

# Truck- en trailermarkt ziet toerental dalen

## Investeerders laveren tussen onzekere vervoersvraag en technologische vooruitgang

De afzet van nieuwe trucks- en trailers heeft tussen medio 2010 en 2011 een flink herstel laten zien. Nu de meest dringende vervangingsinvesteringen hebben plaatsgevonden, blijkt de bestendigheid van de groei gering. Investeerders laveren tussen een onzekere vervoersvraag en het realiseren van technologische vooruitgang in het wagenpark, maar tonen zich per saldo afwachtend. Dit zorgt ervoor dat de verwachte afzet van trucks in 2012 met 11.500 naar verwachting licht terugloopt. De trailermarkt laat met een verwachte afzet van 8.300 een vergelijkbaar beeld zien. Lichtpunten zijn de innovatieversnelling en de introductie van de Euro VI-norm. In combinatie met een zich aandienende nieuwe vervangingsgolf biedt dit uitzicht op groei in 2013.

### Economie

#### Moeizaam economisch tij voorzien

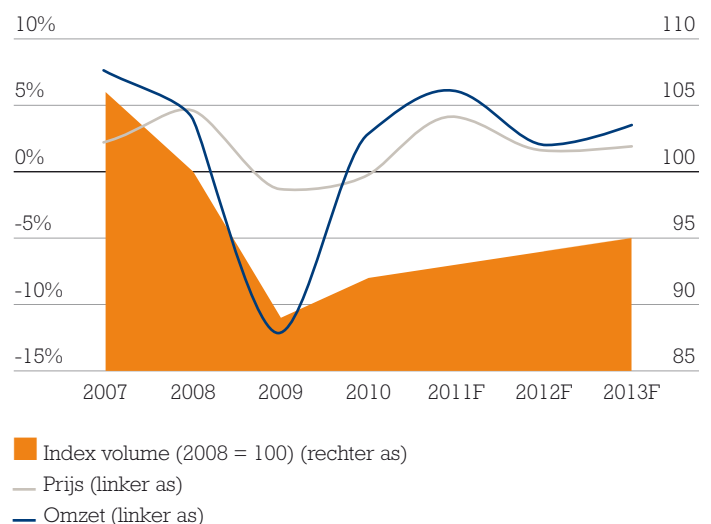
De Nederlandse economie gaat een periode van trage economische groei tegemoet. De overheid schroeft bestedingen terug en lastenverhoging heeft zijn weerslag op zowel consumenten als bedrijven. Daar komt bij dat het voor investeringen zo belangrijke ondernemersvertrouwen als gevolg van de schulden crisis is aangetast. De economie moet het vooral hebben van de export, de totale bedrijfsinvesteringen laten algemeen gesproken slechts een lichte vooruitgang zien. Per saldo wordt nog altijd marginale groei verwacht, maar deze blijft beperkt tot slechts 0,5%

### Wegtransportsector

#### Kostenstijging stuwt omzet, vrachtvolume remt af

Na het herstel in 2010 en 2011 zal de totale omzet in het Nederlandse wegvervoer nog zo'n 4% onder het niveau van 2008 liggen. Wel heeft de sector in 2011 de positieve lijn weer ingezet. Hierbij is echter de kanttekening te maken dat het grootste deel van de groei toe te schrijven is aan doorberekende kostenstijgingen. Gemiddeld is de winstgevend-

Figuur 1 Financiële ontwikkeling wegtransportsector

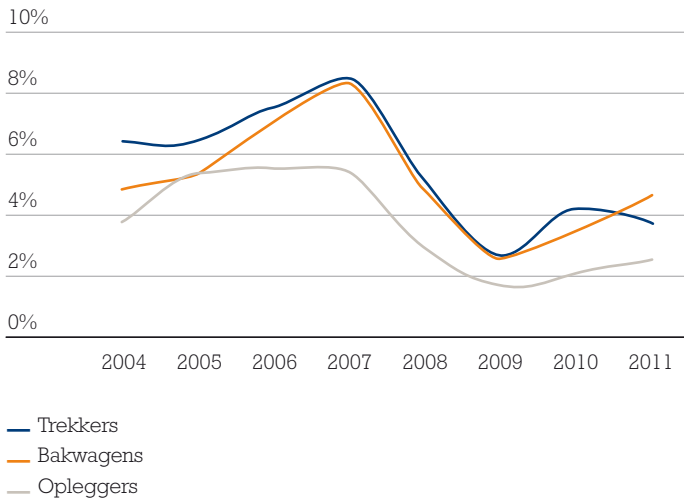


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

heid nog altijd ondermaats, maar de onderlinge verschillen nemen toe. In termen van (vracht) volume is de weg omhoog langer (figuur 1). In dit licht is het positief dat de capaciteit van het wagenpark zich grotendeels aan het nieuwe niveau heeft aangepast, zodat het evenwicht in de markt zich langzaam herstelt.<sup>1</sup> In lijn met de economie zijn de volumevooruitzichten erg gematigd. Rekeninghoudend met de druk op de binnenlandse koopkracht en het dalende marktaandeel in het internationaal vervoer wordt voor 2012 een groei van het vrachtvolume met een kleine 0,5% verwacht. Dit vertaalt zich in een omzetgroei van zo'n 2%.

<sup>1</sup> Dit geldt vooral voor de truckmarkt die zich begin 2011 op het niveau van 2007 bevindt. In de trailermarkt zit nog wel enige 'ruimte' aan aanbodzijde.

**Figuur 2 Investeringsgraad<sup>2</sup> transporteurs per jaar (in % van de bestaande vloot)**



Bron: Enquêtes TLN, bewerking ING Economisch Bureau

### Investeringsgraad krabbelt op uit het dal

Uit onderzoek van TLN blijkt dat de investeringen in trucks en trailers op bedrijfsniveau uitgedrukt in een percentage van het bestaande wagenpark met een licht herstel op-

<sup>2</sup> Aantal geplande aan te schaffen voertuigen (koop/lease) ten opzichte van het in gebruik zijnde aantal voertuigen, als percentage weergegeven.

krabbelen uit het dal van 2009 (figuur 2). Grofweg lag het investeringsniveau van de wegtransportsector in 2010 maar liefst 50% lager dan in 2008. Dat de investeringsgraad van trailers structureel lager ligt, komt door de grotere vloot, waarbij een deel als reserve wordt aangehouden en een ander deel in het logistieke proces wordt ingezet. Ook zorgt de grote rol van verhuurmaatschappijen voor een vertekend beeld. Als de investeringsgraad wordt vergeleken met het afgelopen decennium dan blijven de investeringen van de sector nog flink achter, wat ook uit de afzetcijfers blijkt.

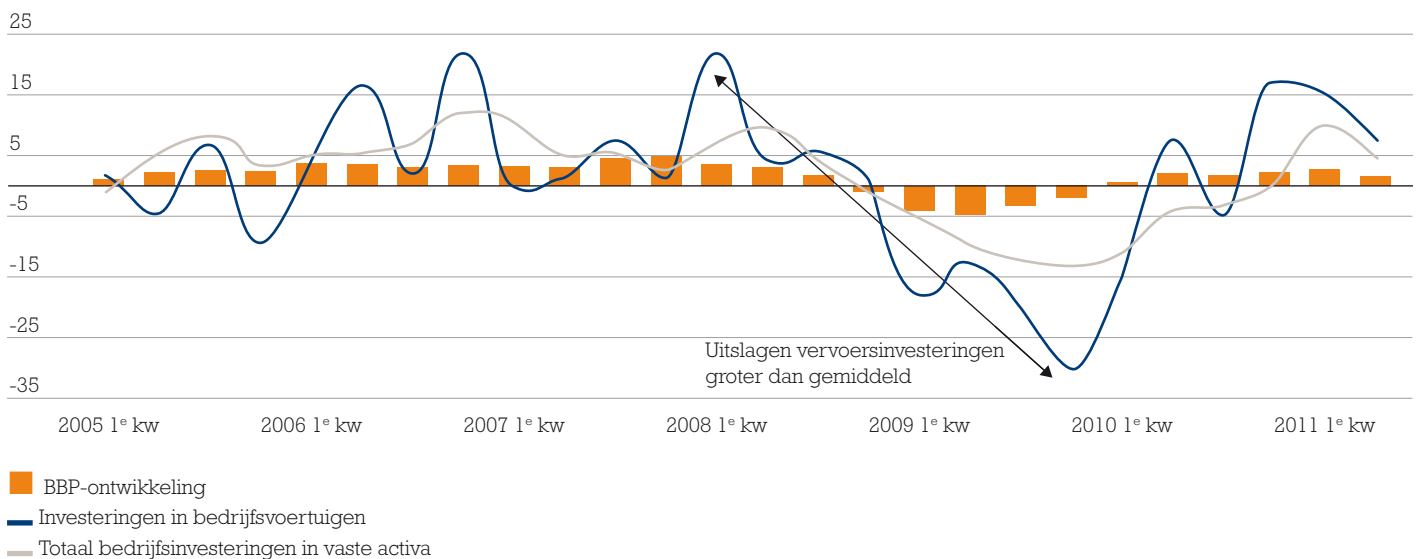
### Verkoop van trucks en trailers vroegcyclisch, maar ICT krijgt prioriteit

