeft de Euro VI-subsidie in combinatie met de mogelijkheid van vrijwillige afschrijving tot 50% van de aanschafprijs in het vierde kwartaal voor een opleving gezorgd en veel goedge maakt. De € 8.000 tot € 12.000 hogere aanschafprijs werd hiermee verzacht. Nieuwe regels op Maasvlakte I&II, het milieuzone-effect (aanscherping eisen vanaf 01/01/13) en de naderende einde beschikbaarheid euro V ondersteunden daarbij. Uiteindelijk komt het aantal truckregistraties over 2013 met 12.900 ruim 10% hoger uit dan een jaar eerder.

Terugval afzet verwacht in 2014

Door de eindejaarsprint valt de truckafzet begin 2014 flink terug. Transporteurs hebben vervanging dus vooral naar voren getrokken als gevolg van de subsidie. Rekening houdend met de overwegingen van de investeerders en

Afzetaandeel trekkers groeit naar 2/3



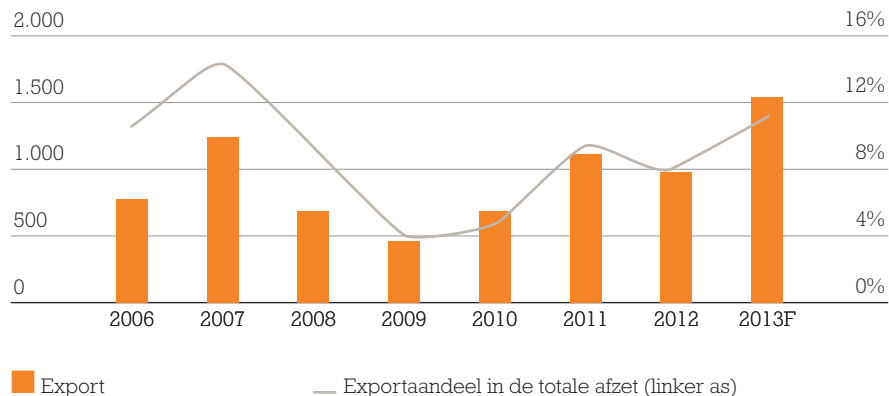
de inkrimping van het wagenpark, gaan we er vanuit dat de afzet in 2014 rond de 10.000 eenheden zal uitkomen (-22%). Van de verwachte invoering van de nieuwe Duitse MAUT-categorie voor Euro VI kan naar verwachting op zijn vroegst pas vanaf eind 2014 of 2015 een impuls uitgaan. Wel kan een nieuwe subsidieregeling in Nederland opnieuw aanslaan. Hoewel de afzet terugvalt, zal het niveau van 2014 naar verwachting representatief zijn voor de komende jaren.

Overloopeffect euro V in Nederland beperkt

Het is administratief mogelijk dat Euro V-trucks ook in 2014 nog op de weg komen. Door het vroegtijdige verleggen van de focus naar Euro VI komt dit in Nederland beperkt voor. In andere landen speelt dit wel. Toch hebben zowel fabrikanten als dealers geleerd van de risico's van produceren op voorraad. In totaal blijft dit naar verwachting daarmee gering.

Uitvlagging zet door – aankoop loopt deels nog via Nederland

Export van trucks binnen 90 dagen na registratie



Bron: BOVAG, raming ING

Aantal geëxporteerde trucks bereikt recordaandeel

Met de internationalisering van het wegtransport wordt een deel van de Nederlandse truckafzet na aanschaf en registratie weer geëxporteerd. Andersom worden nauwelijks trucks geïmporteerd. Dit maakt de Nederlandse truckmarkt dus groter dan puur op basis van Nederlandse bedrijvigheid. In 2013 zijn naar verwachting ca. 1.500 trucks binnen 3 maanden na registratie in Nederland geëxporteerd (12% van het totaal). Dit komt door de relatie met de dealer en eventueel het plaatsen van de opbouw. Naar schatting wordt nog ruim de helft van de trucks die door (dochters) van Nederlandse bedrijven in het buitenland worden ingezet nog via Nederland aangekocht. Het Nederlandse dealernetwerk speelt daarmee nog steeds een aanzienlijke rol in de verkoop van dit materieel.

Truckexport



Wel meer lokale aanschaf door Nederlandse transporteurs

Hoewel nog veel trucks via Nederland worden aangeschaft, en Nederlandse dealers ook over de grens actief zijn, kiezen steeds meer transporteurs voor (gedeeltelijke) lokale aanschaf. Dit komt doordat verkoopnetwerken zich in Oost-Europa steeds verder ontwikkelen. Grote Europese transporteurs bekijken inmiddels per geval waar ze de beste deal kunnen sluiten.

Dynamiek in de marktaandelen groeit



Mercedes-Benz



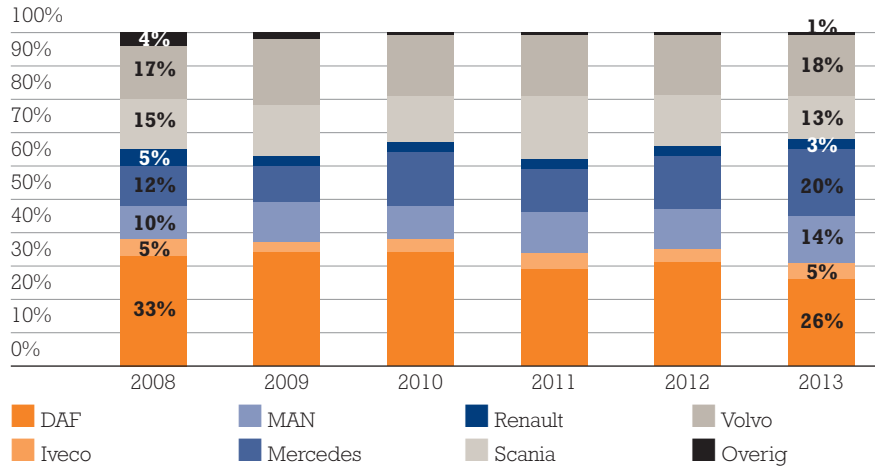
SCANIA



TERBERG

GINAF

Nederlandse marktaandelen nieuwe trucks (registraties) > 3,5 ton en ontwikkeling

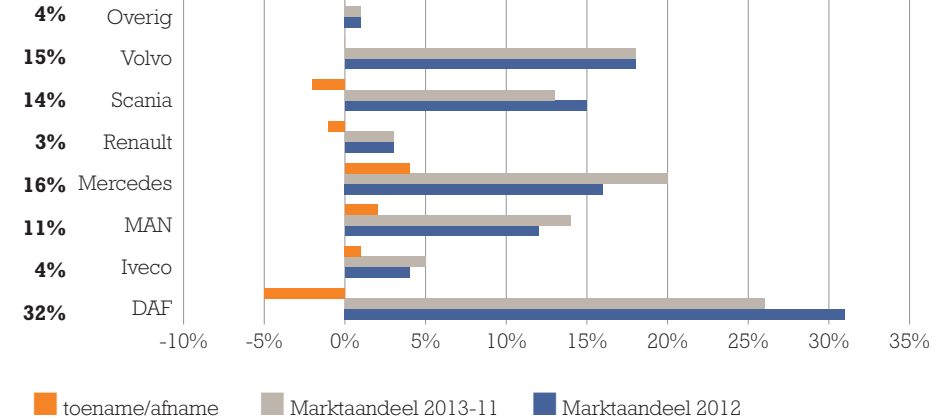


Bron: RAI Vereniging/RDC/InMotiv, bewerkt ING Economisch Bureau

Marktaandelen opgeschud door Euro VI

Op lange termijn zijn de marktaandelen op de Nederlandse truckmarkt redelijk stabiel. DAF blijft marktleider met een aandeel van 26% over 2013. Toch is er de laatste jaren toenemende beweging. Met de introductie van de Euro VI-truck is de verschuiving groter dan normaal. Opvallend is dat het marktaandeel van Mercedes (ca. 20%) geleidelijk is toegenomen ten koste van vooral DAF, dat over de grens in Europa juist flink marktaandeel wint en de ambitie heeft om hier door te groeien naar 20%. Daarentegen is het marktaandeel van Mercedes in Duitsland weer flink groter dan in Nederland.

