

英国汽车经销商经营情况 – 2019年11月

11月份英国汽车经销商亏损加大

14 个关键KPI	滚动12个月 2019年11月	环比变化	滚动12个月 2018年11月	行业标杆
销售净利率	0.85%	↑	0.97%	3.0%
间接费用吸收率	50.7%	↓	53.0%	80%
二手车新车销量比	1.47:1	↓	1.46:1	1.5:1
新车销售费用毛利比	67.0%	↑	66.2%	50%
每销售顾问销售台次	165	↑	160	150
二手车库存周转天数	59.2	↑	57.2	45
二手车投资回报率	75.3%	↓	83.2%	100%
维修总体效率	84.2%	↓	85.0%	100%
工时毛利率	74.8%	↑	75.1%	75%
维修部门费用毛利比	63.8%	↓	62.6%	40%
每工单销售工时数	1.54	↑	1.55	2.5
配件毛利率	20.2%	=	21.5%	22%
配件部门费用毛利比	45.2%	↓	44.8%	40%
配件周转率	7.47	↑	7.26	8.00



月度亏损同比增长3000英镑

英国经销商在11月份平均亏损11000英镑，同比去年亏损增加3000英镑。对于经销商来说英国财年的第二季度要实现盈利是一个巨大的挑战，今年也不例外。当我们进行对比时要考虑2018年由于 WLTP 延迟交车带来的影响。



销售额下降引起的销售净利率的提升

让人有所惊讶的是，尽管11月份的亏损有所增加，但11月份的销售净利率却有所上升。这是因为这个月营业额下降超过10%，但是利润的下降幅度却没有那么大造成的。



二手车投资回报率下降


11月份的二手车投资回报率略高于75%，同比去年下降较多，这是因为二手车的销售台次同比下降较多。虽然二手车相对而言没有那么重要，但这是一块值得重点关注的领域。



全年的盈利将下降

从11月份的结果来看，可以肯定的是全年的盈利将下降。虽然营业额的下降掩盖了销售净利率的下降，但是我们应该看到经销商的盈利能力反映了汽车生产和消费所面临的挑战。

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。