Investeringen in trucks en trailers dienen zich traditioneel relatief vroeg in een economische opgang aan. Als gevolg van de uitzonderlijke verkooppeik in de periode 2006 - 2008, was het recessiejaar 2009 hierop een uitzondering. Daarentegen groeiden de investeringen in bedrijfsvoertuigen met vertraging in de tweede helft van 2010 flink. Wel is gebleken dat investeringen in ICT in het algemeen prioriteit kregen. Voor wegtransporteurs is dit niet anders, wat in professioneel opzicht overigens goed uitpakt en productiviteitsverhogend werkt. Via de opties op het materieel (zoals fleet boards) pikt de truck- en trailermarkt hier een graantje van mee.

### Investeringen nog altijd op een financiële weegschaal

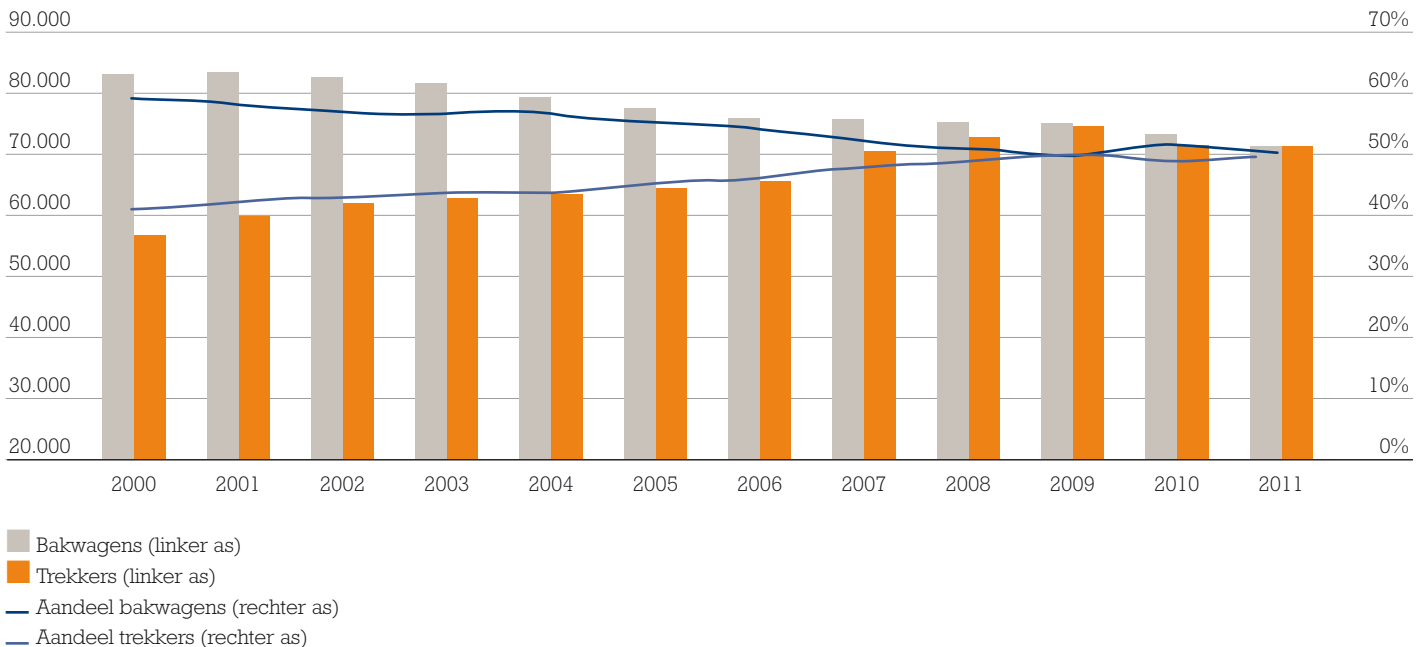
Investeerders in trucks en trailers zijn weliswaar positiever over het economisch klimaat, maar tonen zich nog altijd terughoudend. De markt maakt dan ook een precaire indruk. Bedrijven kijken beter naar welke capaciteit ze echt nodig

**Figuur 3 Ontwikkeling investeringen in bedrijfsvoertuigen en totaal per kwartaal j.o.j.**



Bron: CBS

**Figuur 4 Ontwikkeling samenstelling truckpark per 01/01 van elk jaar**



Bron: CBS/RDW, bewerking ING Economisch Bureau

hebben voor het werk en de projecten die worden uitgevoerd. Deze beperking leidt overigens niet zelden tot krapte en de inhuur van externe transportcapaciteit. Daarnaast blijft de schaars beschikbare financiering druk uitoefenen op de truck- en trailermarkt, al biedt leasing via een algemene leasemaatschappij of captive vaak uitkomst. Transporteurs zijn gemiddeld gezien bedrijfseconomisch nog niet hersteld van de crisis, wat de financieringscapaciteit beperkt. Om die reden is het verkrijgen van betalingszekerheden zoals aanbetalen een belangrijk, maar een heikel punt. Leveranciers proberen het financieringsrisico met terugkoopverklaringen te beperken.

### **Karakter van investeerder verandert; meer grote fleet owners en eigen rijders**

Met de verandering van de structuur van de sector verandert ook het karakter van de investeerders. Waar het aantal bedrijven in de wegtransportsector lang op peil is gebleven, lijkt zich nu uiteindelijk een consolidatie af te tekenen. Er dienen zich duidelijk meer overnames aan en het aantal bedrijven is per 01/01/11 voor het eerst sinds 2004 gedaald tot 11.500. Een trend is dat de markt polariseert, waarbij zowel het aantal grotere bedrijven als het aantal flexibel in te huren zelfstandige rijders groeien. Dit gaat vooral ten koste van de categorie bedrijven met 10-50 trekkende eenheden, die flink krimpt. Daarnaast zijn steeds meer grotere Nederlandse bedrijven met een vaste inrichting vanuit Oost-Europa actief. Voor de truck- en trailermarkt is

dit een ontwikkeling om rekening mee te houden. Op lange termijn zullen enerzijds grotere investeringen plaatsvinden, terwijl anderzijds ook meer kleine zelfstandigen op zoek naar financiering zullen zijn. Ten slotte is een afnemend aandeel van ongeveer 17%<sup>3</sup> van het wegvervoer in handen van eigen vervoerders als Jumbo, Blokker en Hema die vooral in de nationale distributie actief zijn en als investerende partij optreden. De afgelopen twee jaar heeft deze categorie zich niettemin een stabiel investeerder getoond.