Totale vloot per 1/10/13



Europeanisering truckmarkt; remarketingwaarde klinkt sterker door

Het lijkt erop dat de Nederlandse markt verder europeaniseert. Een belangrijke reden hiervoor is dat de impact van de tweedehandsmarkt op de aanschaf van nieuw materieel toeneemt met het rationelere gedrag van transporteurs. Het merk Mercedes heeft een gunstige remarketingwaarde omdat het merk meer dan andere merken mondiaal gevraagd is. Als we kijken naar de verhoudingen in het Nederlandse truckpark van 2013, dan hebben met name Mercedes en in minder mate MAN en Volvo hun positie ten opzichte van het recente verleden verbeterd.

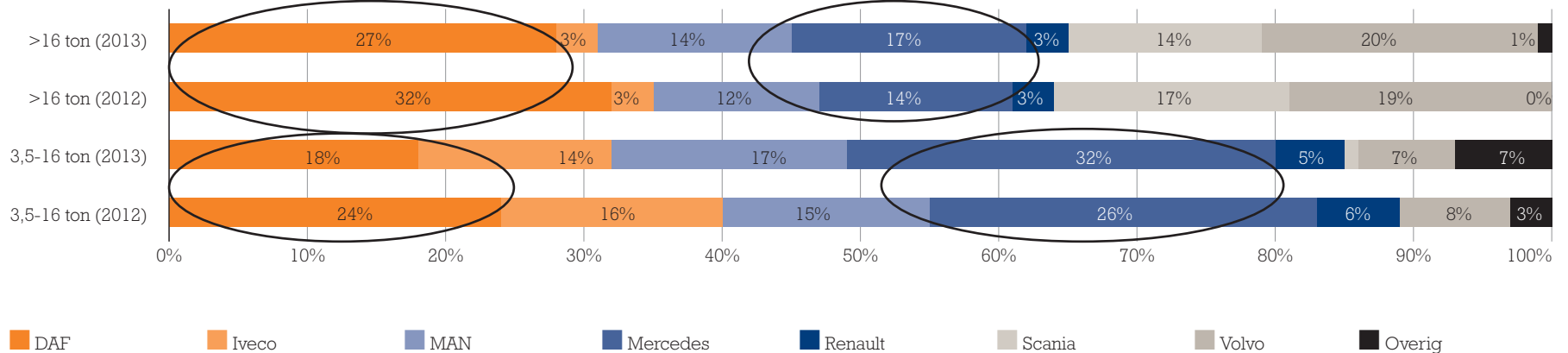
Mercedes vooruit, DAF loopt in NL terug



Mercedes-Benz




Nederlandse marktaandelen nieuwe trucks naar gewichtsklasse *



Bron: RAI Vereniging/InMotiv, bewerkt ING Economisch Bureau. Betreft voor bussen geschoonde cijfers.

Timing Euro VI-introductie zichtbaar in marktaandelen

In vergelijking met 2012 doet het Nederlandse aandeel van marktleider DAF zowel bij middelzware als zware trucks een stap terug. Daarentegen wint Mercedes terrein zowel in middelzware als zware trucks. Dit is voor een belangrijk deel te verklaren door de vroege introductie van de Euro VI truck in 2012 door Mercedes en de reputatie (vooral op het vlak van brandstofverbruik) die de Actros sindsdien heeft opgebouwd. MAN en Volvo profiteren ook ten koste van DAF. Opvallend is verder dat Mercedes in de middelzware trucks fors wint. Naar verwachting zal DAF in 2014 wel weer wat terrein terugwinnen nu verschillende nieuwe modellen (met Euro VI) zijn geïntroduceerd. Tenslotte is het marktaandeel van Scania in zware trucks met 14% lager dan in 2012. Hier is een verband te leggen met grote fleet-deals die in 2012 plaatsvonden en nu in het nadeel van Scania werken.

Van enkelvoudige naar meervoudige merkpolitiek

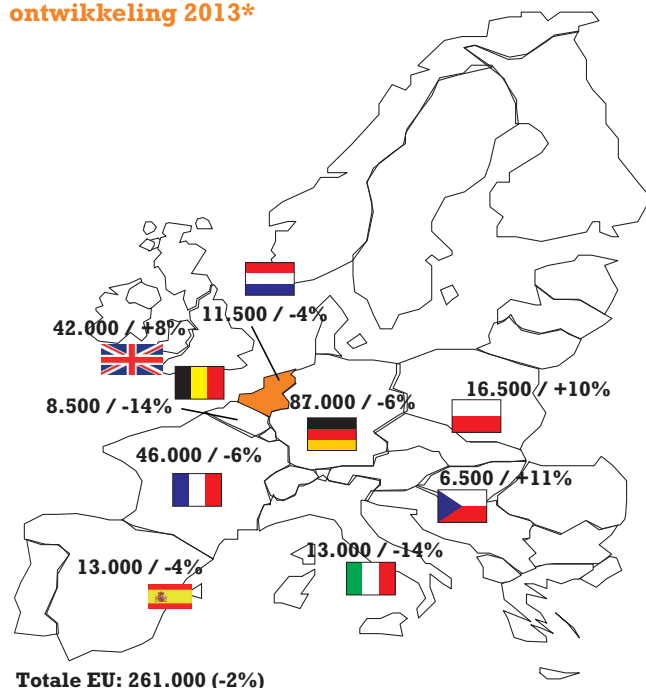
Een interessante ontwikkeling is dat transporteurs vaker een meervoudige merkpolitiek gaan hanteren. Dit geldt zeker voor grotere bedrijven. Grotere transporteurs doen dit ondermeer om dealers en fabrikanten scherp te houden. Ook is het door overnames soms historisch zo gegroeid. Dit zorgt ervoor dat ook andere merken de ruimte krijgen bij bedrijven waar dit voorheen niet denkbaar was.

'Zware concentratie':

De Nederlandse truckmarkt bestaat in 2013 voor bijna 90% uit trucks met een gewicht groter dan 16 ton

Europese truckmarkt nog in achteruit

Afzet grotere Europese afzetlanden, Polen en Tsjechië 2012 en ontwikkeling 2013*

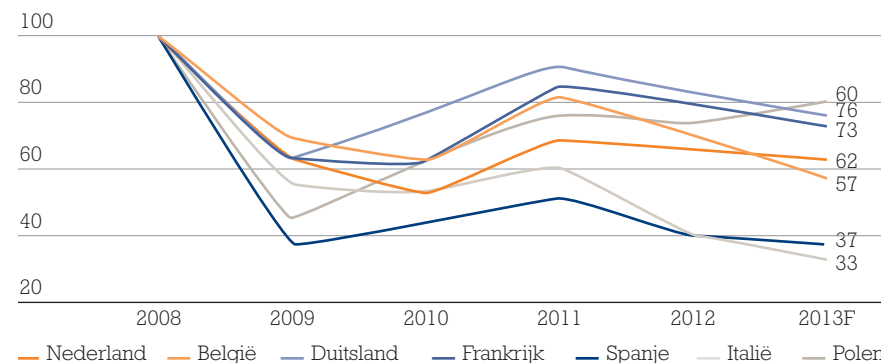


Bron: ACEA, ING Economisch Bureau *2013: t/m november j.o.j.

Truckafzet groeit in Polen en Verenigd Koninkrijk

De truckmarkt is bij uitstek een Europese markt. Tweedehands trucks worden wereldwijd verkocht. De truckafzet in Polen en Tsjechië groeide in 2013, terwijl de markt in vrijwel heel West-Europa markt onder druk stond. Opvallend is wel dat de truckafzet in het Verenigd Koninkrijk weer groeit. De Britse markt loopt daarmee voor op de continentale markt. In 2013 zijn hier grote aantallen Euro V-trucks geregistreerd, wat voor een ommekeer heeft gezorgd.

