

英国汽车经销商经营情况 – 2019年12月

12月的亏损使英国经销商2019年更加艰难

| 14 个关键KPI | 滚动12个月 2019年12月 | 环比变化 | 滚动12个月 2018年12月 | 行业标杆 |
|-----------|--------------------|------|--------------------|-------|
| 销售净利率 | 0.81% | ↓ | 0.98% | 3.0% |
| 间接费用吸收率 | 51.0% | ↑ | 52.3% | 80% |
| 二手车新车销量比 | 1.54:1 | ↑ | 1.46:1 | 1.5:1 |
| 新车销售费用毛利比 | 67.5% | ↓ | 66.0% | 50% |
| 每销售顾问销售台次 | 157 | ↓ | 156 | 150 |
| 二手车库存周转天数 | 58.7 | ↑ | 58.0 | 45 |
| 二手车投资回报率 | 78.0% | ↑ | 85.6% | 100% |
| 维修总体效率 | 84.2% | ↓ | 85.0% | 100% |
| 工时毛利率 | 74.6% | ↓ | 75.0% | 75% |
| 维修部门费用毛利比 | 63.6% | ↑ | 63.0% | 40% |
| 每工单销售工时数 | 1.54 | ↑ | 1.55 | 2.5 |
| 配件毛利率 | 20.3% | ↑ | 20.7% | 22% |
| 配件部门费用毛利比 | 45.2% | ↑ | 44.7% | 40% |
| 配件周转率 | 7.52 | ↑ | 7.26 | 8.00 |



12月的亏损使2019年更加艰难

英国经销商在12月份平均亏损1700英镑，而去年同期盈利2900英镑。虽然不是一个巨大的财务波动，但这一趋势表明，经销商不得不在2019年忍受艰难的一年，因为新车销量下降影响了返利收入。



整体盈利和投资回报率年度下调

2019年年末，整体销售回报率跌至0.81%，这是自2011年以来的最低年终水平。尽管各大品牌为了支持其零售网络而推出了一系列支援计划，但经销商整年的盈利能力还是下降了。



二手车投资回报率反弹


随着新车零售变得更具挑战性，经销商越来越关注二手车，以填补利润缺口。在经历了几个月的下滑之后，随着经销商二手车利润的增长，我们看到了12月份二手车投资回报率的上升。虽然仍然低于前一年的投资回报率，这是由于增加了二手车库存，但总体利润同比增长。



2020形势如何？

我们已经看到在脱欧的投票结果确定之后，销售略有反弹。随着2020年的到来，这一趋势有望持续下去。随着脱欧的最后期限越来越近，我相信脱欧贸易协定谈判会产生大量的令人心惊胆战的新闻。

获取更多信息请联系：

Mike Jones BSc FCA  + (0)161 493 1930  mike.jones@ase-global.com

ASE关键指标分析法通过基准对比能够简单快速的评估汽车经销商的优势和弱点。ASE每月在全球范围内收集超过17000家的经销商综合报告，同时为超过320家英国私营汽车企业提供专业咨询服务。