### **Truckmarkt**

#### **Truckpark krimpt opnieuw**

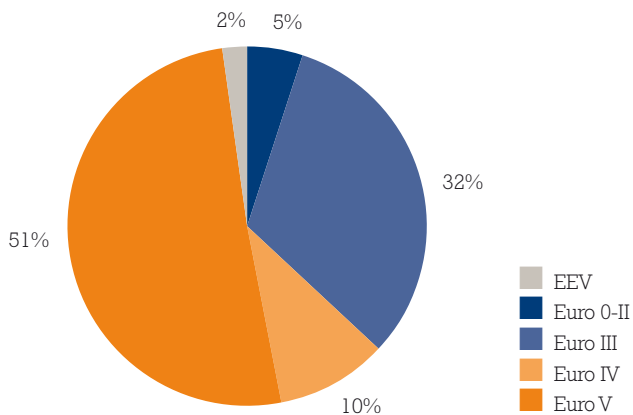
Het Nederlandse truckpark telt begin 2011 ruim 140.000 eenheden, wat vergelijkbaar is met de omvang van begin 2007 (figuur 4). In de jaren 2009 en 2011 is het wagenpark door afstoting van oudere trucks en uitvlagging<sup>4</sup> per saldo met 5% (ca. 7.000 eenheden) teruggelopen. In het beroeps-goederenvervoer is het aandeel Euro III-trucks of lager teruggebracht van circa 80% naar 37% (figuur 5).<sup>5</sup> Tegelijkertijd

<sup>3</sup> Vastgesteld op basis van ton/km.

<sup>4</sup> Onder buitenlandse 'vlag' (kenteken) brengen. Dit gebeurt veelal binnen 90 dagen na eerste registratie.

<sup>5</sup> Gebaseerd op het aandeel in het wagenpark dat in handen is van beroeps-goederenvervoerders. Verondersteld wordt dat het beeld vergelijkbaar is voor eigen vervoerders.

**Figuur 5 Verdeling wagenpark beroepsgoederenvervoerders naar euroklasse per 01/01/11**



Bron: TLN, prognose ING Economisch Bureau

tijd is het aandeel Euro V-trucks opgelopen van 14% naar 53% (incl. EEV). Dit betekent dat de inkrimping grotendeels bij het wagenpark van voor 2005 heeft plaatsgevonden. Overigens is opvallend dat het truckpark van eigen vervoerders hierbij negatief afsteekt doordat een grote groep bedrijven ouder materieel aanhoudt. Het afgelopen decennium is het aandeel bakwagens gestaag gedaald, wat de verschuiving van bakwagen-aanhangwagens naar trekker en de beter uitwisselbare oplegger markeert.<sup>6</sup> Ook de vervanging van de gemiddeld oudere bakwagens heeft hieraan bijgedragen. Toch bleken door bedrijven ten tijde van de neergang per saldo juist veel trekkers uit de wagenparken te zijn gehaald.

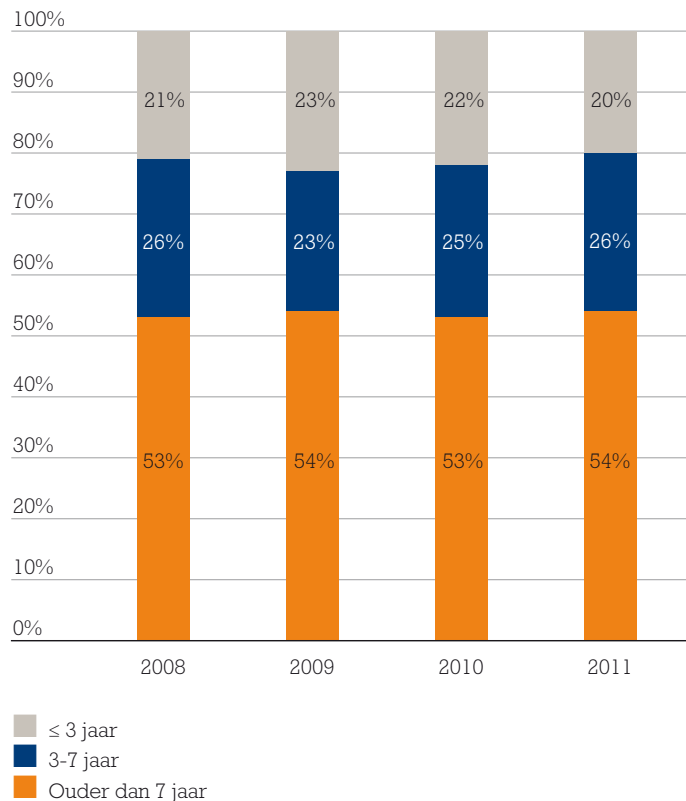
#### Nieuwe opleving (zwaardere) trekkeraandeel tijdelijk

Het trekkeraandeel in de afzet heeft in 2010 met 58% een opleving laten zien. Dit was vooral te danken aan grote (inhaal)orders van internationale fleetowners en in die zin niet structureel. Dat de opmars van de trekker op lange termijn afneemt, blijft naar verwachting overeind. De inzetbaarheid wordt door innovaties als de wendbare city trailer weliswaar enerzijds steeds groter, maar anderzijds wordt het internationaal vervoer vanuit Nederland om concurrentieredenen kleiner. Dit drukt vooral de vraag naar zwaardere trekkers vanaf 380-400 pk. Uit recent onderzoek blijkt dat de gemiddelde afstand per internationale rit is teruggelopen tot 327 km.<sup>7</sup> De verschuiving van het wegtransport

<sup>6</sup> Steeds meer Nederlandse transporteurs nemen afscheid van de bakwagen-aanhangwagens combinatie.

<sup>7</sup> Bron: Europese Commissie, september 2011.

**Figuur 6 Ontwikkeling wagenpark bakwagens naar leeftijd per 01/01 van het peiljaar**



Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

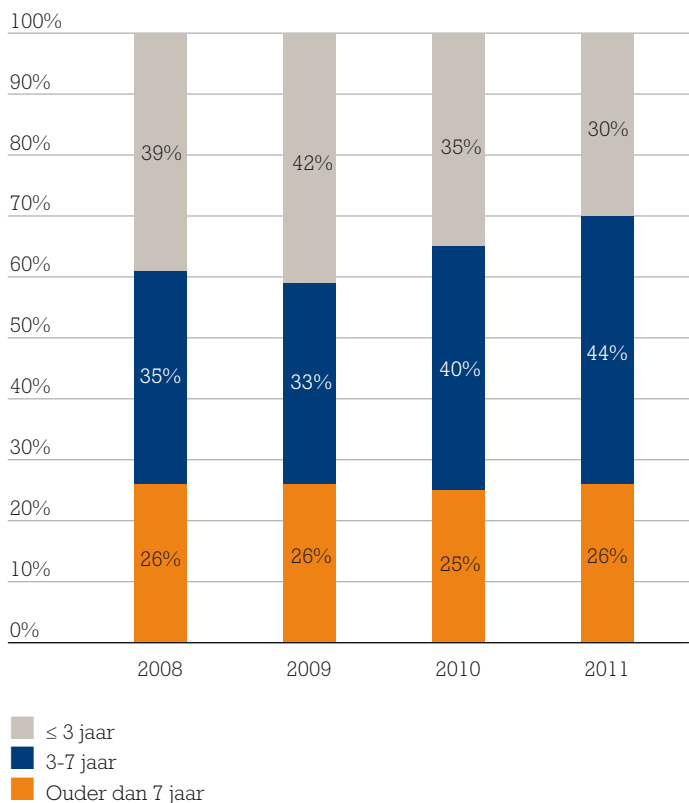
naar het veelal lichtere (nationale) distributievervoer<sup>8</sup> zorgt er echter voor dat het belang van lichtere trekkers en bakwagens toeneemt. De trend naar hogere vermogens zal hierdoor voorlopig niet terugkeren.

#### Langzame veroudering geeft transporteurs lucht

De gemiddelde leeftijd van zowel het bakwagenpark als het trekkerpark is opnieuw opgelopen, al is dit niet zorgwekkend (figuur 6 en 7). Het aandeel 3 jaar of jonger is opnieuw kleiner, wat nog het meest in het oog springt bij het trekkerpark (figuur 7). Aangezien de inkrimping met name bij het oudere materieel heeft plaatsgevonden, veroudert het wagenpark gemiddeld slechts langzaam. Wel zijn er flinke onderlinge verschillen tussen bedrijven, mede doordat jong tweedehands materieel deels binnen Nederland van

<sup>8</sup> Door het intensievere gebruik van verpakkingsmateriaal (mede als gevolg van E-commerce) geldt bovendien dat vrachten in het retailvervoer eerder de neiging hebben lichter te worden dan zwaarder.