Spaanse en Italiaanse markt meest ingezakt sinds 2008 (index 2008 = 100)



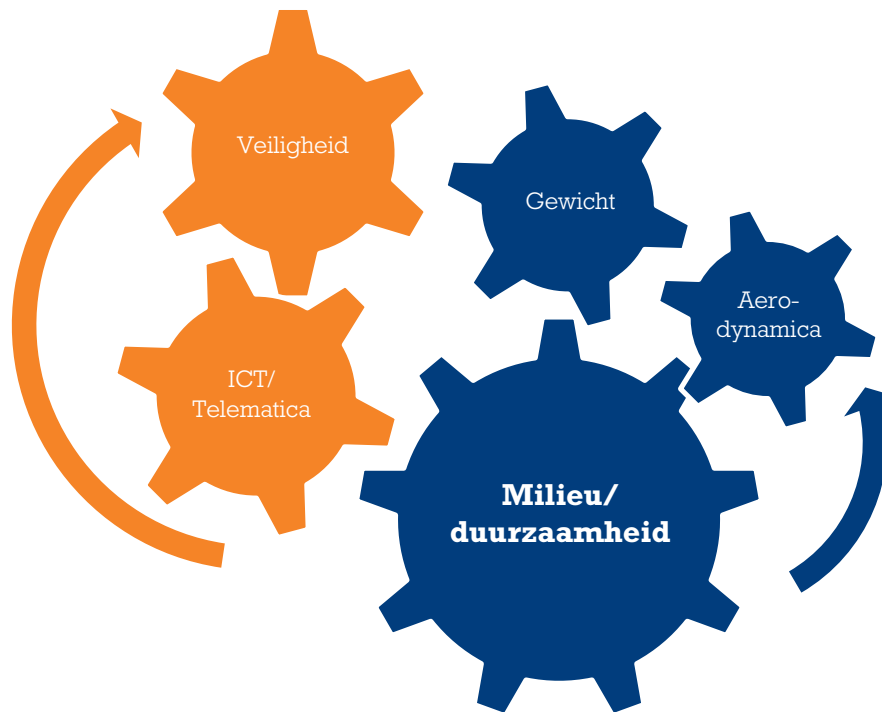
Bron: ACEA, ING Economisch Bureau

Productiesprint 2013 DAF en Scania vooral voor Euro V-vraag buitenland

Zowel de Nederlandse productielocaties van DAF als Scania hebben de productie meermaals verhoogd in 2013. In de tweede helft van het jaar raakten de productieschema's volledig vol. Dit reflecteerde niet zozeer het Nederlandse marktbeeld, maar was voor een groot deel bedoeld om aan de aanzwellende laatste vraag naar Euro V-trucks uit het buitenland te voldoen. Met ingang 01/01/14 worden immers geen Euro V-trucks meer geproduceerd. In 2014 gaat de totale productie voor heel Europa in een lagere versnelling.

Technische ontwikkeling

Aerodynamica en gewicht zijn gelieerd aan het grotere thema milieu/duurzaamheid



Vergroening blijft belangrijkste innovatiethema

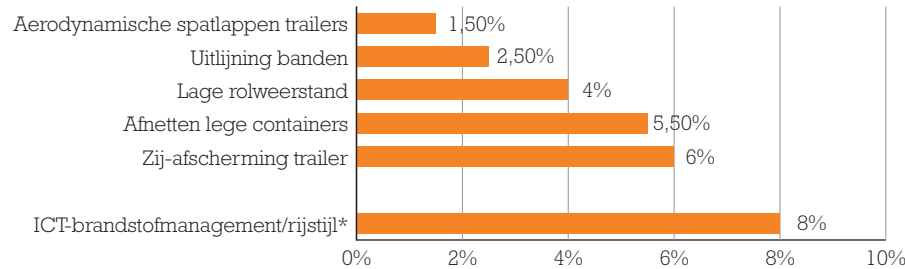
De belangrijkste technologische ontwikkelingen in trucks en trailers richten zich op milieu/duurzaamheid (vergroening). Aerodynamica en gewicht zijn hieraan gerelateerd. Overheidsdoelstellingen en daaruit volgende regels zijn de belangrijkste driver voor vergroening. Transporteurs en verladers zien echter ook steeds meer in dat brandstofbesparing en uitstootbeperking tot een win-win situatie kunnen leiden. Andere technische ontwikkelingsthema's binnen de truck- en trailerbranche zijn ICT/telematica en veiligheid. De inzet van ICT dient om de efficiëntie van voertuigen te bevorderen, maar ook om de veiligheid te vergroten.

ICT neemt een steeds groter beslag van de truck

Bij nieuwe trucks worden boardcomputers steeds vaker standaard geleverd. De boardcomputer volgt de prestaties en kan rechtstreeks met de logistieke processen van de transporteur worden verbonden. Gevolg is wel dat vrijheid van chauffeurs verder wordt beperkt. Ook trailers worden in toenemende mate uitgerust met telematica, die op de truck kan worden aangesloten. De ingebouwde boardcomputer kan worden uitgebreid met additionele software van leveranciers als o.a. Qualcomm, Trimble en ICS. Boardcomputers meten variabelen als snelheid, toerental, aantal stops, stationair draaien van de motor en versnelling en vertraging. Iets anders is dat bijvoorbeeld de temperatuur van de lading kan worden gestuurd. Overall kan de boardcomputer direct doorwerken in de logistieke en financiële processen van een transporteur. In het kader van de brandstofefficiëntie zijn 'adaptive cruise control', de slimme automaat en bandenspanningsbewaking toepassingen die kunnen worden gebruikt. Voorbeelden van ICT-toepassingen die de veiligheid bevorderen zijn 'emergency breaking' en 'lane keeping' systemen.

2014 en verder; focus op brandstofbesparing

Voor transporteurs nog veel te halen bij brandstofbesparing



Bron: TNO/Truck van de toekomst, juli 2013. Besparingen gelden los van elkaar en niet zonder meer cumulatief.

*Naast het sturing van de chauffeur door middel van informatie en feed back zou onderlinge competitie en het verstrekken van financiële beloningen tot extra besparing kunnen leiden.

Verbruiksanalyse niet altijd even makkelijk

Bij vergelijking van brandstofverbruik speelt nadrukkelijk een rol wat het GVW van het voertuig is en in welk seizoen wordt gemeten. Ook moet het aantal stops worden meegenomen. Het feit dat er steeds vaker meerdere chauffeurs met een truck rijden bemoeilijkt de analyse.

Euro VI; de opmaat voor verdere CO₂-reductie

Met de introductie van de Euro VI wordt de uitstoot van stikstof en fijnstof voor nieuwe trucks tot een minimum beperkt. Bij de nieuwste modellen wordt volstaan met de toepassing van EGR-techniek en Addblue, zonder SCR-techniek. Wat dit betreft lijkt er voorlopig een eindstadium te zijn bereikt. In brandstofbesparing zijn (CO₂-uitstoot) de afgelopen jaren veel minder grote stappen gezet, terwijl er wel ambitieuze reductiedoelstellingen gelden. Er dus alle reden om de komende tijd fos in te zetten op brandstofefficiëntie

Brandstofefficiëntie is sterke win-win

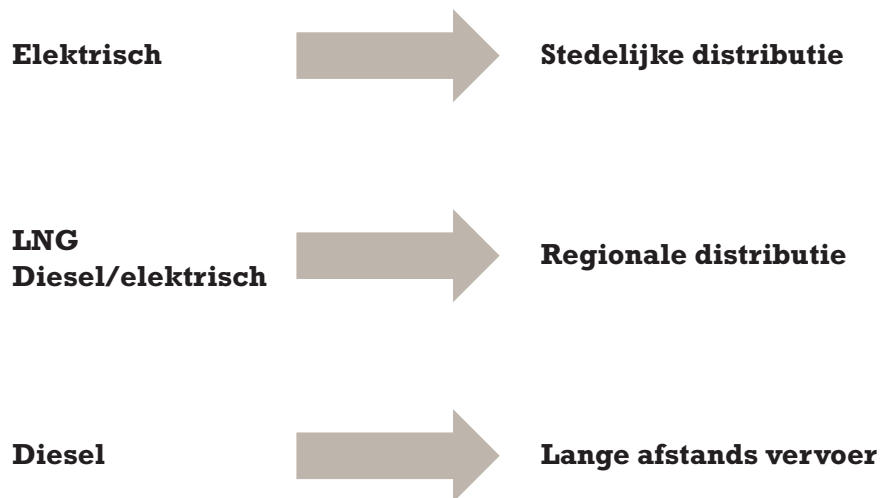
Transporteurs zijn steeds meer doordrongen van de win-win situatie die brandstofbesparing met zich meebrengt. 1% brandstofbesparing levert al bij een kilometrage van 100.000-150.000 een besparing van €400- €600 per truck per jaar op. Aangezien een besparing van 10% goed mogelijk is (zie o.a. figuur) kan dit snel oplopen. Belangrijk is hierbij dat zowel transporteur als opdrachtgever hiervan profiteren. De grootste besparing is op dit moment te realiseren door aanpassing van de rijstijl van chauffeurs (zie figuur). Rijtrainingen voor chauffeurs blijken een goede investering. Een merk als Scania heeft hier bijvoorbeeld een coachingsdienst (fleet consultancy) voor opgezet. Overigens wijst de praktijk uit dat er ook bij de Euro VI-truck aanmerkelijke verschillen in het brandstofverbruik van verschillende merken blijven bestaan.

Euro VI-verplichting per 01/01/14 laatste fase in een geschiedenis.....



Alternatieve brandstoffen; toepassingen duidelijker, impact nog beperkt

Brandstofsystemen en voor de hand liggende toepassingsrichting



Grotere toekomst voor alternatieve brandstoffen

Alternatieve brandstoffen gaan zonder twijfel een grotere rol spelen op de truckmarkt. De zakelijke markt volgt daarbij de particuliere automarkt. Toch zijn de meningen nog verdeeld. Zo zijn er partijen die de komende jaren het meest verwachten van trucks op LNG, terwijl andere partijen inzetten op een gunstigere toekomst voor hybride diesel/elektrische trucks.

Impact alternatieve brandstoffen nu nog beperkt

Hoewel er veel over alternatieve brandstoffen wordt gesproken, blijft het concrete aandeel in de vloot nog heel beperkt. Het afgelopen jaar heeft de komst van de Euro VI de aandacht bovendien afgeleid. Veel bedrijven schaffen trucks op alternatieve brandstoffen nog in één of tweevoud aan om ervaring op te doen en of om zich op maatschappelijk verantwoord gebied te profileren. Hoewel de vereiste infrastructuur verbetert, is dit samen met de onbekende restwaarde nog een drempel. Subsidie speelt dan ook nog vaak nog een noodzakelijke rol. Dat de aantallen registraties erg laag blijven wordt overigens deels verklaard door het feit dat hybride voertuigen als diesel voertuigen worden geregistreerd.

Efficiëntiemogelijkheden diesel nog niet uitgeput

In tegenstelling tot wat soms wordt gedacht, is de conventionele diesel-motor nog verre van uitontwikkeld en kan hier de komende jaren dus nog veel progressie van worden verwacht. Dit is een reden dat een echte 'revolutie' voorlopig uitblijft. Volgens technische experts is er met onder andere downsizing van vermogen, hybride toepassingen en terugwinnen van warmte uit de uitlaat nog een besparing oplopend tot 20% mogelijk bij dieselmotoren.

Grotere invloed tweedehandsmarkt

Tweedehandsmarkt licht in herstel, maar blijft grillig

In 2013 heeft de tweedehandsmarkt zich licht hersteld ten opzichte van 2012. Toch blijft de tweedehandsmarkt ondoorzichtig en de prijsontwikkeling grillig en sterk afhankelijk van het specifieke geval en het netwerk van de handelaar.

Grotere impact tweedehandsmarkt op nieuwmarkt

De tweedehandsmarkt krijgt een steeds groter effect op de markt voor nieuw materieel. Met name grotere bedrijven laten zich steeds meer leiden door de restwaarde, wat alles te maken heeft met kostenfocus. Steeds ligt de vraag voor: wat is de optimale remarketing leeftijd? Veelal heeft dit tot gevolg dat er eerder vervangen wordt (met het oog op wetgeving in exportlanden). Voor trucks is dit 3 jaar of jonger, voor trailers 7 jaar of jonger. Een bij-effect is dat de toetreding van nieuwe merken moeilijker wordt. Ook houdt dit de vraag naar hogere motorvermogens van tenminste 400 pk in Nederland op peil. In minder vlakke laden zijn immers grotere vermogens nodig.

Belangrijkste ontwikkelingen op de tweedehandsmarkt:

- Prijsverschillen tussen courante en incurante typen lopen op

Als gevolg van standaardisatie worden de prijsverschillen tussen courante en minder courante modellen groter

- De kilometrage van ingeruilde trucks is gedaald

Waar 1 mln km. in de praktijk veel voorkwam, neemt de vraag naar trucks met 600.000-800.000 km. op de teller toe.

- Oost-Europa ontwikkelt een eigen tweedehandsmarkt, waardoor de vraag uit die regio afneemt

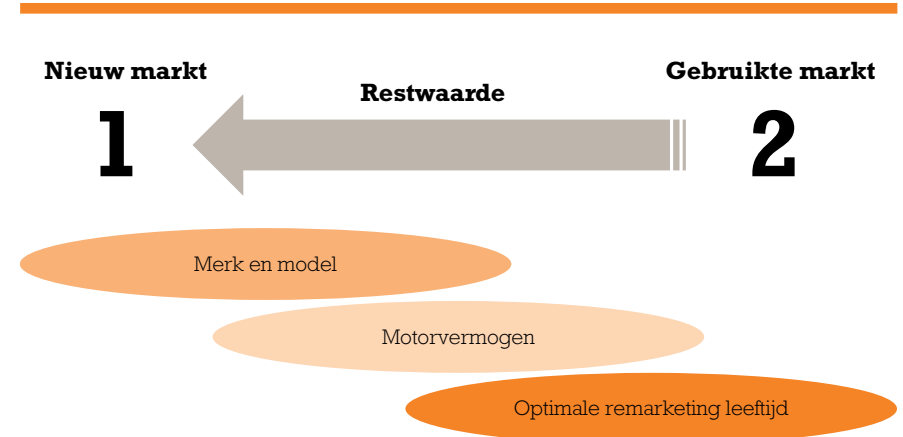
- De afzetmarkt van voormalig grootafnemer Rusland is teruggevallen

- Remarketing van Euro VI-trucks beperkt zich nog tot West-Europa

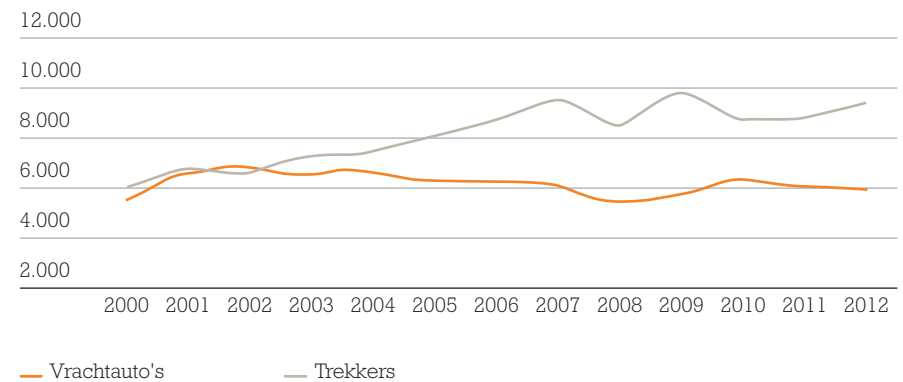
Onder andere gezien de sterk uiteenlopende brandstofkwaliteit in Europa kan de Euro VI in lang niet alle exportlanden worden ingezet. Dit geldt zeker voor de overzeese gebieden.