**Figuur 7 Ontwikkeling wagenpark trekkers naar leeftijd per 01/01 van het peiljaar**



Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

eigenaar wisselt. Op bedrijfsniveau liggen hier strategische investeringskeuzes aan ten grondslag. Per saldo is de gemiddelde leeftijd van het gehele truckpark per 01/01/11

licht opgelopen naar ca. 7,0 jaar.<sup>9</sup> Dit komt grotendeels voor rekening van het trekkerpark waarvan de dat gemiddelde leeftijd is opgelopen van 5,6 jaar naar 5,9 jaar. Het gemiddeld aanzienlijk oudere bakwagenpark verouderde nauwelijks.

**Afstoot van materieel neemt flink af, truckpark nadert gezonde balans**

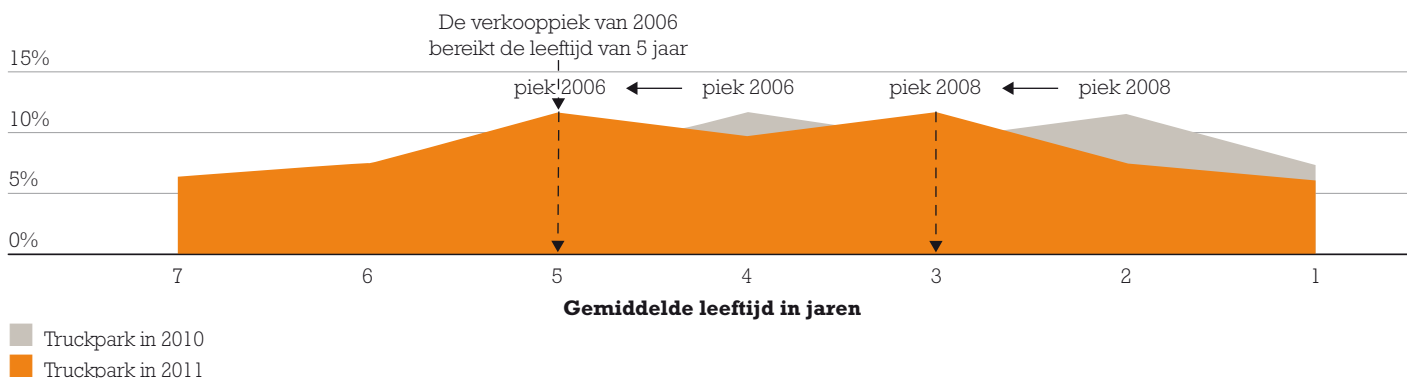
Waar in 2009 minder werd geïnvesteerd en meer ouder materieel dan anders werd afgestoten, is aan dit laatste in 2010 een eind gekomen. Dit is verklaarbaar vanuit de aantrekkende vervoersmarkt. Veel transporteurs zijn hard op de rem gaan staan en hebben aanvankelijk alleen het hoognodige vervangen. In de praktijk blijkt dat de grotere bedrijven dit jaar weer investeringsprogramma's hebben uitgevoerd. Gegeven het ingekrompen truckpark is dit een indicatie dat de overcapaciteit grotendeels uit de markt is verdwenen en dat het truckpark een gezonde balans nadert.

**Vervanging van 'hoogtij materieel' zorgt voor lichtpunt vanaf 2012**

Een lichtpunt voor de markt is dat de trucks die in de piek jaren 2006 en 2008 aangeschaft zijn vanaf 2011 een ouderdom van 5 jaar hebben en voor het eerst een vervangingsgrens bereiken (figuur 8). Dit blijkt nu al uit de forse toename van trucks met een ouderdom van 5 of 6 jaar. Toch zal de impact hiervan niet direct groot zijn. In 2010 is immers gebleken dat bedrijven een deel van de trucks die tegen de reguliere vervangingsgrens aan zaten, langer hebben vastgehouden. De geschiedenis van investeringsuitstel kan zich voor deze bouwjaar herhalen. Wanneer het investeringsklimaat verbetert, kan de veroudering van het truckpark juist voor een extra impuls zorgen.

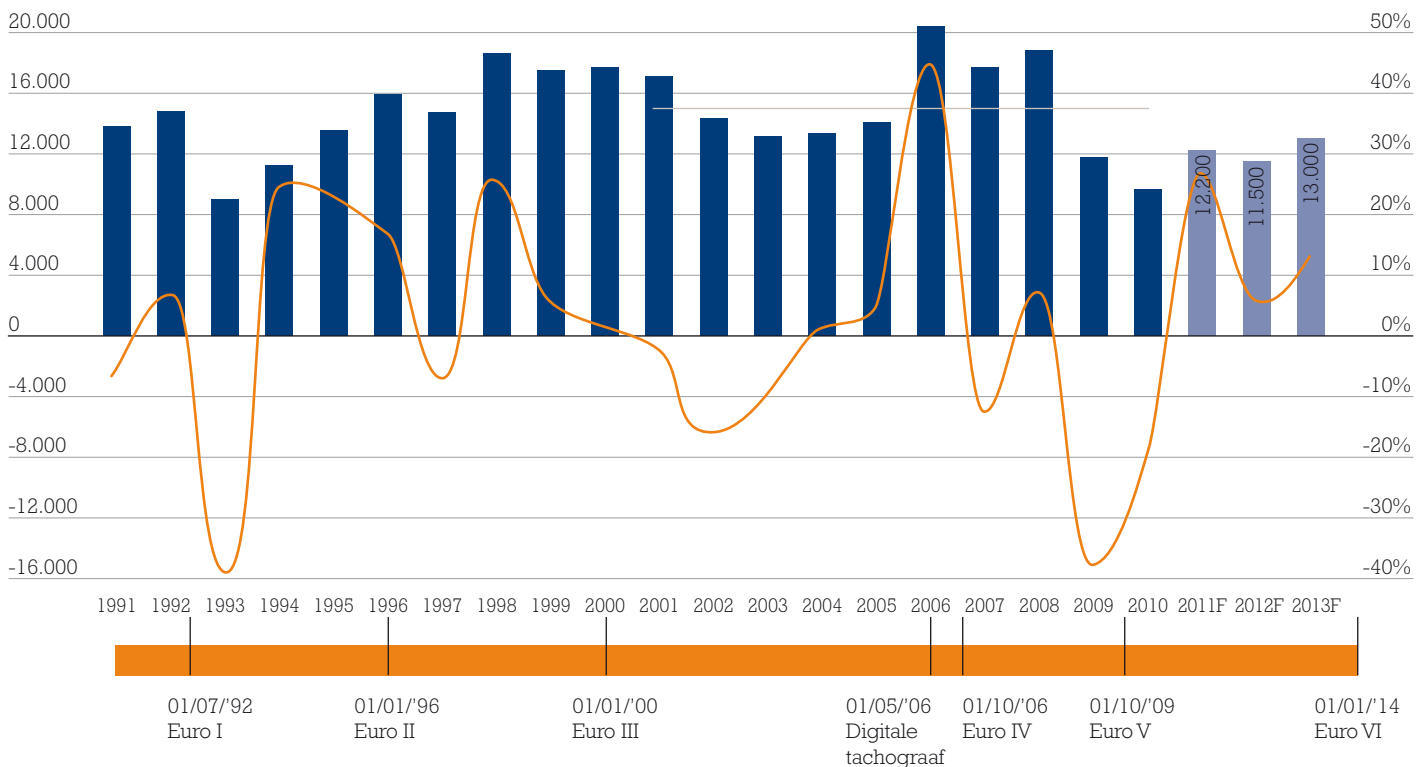
<sup>9</sup> ING-berekeningen op basis van CBS.

**Figuur 8 Truckpark (bakwagens en trekkers) verdeeld naar leeftijd (x-as) en aandeel van de leeftijdsklasse in het totaal per 01/01/10 en 01/01/11.**



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

**Figuur 9 Truckregistraties en prognose<sup>10</sup>**



■ Truckregistraties > 3,5 ton (linker as)  
 — 10-jaars gemiddelde (linker as)  
 — Ontwikkeling truckregistraties j.o.j. (rechter as)

Bron: RAI Vereniging (RDC), BOVAG, bewerking en prognoses ING Economisch Bureau

Ouder materieel is doorgaans immers minder zuinig en de transporteur wordt geconfronteerd met hogere milieueffingen. Bovendien hechten opdrachtgevers steeds meer belang aan modern en schoon materieel en is een jong wagenpark dus ook voor de eigen profilering belangrijk. De veroudering van tussen 2006 en 2008 aangeschaft materieel zal de verkoop de komende jaren daarmee gaan ondersteunen.