- Juridische restricties blijven algemene exportscope beperken

Door importbeperkingen is het niet mogelijk om tweedehands materieel te exporteren naar opkomende landen als China, India en Brazilië. Op korte termijn is hier geen verandering te verwachten en dit verkleint de potentiële afzetmarkt substantieel.



Ontwikkeling export gebruikte trucks per jaar



Bron: CBS

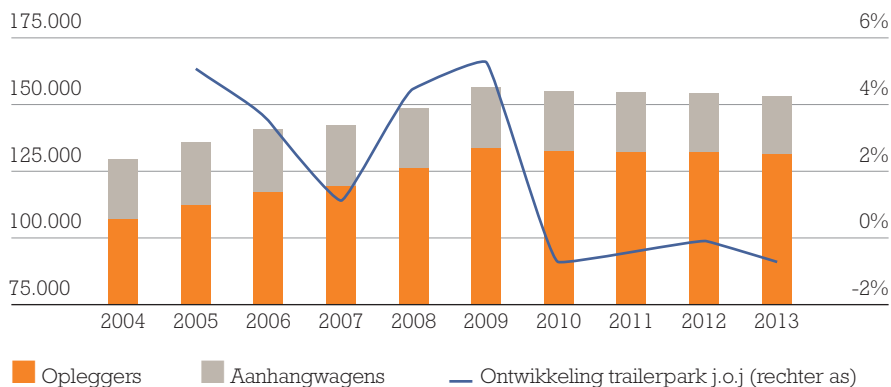
3. Trailermarkt



- Trailervloot vrij constant 27
- Trailermarkt; volatiel, maar per saldo vrij stabiel 28
- Steeds meer concentratie op de trailermarkt 29
- Tweedehands trailermarkt; 30
- Ook vergroening bij trailers 31
- Ecocombi; een binnenlands succes 32

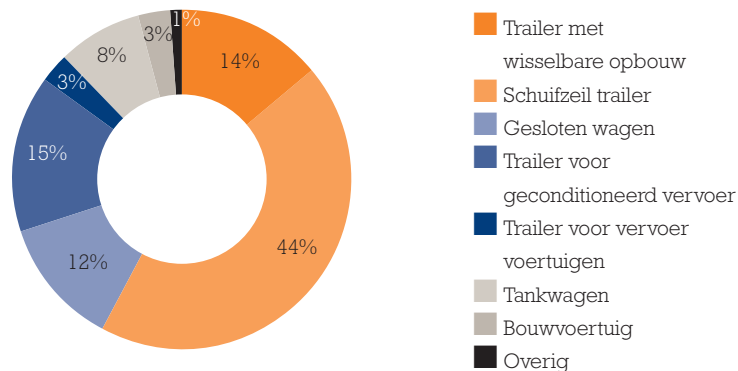
Trailervloot vrij constant

Nederlandse trailervloot en ontwikkeling per 01/01 van elk jaar



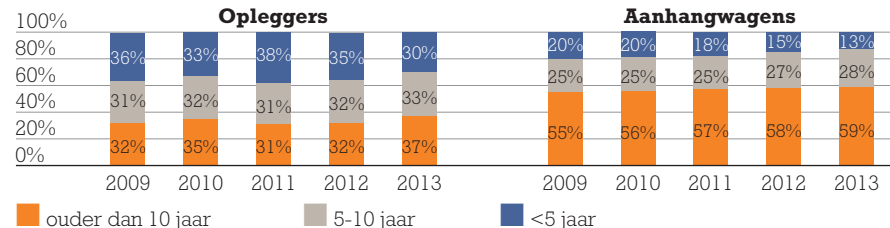
Bron: RAI-Vereniging, ING Economisch Bureau

Opleggerpark naar opbouw per 01/01/13



Bron: RAI-Vereniging, ING Economisch Bureau

Opbouw Nederlandse trailervloot naar leeftijd per 01/01 van elk jaar



Trailervloot loopt slechts licht terug

De Nederlandse trailervloot is relatief stabiel rond 153.000 en loopt de laatste jaren licht terug. Het aandeel opleggers is daarbij de afgelopen tien jaar verder opgelopen van 83% naar 87%. De lichte afbouw van de vloot is vooral te verklaren door verkleining van het aanhangwagenpark. In het algemeen houden transporteurs opleggers vanaf 7 jaar vij lang vast omdat afstoot onvoldoende loont.

Versnelde veroudering door laag investeringsniveau

Net als de truckmarkt is de trailermarkt een vervangingsmarkt. Bij standaard (schuifzeil of dichte) trailers wordt het interessanter om jonggebruikt af te stoten, maar trailers worden nog steeds regelmatig pas na 10 jaar of zelfs 15 jaar vervangen. Opvallend is dat de investeringscycli voor trailers in de praktijk sterk uiteen lopen wat deels het volatiele karakter van de markt verklaart.

Nederlandse registratievoordelen nog altijd invloedrijk

De trailervloot is redelijk in evenwicht met de huidige transportmarkt. Door het ontbreken van wegenbelasting en de verzekerings- en keuringsvoorwaarden is het aantrekkelijk om trailers in Nederland te registreren, waar trekkers vaak al zijn uitgevlagd. Het uitblijven van vlootafbouw is ook een teken dat de Nederlandse logistieke positie op zichzelf sterk blijft (zeehavens). Trailers afstoten is veelal niet rendabel; bedrijven houden trailers eerder aan uit oogpunt van flexibiliteit.



Trailermarkt; volatiel, maar per saldo vrij stabiel

Lichte groei van de trailerafzet verwacht voor 2014

Ondanks de introductie van de Euro VI-norm (en het echte truckjaar) is de trailermarkt in 2013 niet verder teruggefallen hoewel de maandelijkse afzet volatiel is, blijft het totaal over 2013 op 8.700 goed overeind. Trailers voor gebruik in de bouw zijn hierop nog een uitzondering. De verwachting is dat er in 2014 meer aandacht komt voor investeringen in trailers, onder andere omdat grote verhuurders ook weer nieuwe trailers zullen aanschaffen, al zullen dit niet de grote aantallen van voor 2009 zijn. De markt overziend verwachten we dat de trailerafzet in 2014 licht zal groeien tot een aantal van 8.900 (+2%). Het opleggeraandeel loopt daarin verder op.

Goed gevulde park maakt ook trailermarkt primair vervangingsmarkt

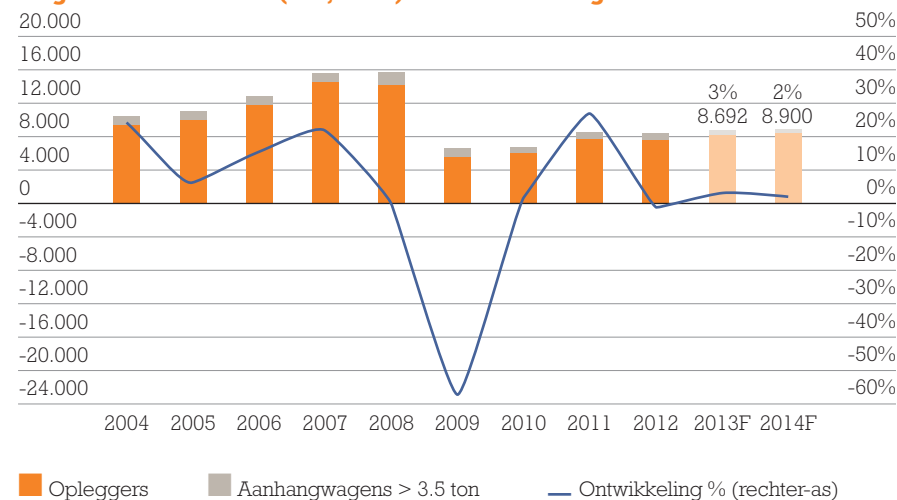
De trailermarkt heeft veel minder dan de truckmarkt last van een krimpende vloot door capaciteitsverplaatsing naar Oost-Europa. Veel uitbreiding zit er echter ook niet in aangezien de Westeuropese trailerpark in de praktijk als 'redelijk vol' wordt beschouwd. We zien daarnaast in de praktijk dat transporteurs de traditionele verhouding truck – trailer 1:2 wel gaan loslaten en meer naar 1:1 verhouding bewegen. Ook de trailermarkt is daarmee een vervangingsmarkt, waarbij de vergelijking met het verleden niet meer op gaat.



Afzet van aanhangers keldert met 35% in de eerste negen maanden van 2013;

Er is al geruime tijd een trend gaande van aanhangwagens naar bakwagens. Dit sluit aan bij de toenemende voorkeur voor trekkers in de markt. Met toenemende vraag naar gestandaardiseerd materieel is de vraag naar aanhangwagens het afgelopen jaar versneld afgenomen. Opleggers bieden meer flexibiliteit, ze zijn couranter op de tweedehandsmarkt. Daarnaast wordt er in toenemende mate materieel voor korte termijn gehuurd, dit zijn vrijwel uitsluitend trailers.

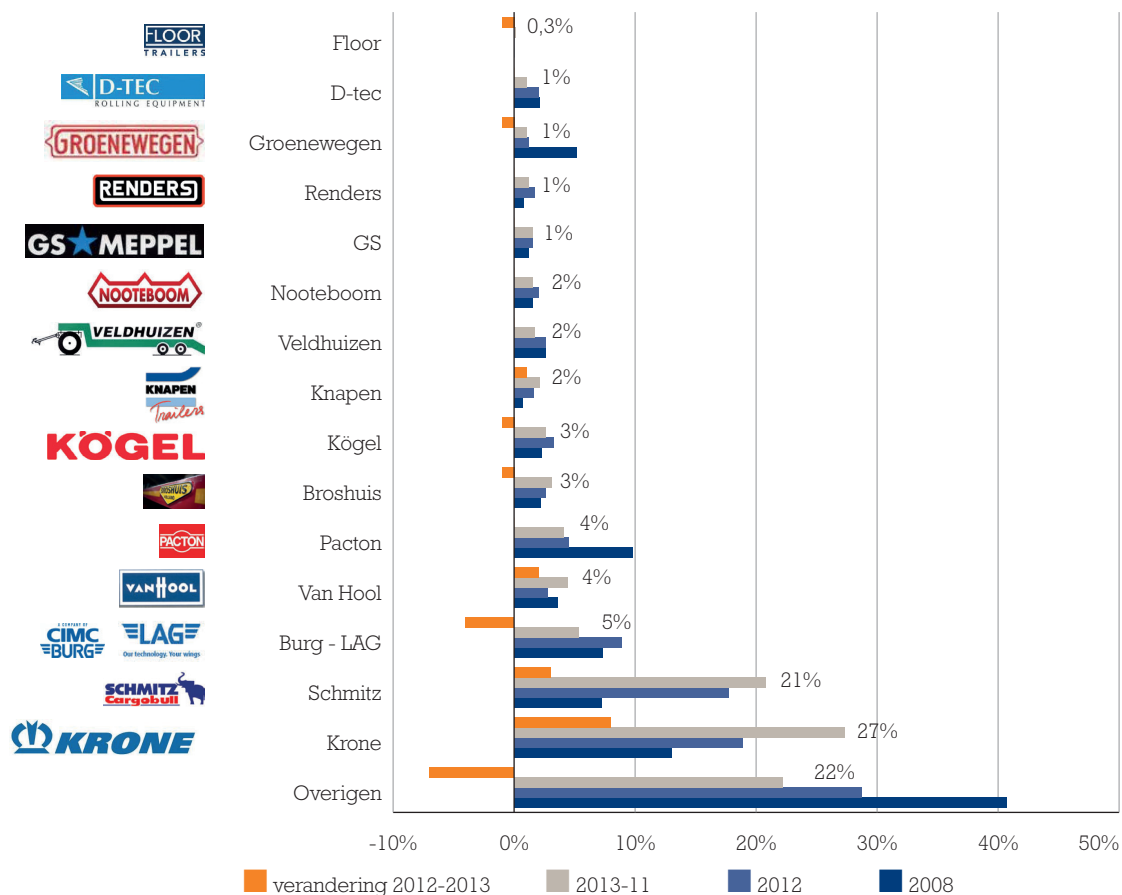
Registraties trailers (> 3,5 ton) en verwachting



Belangrijkste ontwikkelingen trailermarkt

- Behoeft aan flexibiliteit neemt toe; er wordt veel voor korte termijn gehuurd.
- Trend naar standaardisatie zet door
- Transporteurs doen concessies aan de specificaties ten behoeve van de prijs.
- Trailerbouwers hebben zich veelal aangepast aan de nieuwe werkelijkheid. Dit geldt minder voor carosseriebouwers.
- Grote fabrikanten gaan meer onderdelen zelf produceren.
- Prijzen van nieuwe trailers zijn de afgelopen jaren nauwelijks gestegen.

Steeds meer concentratie op de trailermarkt



Bron: RAI-Vereniging, ING Economisch Bureau

Krone bouwt positie uit; marktaandeel twee grootste merken naar kleine 50%

Op de trailermarkt doet zich steeds meer concentratie voor. Het marktaandeel van Schmitz en Krone is opnieuw fors toegenomen ten koste van de overige kleine merken en bedraagt bijna 50%. Bovendien is de verwachting dat dit nog verder kan oplopen. De belangrijkste reden hiervoor is dat de belangstelling voor standaardtrailers is toegenomen en de restwaarde voor dit segment een steeds groter gewicht krijgt. Een veelbelovende toetredster in dit segment – CIMC Silvergreen heeft zich het afgelopen jaar op de Nederlandse markt nog nauwelijks laten zien. Toch blijven de verwachtingen in de markt hieromtrent wel overeind. Een andere partij met potentie is het Turkse merk Tirsan.

Kleinere bouwers richten zich op specialistische markt en kleine orders

Opvallend is dat de trailermarkt na een turbulente periode in 2009-2010 in rustiger vaarwater lijkt te zijn gekomen. De meeste fabrikanten hebben zich de afgelopen jaren aangepast aan de nieuwe marktrealiteit en hun aantal blijft redelijk stabiel, al blijft de financiële positie kwetsbaar. Kleinere bouwers concentreren zich nadrukkelijker op de specialistische markt (zoals trailers met een specifiek op het vervoer toegespitste binnenmaat), waar de restwaarde een minder grote rol speelt en de marges hoger zijn. Ook komen de kleinere orders bij kleinere bouwers terecht. Hoogwaardige fabrikanten als Broshuis, maar ook een carrosseriebouwer als Heiwo presteren nog steeds goed. Anderzijds zijn er ook nog enkele fabrikanten die het moeilijk hebben.

Tweedehands trailermarkt; vooral relevant voor standaard materieel

Standaardisatie doet invloed van de tweedehandsmarkt toenemen

Net als bij trucks is de invloed van de tweedehandsmarkt op de markt voor nieuwe trailers sterk toegenomen de afgelopen jaren. Dit geldt niet voor al het materieel, de tweedehandsmarkt wordt gedomineerd door de standaard schuifzeil en gesloten trailers die nog geen 7 jaar oud zijn. Om de transporteur een goede inruilwaarde te kunnen bieden is doorstroming zelfs essentieel. Gezien de internationale naamsbekendheid worden vooral trailers van de merken Schmitz en Krone verhandeld.