### Standaard vervangingsbeleid bij veel bedrijven op de schop

Als gevolg van de veranderde marktomstandigheden houden transporteurs zich niet altijd meer aan het reguliere vervangingsbeleid. In plaats daarvan wordt nadrukkelijker per truck gekeken waar de vervangingsbehoefte in het

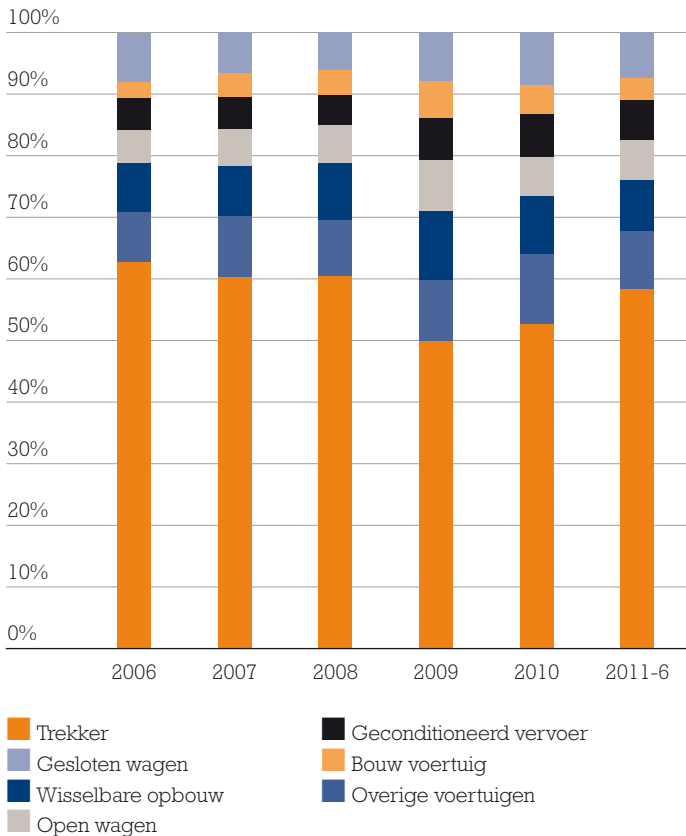
wagenpark ligt. Veel bedrijven zijn afgestapt van het vervangen van materieel na een vastgestelde periode. Dit zorgt ervoor dat orders voor nieuw materieel kleiner zijn, waarbij soms vaker wordt geïnvesteerd. Zogenaemde ideaalcomplexen komen minder vaak voor. Daarnaast wordt er door vervoerders gekeken naar flexibele alternatieven zoals het huren van materieel of de inzet van charters, wat het vervangingsbeleid beïnvloedt. Flexibiliteit is in de huidige markt belangrijk; mede als gevolg van de kortere contracten met opdrachtgevers zijn er investeerders die zich ook korter willen binden. De aanstaande invoering van de Euro VI-norm draagt hier eveneens toe bij. In het algemeen blijft de psychologische grens van 1.000.000 km wel overeind als vervangingsgrens.

### Verwachte inruilwaarde steeds vaker leidraad bij investeringen

Opvallend is dat de toekomstige tweedehandswaarde bij transporteurs belangrijker wordt in het beslissingsproces voor een investering. In de praktijk wordt aangegeven dat de inruilprijs steeds vaker een doorslaggevend criterium is.

<sup>10</sup> Cijfers: exclusief bussen, reinigingswagens en brandweerwagens. Met ingang van 2011 wordt het Nederlandse registratiecijfer van trucks niet langer gecorrigeerd voor export van jonggebruikte trucks binnen drie maanden na aanschaf. Met terugwerkende kracht zijn de cijfers hiervoor gecorrigeerd.

**Figuur 10 Samenstelling truckverkopten naar opbouw per jaar<sup>11</sup>**



Bron: RAI-Vereniging, bewerking ING Economisch Bureau

Deze inruilwaarde kan bij aanschaf vervolgens tot uitdrukking komen in de terugkoopverklaring van de dealer of importeur. 'Als er een restwaarde garantie is afgesproken speelt de nieuwwaarde veel minder een rol'. De periodieke afschrijving is in dit geval immers bepalend. Het belang van de restwaarde drijft investeerders ook naar de standaard, wat met name tot uitdrukking komt in de versnipperde trailerbranche. In het algemeen is de grotere rol van de restwaarde een teken van verzakelijking in de truck- en trailerbranche.

### Trucks kennen naast een technische en economische levensduur ook een politieke levensduur

De truckmarkt wordt in hoge mate beïnvloed door de invoering van wetgeving, waaronder ook subsidieregelingen. Het verleden heeft uitgewezen dat hiermee een hausse in

<sup>11</sup> 2011-6 is omwille van de vergelijkbaarheid met het verleden gecorrigeerd voor export van in Nederland geregistreerde trucks binnen 90 dagen.

de verkoop kan worden veroorzaakt. Dit deed zich bijvoorbeeld voor in 2006 voorafgaand de introductie van de digitale tachograaf en in aanloop naar de verplichtstelling van Euro V in 2009 (figuur 9).

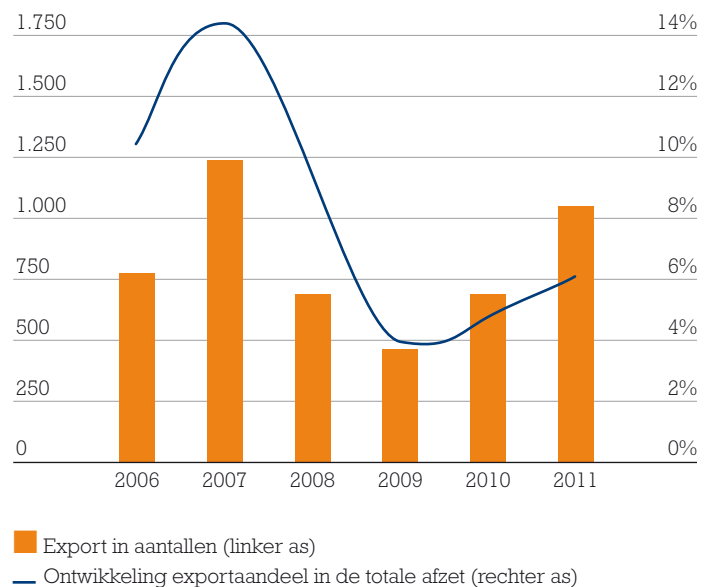
### Truckmarkt herstelt ogenschijnlijk snel

Het herstel van de truckmarkt verliep vanaf het laatste kwartaal van 2010 sneller dan verwacht, al diende de omslag zich later dan op de trailermarkt aan. Na de economische crisis van 2009 herstelde de wereldhandel snel, waar de logistieke sector in een vroeg stadium van heeft kunnen profiteren. Hierdoor zijn naast vervoerders in de retailsector met name internationaal transporteurs (met vertraging) weer gaan investeren. Waar in 2010 nog een dieptepunt werd bereikt van 9.600 registraties (-18%), zal 2011 naar verwachting worden afgesloten met een totale afzet van 12.200 eenheden (figuur 9). Ogenschijnlijk is de plus van 27% een goed resultaat, maar berekening vanaf een dieptepunt in de afzet plaatst dit in perspectief. Ook blijft het lange termijn gemiddelde van 15.000 uit zicht, maar rekening houdend met de ontwikkeling van het Nederlandse wegvervoer zal dit niveau in de nabije toekomst ook lager komen te liggen.