Standaard trailers



Grote en groeiende invloed tweedehandsmarkt
Voorbeelden: schuifzeiltrailers, gesloten (koel)trailers

Op maat gemaakte trailers (specials)



Kleine invloed tweedehandsmarkt op de markt voor nieuwe trailers is gering
Voorbeelden: trailers met afwijkende maten dubbeldecks trailers mega trailers

Van megatrailer naar standaard trailer

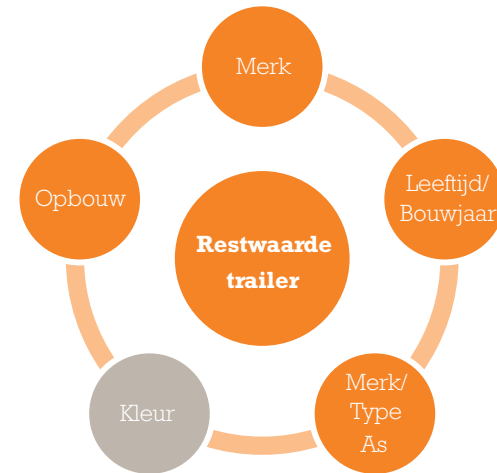
Krone bouwt voor specifieke klanten megatrailers. De hogere aanschafprijs van een megatrailer komt niet meer terug in de restwaarde. Vaak worden te hoge restwaardes ingenomen. Om hier iets aan te doen heeft Krone een methode ontwikkeld om het voertuig om te bouwen naar een standaard trailer. Waarmee de handelbaarheid sterk wordt vergroot. Krone ziet dit ombouwen naar standaard als een belangrijke technologische stap.

Dalende Russische markt negatief voor trailerhandel

Het afgelopen jaar kampte de trailermarkt met tegenwind, die vooral werd veroorzaakt door wegvallende vraag vanuit de Russische markt. In de jaren voor 2013 ging er juist een aanzuigende werking uit van de Russische markt. De terugval heeft een negatief effect op de inruilwaarde, maar zorgt er eenvoudigweg soms ook voor dat er geen koper is voor grote partijen. De trailermarkt kenmerkt zich tegelijkertijd door een toenemende volatiliteit. Ook op de trailermarkt ontstaat schaarste van trailers met bouwjaar 2009. Mede daardoor is het moeilijk te voorspellen hoe de tweedehandsmarkt zich in 2014 zal ontwikkelen.

Assen belangrijke factor voor tweedehandswaarde

De as is van groot belang voor de tweedehandswaarde van trailers. Trailers met een as van het merk SAV of BPW worden over het algemeen hoger ingeschat dan trailers met een andere as.



Ook vergroening bij trailers

Vergroening eist ook aandacht op binnen de trailerbouw

Hoewel de innovatie op trailergebied niet wordt voortgestuwd door de motorontwikkeling staat de techniek niet stil. Ook op trailergebied is vergroening een belangrijke innovatiebasis, al moet er voor transporteurs meestal wel een financiële prikkel voor zijn, of een duidelijke wens vanuit de opdrachtgever. De luchtweerstand van een trailer heeft een grote invloed op het brandstofverbruik van de transportcombinatie.

Aerodynamica en oppervlakte

Met het oog op vergroening is het verminderen van luchtweerstand (brandstofverbruik) door middel van aerodynamica één van de innovatiegebieden op trailergebied. Voorgestelde aanpassing van de richtlijn 96/53/EG over afmetingen en gewicht maakt grensoverschrijdend gebruik van langere configuraties als gevolg van spoilers zoals de zogenoemde 'druppel' aan de achterzijde mogelijk. Innovaties op dit gebied strekken zich door beperkende wetgeving wel over een langere periode uit.

Nog geen grootschalig gebruik

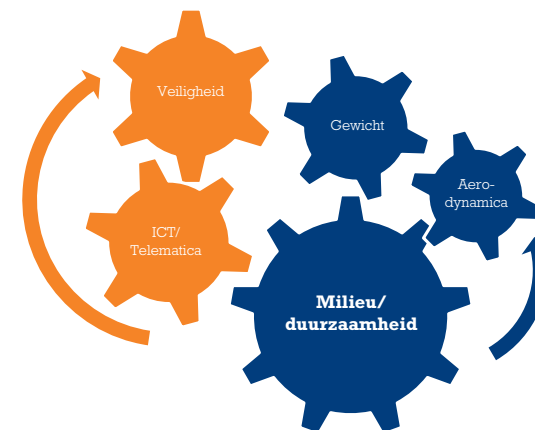
In de praktijk blijkt wel dat aerodynamische onderdelen kwetsbaar zijn en dat de business case bij schade snel negatief wordt. Transporteurs staan om die reden nog niet te trappelen om dit grootschalig te gaan gebruiken, hoewel zijschotten in met name het retailvervoer wel steeds meer voorkomen. Met het oog op verder vergroening in de toekomst biedt de grote oppervlakte van trailers wellicht mogelijkheden om zonnepanelen te plaatsen.

Ruimte

De ecocombi van 25,25 meter is het belangrijkste voorbeeld van innovatie op het gebied van ruimte (zie volgende slide). Megatrailers zijn al lange tijd op de markt en kennen specifieke inzetgebieden (zoals de automotive). Dubbeldecks trailers worden vaker ingezet in de retail, maar blijven door de impact op het logistieke proces nog wel een niche. In Duitsland is tenslotte nog steeds aandacht voor de 14,90 meter trailer, maar ook dit is voorlopig een niche.

ICT/telematica

In navolging van de truckbranche speelt ICT bij trailers ook een steeds belangrijkere rol. De telematica van de trailer is in staat om te communiceren met de boardcomputer van de truck als het bijvoorbeeld gaat om wegligging of het 'volgen' van de lading. Ook kan ICT bij trailers naast tracking en tracing zorgen voor besturing/verplaatsing en opening van de deuren op afstand.



Veiligheid

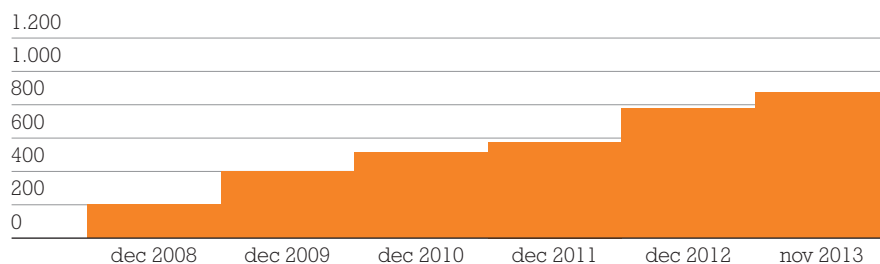
Ladingdiefstal is een groot probleem in het wegtransport. Daarnaast is de verkeersveiligheid belangrijk. Technische toepassingen die met het oog hierop meer voorkomen zijn: elektronic blocking system, safety locks, tracking en tracing (van de trailer)

Koeling

Tot voor kort was het opmerkelijk dat truckmotoren stapsgewijs schoner werden, maar koelmotoren van trailers nauwelijks. Hier komt de laatste tijd verandering in. Aangezien het verbruik van een traditionele dieselininstallatie kan oplopen tot zo'n 30 liter diesel per dag, is hiermee veel CO₂-emissiewinst en kostenvoordeel te behalen. Nieuwe dieselininstallaties zijn zuiniger, maar er zijn ook nieuwe modellen op de markt, zoals de 'CO₂-koelininstallatie' en de volledig elektrische koeling.

Ecocombi; een binnenlands succes

Ontwikkeling Nederlandse aantal Ecocombi's; opbouw gaat door



Bron: TLN, RDW

Verskillende varianten van de ecocombi

- A  Configuraties met een standaardtrailer van 13,60 (A,B,D) worden het meest gebruikt.
- B 
- C 
- D  Naast de hiernaast genoemde varianten behoort de relatief nieuwe combinatie met een dubbele 'dubbele city trailer' van twee keer 10,60 m ook tot de mogelijkheden.
- E  Deze variant wordt overwegend in de distributie ingezet.
- F 
- G 

Nieuwe Europese richtlijn afmetingen; wel ruimte voor aerodynamica niet voor de ecocombi

De Europese Commissie komt met een nieuwe richtlijn afmetingen en gewichten in het grensoverschrijdende verkeer ter vervanging van richtlijn 96/53/EG. De verruiming van de normen is echter vooral gericht op het vervoer van de 45-voets container en het verbeteren van de aerodynamica. Zo wordt de maximale lengte verlengd met 15 cm en het maximale gewicht naar 44 ton in geval van een 45-voeter.