### Export van trucks binnen 90 dagen drijft afzet met gemiddeld 6,5% op

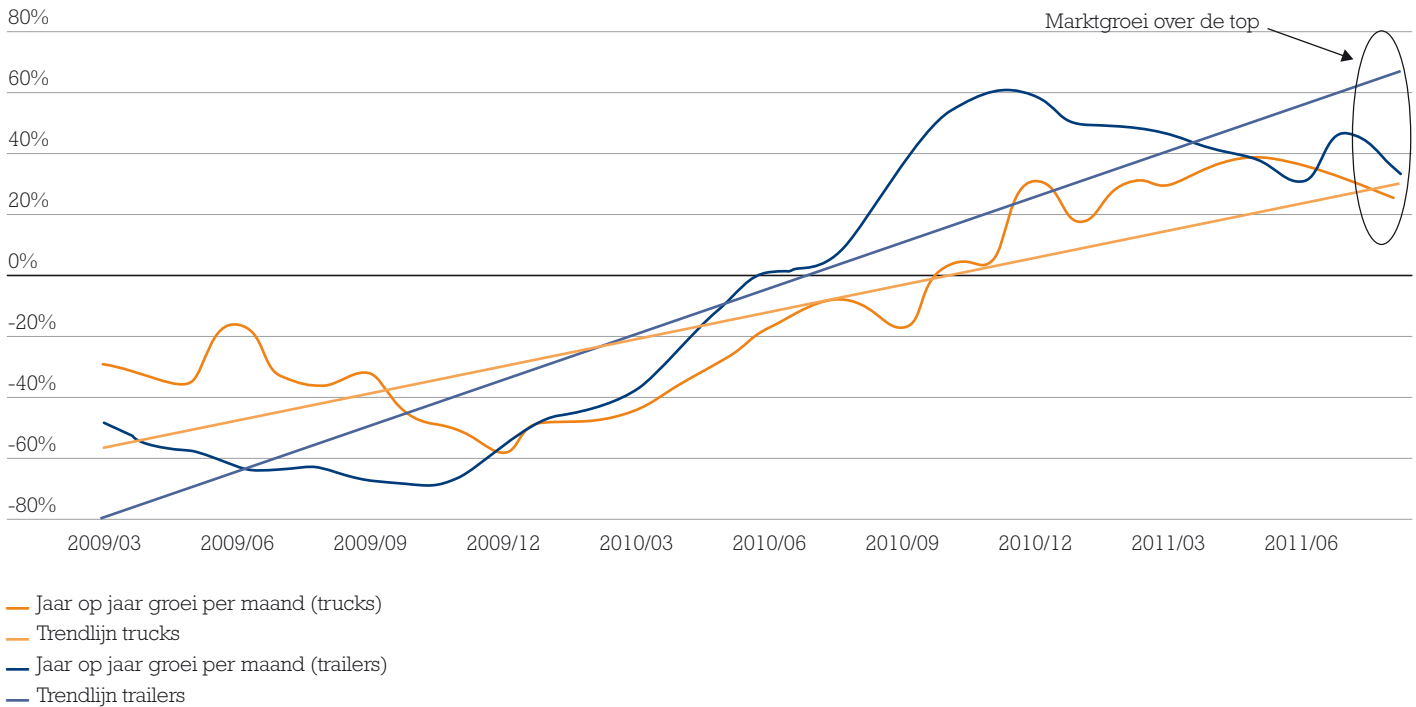
Tot en met 2010 werden de Nederlandse truckregistraties gecorrigeerd voor trucks die binnen 90 dagen naar het buitenland worden geëxporteerd. Het motief voor dit 'uitvlaggen' kan zijn quantumkorting bij aanschaf, subsidie

**Figuur 11: Export van nieuwe in Nederland geregistreerde trucks > 3,5 ton binnen 90 dagen**



Bron: BOVAG, bewerking ING Economisch Bureau

**Figuur 12 Ontwikkeling truck- en trailerregistraties per maand (driemaands voortschrijdend gemiddelde)<sup>12</sup>**



Bron: RAI-vereniging, bewerking ING Economisch Bureau

of voordelige financiering in Nederland. Als gevolg van de relatief gunstige aanschafprijzen in Nederland en de voordelen van centrale inkoop blijkt deze jonge export van grotendeels trekkers in de praktijk op te lopen tot gemiddeld 6,5% van de totale afzet met uitschieters naar boven tot 10% (2007, figuur 11). Uitgedrukt als aandeel in de trekkerverkoop ligt dit percentage nog aanzienlijk hoger. Hoewel dochters van Nederlandse bedrijven vaker direct in Oost-Europese landen trucks aanschaffen, blijft dit effect de Nederlandse afzet voorlopig nog wel positief beïnvloeden.

### Lagere truck afzet verwacht voor 2012

Hoewel de registraties van trucks en trailers in de eerste 8 maanden van 2011 met respectievelijk 33% en 40% zijn opgelopen, neemt de vaart in het herstel af (figuur 12). In de herfst van 2011 verliest de markt duidelijk momentum, waarbij de verwachtingen van verschillende partijen in de keten niet onverdeeld positief zijn. De terugvallende orderpositie en productieverlagingen bij truckfabrikanten in de herfst zijn hiervan een voorbode. In vergelijking met 2011 zullen met name het eerste en tweede kwartaal van 2012 tegenvallen. Alles afwegende verwacht ING Economisch

Bureau voor 2012 een afzet van 11.500 trucks. Aangezien de economische onzekerheid groot is, is de verwachting dat de afzet hoogstens zal stabiliseren, maar bij grotere economische tegenwind ook verder terug kan zakken.

### Vervangingsmarkt en Euro VI zorgen voor beter perspectief in 2013

Met de naderende introductie van de Euro VI-norm en de zich op grote schaal aandienende vervanging belooft 2013 beter te worden. Of de introductie van de Euro VI direct een groot succes zal worden, daarover is de markt verdeeld (zie technische ontwikkelingen). De technische mijlpaal die hiermee opnieuw bereikt is, wordt breed onderschreven, maar het succes van Euro VI hangt in hoge mate af van het brandstofverbruik en de onderhoudskosten. De eerste ervaringen met het brandstofverbruik zijn positief, dit moet zich in de praktijk verder bewijzen. Daarnaast hangt de potentie samen met het beschikbaar komen van Euro VI-trucks in de lagere vermogensklassen. De initieel gepresenteerde modellen zijn zware, voor internationaal vervoer bedoelde trucks.

### Prijs van nieuwe trucks blijft relatief laag

Prijzen van nieuwe trucks zijn nog steeds relatief laag. Uit cijfers over aanschafprijzen van nieuwe voertuigen blijkt dat het gemiddelde prijsniveau over het eerste half jaar van

<sup>12</sup> Ongecorrigeerd voor bijzondere voertuigen.

2011 gemiddeld op vergelijkbaar niveau lag als in 2009.<sup>13</sup> Reden hiervoor is dat de productiecapaciteit van fabrikanten zich nog altijd op een relatief laag niveau bevindt en in de herfst van 2011 in een aantal gevallen alweer wordt verlaagd. Ook zijn de marges van fabrikanten nog altijd lager dan in het verleden. Opvallend is dat prijservaring onder marktpartijen heel verschillend is. Dit is een teken dat er, afhankelijk van de aard en omvang van de transactie, flinke onderlinge prijsdifferentiatie bestaat. Gezien de omvangrijke ontwikkelingskosten waarmee fabrikanten voor de ontwikkeling van de Euro VI-motor zijn geconfronteerd, zal er vanaf 2012 naar verwachting wel een opwaartse druk op de prijzen ontstaan. Daarentegen worden overjarige modellen dan mogelijk juist tegen scherpere prijzen verkocht. Een flink deel van de huidige margedruk komt bij de dealerorganisaties terecht.

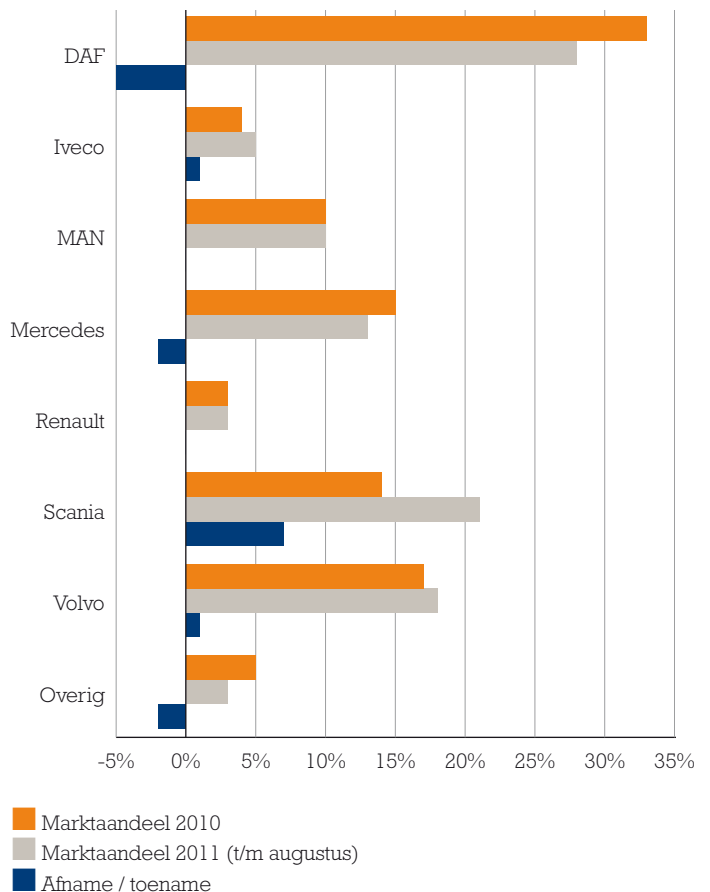
#### Verschuiving marktaandeel door hogere trekkerafzet

Waar DAF in 2010 haar marktaandeel wist te versterken, geldt dit in 2011 voor Scania dat het marktaandeel tot 21% ziet stijgen (figuur 13). Dit merk heeft duidelijk voordeel gehad van de inhaalorders van grote internationale transporteurs, wat ook bleek uit de relatief hoge afzet van trekkers. Het aandeel trucks zwaarder dan 16 ton ligt in 2011 met 87%<sup>14</sup> in lijn daarmee 5% hoger dan in 2010. In relatie tot andere merken, die ook trucks in het lichte segment van 3,5 tot 16 ton actief zijn, heeft dit vooral voor Scania voordelig uitgepakt. Voor Mercedes, dat relatief sterk vertegenwoordigd is in het lichtere segment, heeft dit in het nadeel gewerkt (-2%). In het algemeen heeft vooral marktleider DAF in Nederland een stap teruggezet (-5% tot 28%). Dit geldt overigens niet voor de Europese positie.

#### Op lange termijn europeanisering van marktaandelen verwacht

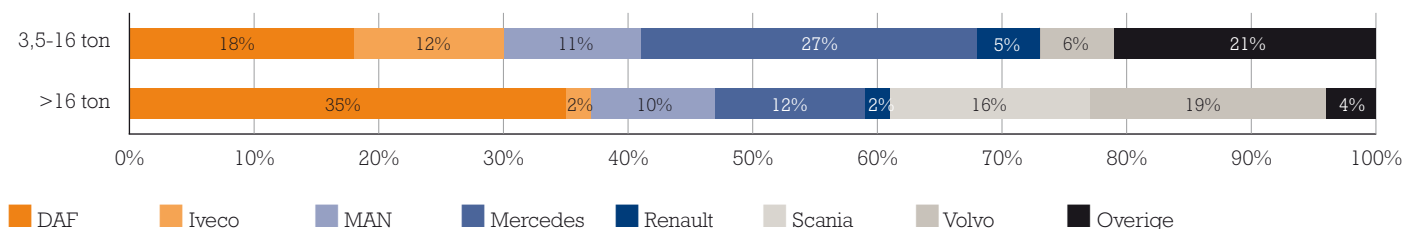
Naar verwachting zullen de marktaandelen in de rest van 2011 enigszins worden rechtgetrokken. Een vergelijking met

**Figuur 13 Marktaandelen trucks > 3,5 ton in 2010 en in 2011**



Bron: RAI Vereniging, bewerking ING Economisch Bureau

**Figuur 14 Marktaandelen trucks naar gewichtsklasse (2010)<sup>15</sup>**



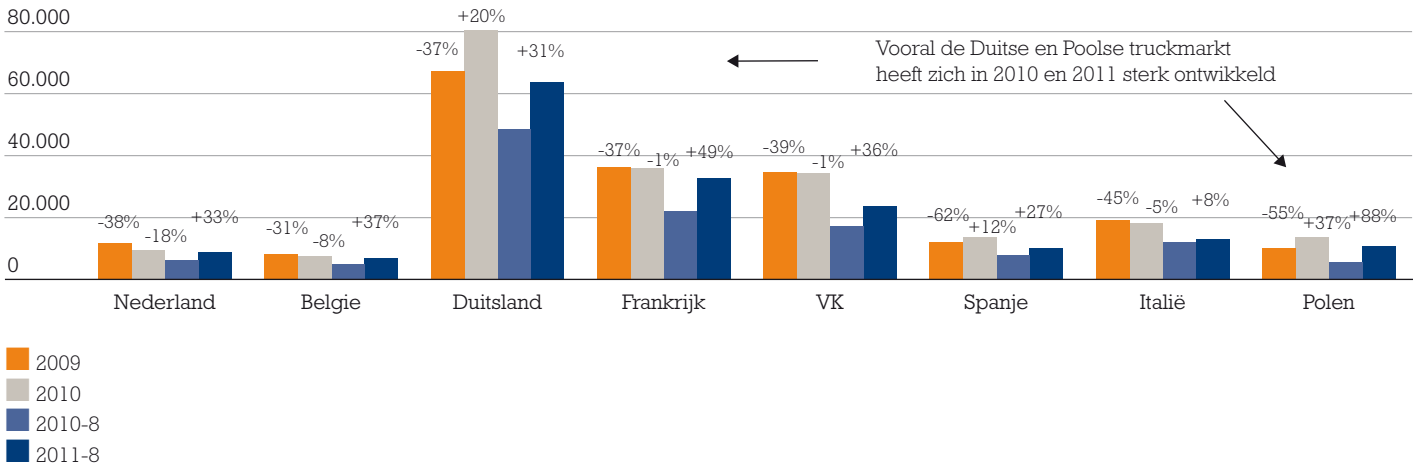
Bron: RAI Vereniging, bewerking ING Economisch Bureau

<sup>13</sup> Bron: CBS.

<sup>14</sup> Cijfers 2011 tot en met augustus.

<sup>15</sup> Categorie overig bevat onder andere de merken Ginaf en Terberg.

**Figuur 15 Truckafzet > 3,5 ton (registraties) en ontwikkeling in andere Europese landen**



Bron: ACEA, bewerking ING Economisch Bureau

het totale bedrijfswagenpark toont aan dat marktaandelen op lange termijn een stabiele ontwikkeling laten zien. Toch zal dit in de toekomst mogelijk langzaam veranderen. Aangezien de Nederlandse transport- en logistieksector in hoge mate internationaliseert (en vanuit buitenlandse vestigingen werkt) is het aannemelijk dat de Europese marktaandelen meer naar elkaar toe bewegen. Dit betekent dat de onderlinge verschillen afnemen en de Nederlandse dominantie van DAF afneemt. Ondertussen wordt DAF in hoog tempo een Europees merk dat het marktaandeel in diverse Europese landen weet op te schroeven.

### Tweedehands truckmarkt toont zich een vroege indicator

De tweedehands truckmarkt is vroegcyclisch en loopt nog voor op de nieuwmarkt. De belangrijkste materiële factoren voor de restwaarde van een truck zijn de cabine en het vermogen (het aantal pk's) van de truck. In de loop van 2010 heeft uitstel van investeringen en resterende onzekerheid bij transporteurs geleid tot een aantrekkelijke tweedehandsvraag en oplopende prijzen. Het gedaalde verschil met de nieuwprijs heeft de afzet van nieuwe trucks ondersteund. Sinds het tweede kwartaal van 2011 is de handel duidelijk minder geworden, wat een signaal is voor afzwakkende vraag richting het einde van 2011. Overigens zijn de voorraden van tweedehands materieel nog steeds aanzienlijk.

### Rusland heeft zich ontwikkeld tot een grote tweedehands afzetmarkt

Geografisch reikt de tweedehandsmarkt tot ver over de Europese grenzen. In de praktijk blijkt dat Rusland zich heeft ontwikkeld tot een zeer belangrijke markt voor tweedehands trucks. Aangezien Rusland slechts gebruikte trucks tot 3 jaar toelaat, gaat het hier om jong tweedehands materi-

eel. Terwijl Rusland het goed doet is het Midden-Oosten als gevolg van de politieke en maatschappelijke onrust deels weggevalen als afzetmarkt, wat de afzetmarkt beperkt. Opvallend is dat Mercedes het over een breed front goed doet. Zeker in Europa timmert DAF wat merkwaardering betreft aan de weg.