Opmars vertraagd, maar nationaal succes blijft

De Ecocombi (max. 25,25 meter 60 ton) verwerft in Nederland een steeds grotere plek op de snelwegen. De minimaal 30% grotere laadruimte is een aantrekkelijk voordeel. Sinds eind 2008 is het aantal ecocombi's gestaag opgelopen tot ca. 900 eind 2013. Hoewel de groei het afgelopen jaar is vertraagd, zijn bedrijven die de Ecocombi's inzetten vrijwel zonder uitzondering enthousiast over het gebruik in de praktijk. De groeipotentie blijft dan ook overeind en de verwachting is dat het aantal binnen afzienbare tijd boven de 1.000 zal uitstijgen. Het helpt daarbij dat het netwerk van wegen waarop de Ecocombi kan worden ingezet de afgelopen jaren sterk is uitgebreid en ook veel bedrijventerreinen bereikbaar zijn.

In deelsegmenten zoals het vervoer van bloemen en (verse) levensmiddelen is de ecocombi niet meer weg te denken. Dit geldt ook voor het containervervoer waar de ecocombi een opmars maakt en waar het vervoer van 3 teu (20-voets containers) direct merkbare efficiëntievoordelen heeft. Verdere groei is bijvoorbeeld te voorzien in het DC-DC-vervoer dat met de groeiende E-commerce in opkomst is en zich bij uitstek leent voor inzet van de Ecocombi.

Weinig schot in internationale inzetbaarheid

Internationaal is de weerstand tegen de ecocombi voorlopig nog groot. Grote trailerfabrikanten zijn ook geen voorstander en met name Duitse trailerbouwers zien meer in 14,90 m trailers. Naast het veiligheidsaspect is het argument dat de Ecocombi door de efficiëntiesprong een omgekeerde modalshift in de hand en werkt, terwijl de EU juist binnenvaart en spoorvervoer wil stimuleren. Toch is er bij voldoende bereik ook uit duurzaamheidsoogpunt iets voor te zeggen. Ondanks dat recent onderzoek opnieuw uitwees dat de veiligheidsconsequenties van de Ecocombi beperkt zijn, lijkt Europese inzet desondanks, nog ver weg. De Belgische proef met de Ecocombi biedt vanaf 2014 wel de hoop op inzetbaarheid tussen de mainports Rotterdam en Antwerpen.

4. Kansen voor dealers



- Ook in de huidige markt kansen voor dealers

34

Ook in de huidige markt kansen voor dealers

Overwegend zelfstandige dealerbedrijven - Scania uitzondering

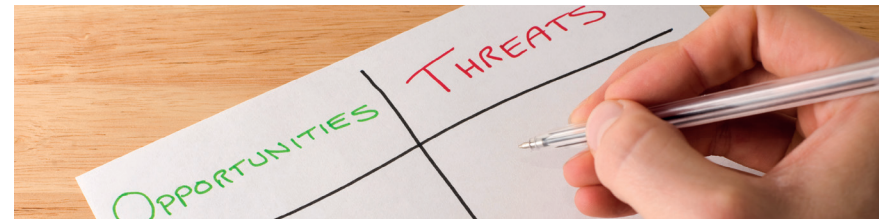
De grote truckmerken hebben zonder uitzondering een uitgebreid dealernetwerk in Nederland. Het land is daarbij veelal opgedeeld in geografische gebieden. De verhouding importeur - dealer en de onderlinge verhoudingen tussen dealers (vooral samenwerkend of ook concurrerend met elkaar) wisselen. Scania heeft bijvoorbeeld een netwerk van bijna allemaal eigen dealers. Bij de andere merken zijn er vooral eigen ondernemers actief. De dalende verkopen van trucks hebben dealerorganisaties van trucks onder druk gezet. Bovendien werkt de moeilijke financiële positie van transporteurs ook door in onderhoudstarieven. Door de krimpende truckvloot neemt de onderlinge concurrentie tussen dealers in hetzelfde gebied toe.

Trend naar uitbesteding van onderhoud en gedifferentieerde tarieven

In het onderhoud van trucks zijn twee onderliggende trends te signaleren: op lange termijn neemt de uitbesteding van onderhoud door transporteurs verder toe en kiezen meer bedrijven voor onderhoudscontracten, hoewel een aantal grote bedrijven blijft vasthouden aan eigen onderhoud. De schaarste van technisch hoogwaardige monteurs is hierbij een kritische factor. Voor 50% à 60% van de nieuwe trucks wordt op dit moment een onderhoudscontract afgesloten. Een recenter ingezette ontwikkeling in het truckonderhoud is differentiatie in uurtarieven. Tot dusver werd vaak voor elke vorm van onderhoud en service hetzelfde tarief in rekening gebracht, maar ook in de truckbranche lijkt het berekenen van een hoger tarief voor de hoogwaardigere diagnose steeds meer regel dan uitzondering.

Winstgenerator aftersales onder druk

Net als in de autobranche moeten truckdealers het vooral hebben van de aftersales oftewel service en onderhoud. Als gevolg van de lagere afzet en de kleinere vloot staat ook de Nederlandse onderhoudsmarkt van trucks en trailers onder druk. Het aantal servicepunten blijft vooralsnog redelijk constant.



Wel wordt hier al door dealernetwerken op ingespeeld door bepaalde verkooppunten om te vormen tot servicepunten. Service blijft cruciaal voor truckdealers.

Kansen voor dealers zijn er nog steeds:

- Onderhoud kan door transporteurs nog verder worden uitbesteed, Euro VI en meervoudige merkpolicies kunnen hiervoor een stimulans zijn.
- Een ouder wagenpark brengt meer onderhoud met zich mee.
- Anders dan eerdere modellen moeten Euro VI-trucks onder Europees recht gedurende 7 jaar of 700.000 km aan de emissienorm blijven voldoen. Hoewel het onderhoudsinval mogelijk groter is, biedt dit ook mogelijkheden voor de rol van dealers.
- De markt voor trucks op alternatieve brandstoffen biedt nieuwe kansen voor (nieuwe vormen van) onderhoud en advies.
- Truckdealers kunnen zich ontwikkelen tot full-service wagenparkbeheer, waarbij ook lease wordt aangeboden.
- Dealers kunnen hun servicegebied vergroten door het opzetten van interregionale samenwerkingsverbanden.

Toenemende uitbesteding van complexer Euro VI onderhoud komt moeizaam op gang, maar blijft kans

Het aantal onderhoudscontracten is nog niet wezenlijk gestegen door de komst van Euro VI, terwijl de techniek en ICT wel vraagt om expertise en bijscholing. Er is dus nog steeds een zekere terughoudendheid bij transporteurs, ondanks dat dit vaak wel de meest rationele oplossing is. Hier ligt een uitdaging voor dealerbedrijven.

Met dank aan

Gesprekspartners:

MAN-Nederland

Scania Nederland

Volvo van Dijk

Krone

RAI Vereniging

Bovag TDA

Simon Loos

Ewals Cargo Care

Twan Heetkamp Trailers

Pacton Trailers

TIP trailers

Kleyn Trucks

Trailer totaal/Truck en Milieu

Ivar ten Tuynste,

Frank Siemerink

Paul Maas

George Seitzinger

Gero Schulze Isfort,

André Menzing

Remco Tekstra

Aad Verkade,

Henk Rotman

Wim Roks

Dennis Steeghs

Twan Heetkamp

Rik Pronk

Marco Kranenbroek,

Marc Quist

Niels van Kooten

Tim de Jong

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uit oefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 23 januari 2014.