### Technische ontwikkelingen trucks en trailers

De complexiteit van voertuigen neemt steeds verder toe. Dit blijkt ondermeer uit het grote aantal opties waarvoor bij aanschaf van een nieuwe truck kan worden gekozen. Met de komst van de Euro VI-motor wordt onderhoud bovendien een hoogwaardige klus, waarbij ICT (motor management-systemen) een grote rol spelen. Er zijn bijvoorbeeld regelmatig software updates nodig. Deze trucks zijn daarom niet zonder additionele kennis en apparatuur te onderhouden. Ook wordt export naar minder geavanceerde markten door storingsgevoeligheid en andere brandstofkwaliteit wellicht

**Figuur 16 Belangrijkste (technische) innovatiethema's**

1. Afmeting, gewicht en geluid	2. Vergroening
3. Veiligheid	4. ICT

onmogelijk. Concluderend geldt dat de onderhoudsbranche wel voor een uitdaging wordt gesteld. Dit ondersteunt de verwachting dat onderhoud van trucks steeds meer zal worden uitbesteed.

De Technische ontwikkeling van trucks- en trailers kan worden onderverdeeld in vier categorieën (figuur 16).

## 1. Afmeting, gewicht en geluid

### Lange zware voertuigen definitief toegelaten in Nederland

Een belangrijke ontwikkeling op de Nederlandse truck- en trailermarkt is de introductie van de Lange Zware Voertuigen (LZV's). Na een uitgebreide proef heeft de minister van Infrastructuur en Milieu in het voorjaar van 2011 besloten de LZV's (ook wel Ecocombi's genoemd) met een maximumlengte van 25,25 meter en een maximumgewicht van 60 ton, permanent op Nederlandse wegen toe te laten. Dit genereert een extra capaciteitsruimte, die afhankelijk van de lading, kan oplopen tot 30% of zelfs 60%. Vanzelfsprekend is dit arbeids- en brandstofkosten besparend en werkt het positief door in de belasting van het milieu. Met de juridische verankering van de binnenlandse toelating is een groot obstakel voor het doen van investeringen in LZV's weggenomen<sup>16</sup> en wordt ruimte voor efficiëntere vervoersconcepten en samenwerking tussen bedrijven gecreëerd. Een voorbeeld hiervan is de splitsing van vervoer tussen distributiecentra en stadsdistributie die met de aanzwellende internetverkoop steeds meer aan interesse wint. Gezien de beperkte actieradius is stadsdistributie geschikt voor elektrisch vervoer.

### Vooraf interessant voor distributie, volume- en containervervoer

Hoewel de LZV een mooi concept is, is het toepassingsgebied beperkt tot lange afstanden in vlakke gebieden (buiten de bebouwde kom). De LZV is immers slechts relevant voor een beperkt deel van de wegvervoersector. De meeste LZV's zijn nu in handen van retailvervoerders, bloemtransporteurs en vervoerders uit de containersector. In het laatste geval is het voordeel mogelijk het meest evident, doordat eenvoudigweg een extra 20-voeter kan worden meegenomen.

### Internationaal (nog) niet inzetbaar, maar nationaal is de dekking goed

De LZV wordt slechts toegelaten op een vrijgesteld 'kernnet' van snelwegen en ca. 600 gebieden van bedrijventerreinen daarbuiten. Het concept is daarmee vooral interessant voor het vervoer van grotere goederenvolumes tussen logis-

tieke hubs. Ook blijken logistieke concepten nog niet altijd ingericht op de LZV zodat het ruimtevoordeel onvoldoende wordt benut. Teleurstellend is dat internationale toepassing voorlopig uitblijft, waarmee de markt danig wordt ingeperkt. Europees gezien is de configuratie vooralsnog onhaalbaar. Op bedrijfsniveau kan de impact van LZV dan ook groot zijn.

### Ondanks beperkt toepassingsgebied, wel marktimpact voorzien

Hoewel de schaal nog beperkt is, zal enige impact op de truck- en trailermarkt niet uitblijven. In de zomer van 2011 telde Nederland ca. 600 LZV's. De verwachting is dat dit binnen afzienbare tijd zal doorgroeien naar 1.000 combinaties. Het langetermijnsucces hangt deels af van internationale toelating. Het succes in Nederland, alsmede de langere ervaring in Scandinavische landen zorgt er in ieder geval voor dat de LZV ook internationaal gespreksonderwerp blijft. Buurland België en een aantal Duitse deelstaten laten proeven uitvoeren. Al met al zal er een positief effect op de investeringen vanuit gaan; al moet dit niet worden overdreven. Netto kan de LZV de truckmarkt op langere termijn juist (licht) drukken.

### Ideale LZV-model moeten nog uitkristalliseren

Wat het standaardmodel van de LZV wordt, ligt vanwege de vroege levensfase nog open. Er is nog geen dominerende combinatie en het aantal verschillende configuraties is op dit moment nog erg groot. Bovendien zijn er sinds de proeven ook nog varianten bijgekomen. Een recente innovatie is de dubbele city-trailer (zogenoemde 'Double B'). Naar verwachting zullen uiteindelijk 2 of 3 varianten van de LZV overblijven. Tot de meest verkochte LZV-configuraties behoort de oplegger-wipkar en bakwagen-dolly-oplegger, waarbij deels gebruik kan worden gemaakt van de normale oplegger van 13,60 meter. Het voordeel is dat hierbij (deels) bestaand materieel kan worden ingezet. Vooralsnog blijft het karakter van de LZV heel divers. De algemene overtuiging is dat echte standaardisatie op zijn minst nog een aantal jaar op zich laat wachten.

### Maximumlengte trailers blijft onderwerp van onderzoek en discussie

Afgezien van de toelating van de LZV in Nederland ziet het er niet naar uit dat de reguliere afmetingen op korte termijn zullen wijzigen. Er wordt dan ook niet vanuit gegaan dat het voorstel van trailerbouwer Kögel, dat een trailer van 14,90 meter (twee keer 7,45 de standaardafmeting van de Duitse laadbakken) geïntroduceerd heeft, de huidige standaard snel zal vervangen. Naast twijfel over de effectieve vooruitgang is een belangrijke reden dat het huidige opleggerpark economisch dreigt te verouderen, wat in deze tijd ontwrichtend zou werken. Een andere reden is dat treinwagons ook niet op deze lengte zijn afgestemd. Gezien de lange afschrijvingstermijn die hiervoor geldt, vormt dit een flinke drempel voor een wijziging op dit vlak.

<sup>16</sup> De maximale afmetingen van het materieel voor grensoverschrijdend vervoer neergelegd in de Europese richtlijn 96/53. Nationaal gezien is hiervan afwijking mogelijk.

## Megatrailers slechts voor enkelen een uitkomst

Als we het hebben over het creëren van ruimte dan zijn ook megatrailers een relevant concept. Deze trailers zijn hoger dan normaal, waardoor er in twee lagen kan worden geladen. Megatrailers zijn aanzienlijk duurder bij aanschaf, maar daarentegen minder waard op de tweedehandsmarkt. Dit maakt de aanschaf riskanter dan gemiddeld. Een risico is de beperkte inzetbaarheid. De afzet van megatrailers is voor een groot deel afhankelijk van de automotive sector dat een cyclisch karakter kent.

In het algemeen vereist het profijtelijk inzetten van megatrailers integrale aanpassing van het logistieke proces. Ook is inzet vooral interessant op de lange afstand. Opvallend is dat er toch ook verschillende Nederlandse bedrijven bestaan die hiermee succesvol zijn.

## 2. Vergroening

### Aanstaande verplichtstelling van Euro VI zorgt voor opschudding in de markt

De verplichtstelling van de Euro VI-norm voor nieuwe trucks per 01/01/14 leeft al aanzienlijk op de truckmarkt. De vergroening in de transportsector is zodanig tot ontwikkeling gekomen dat ook de introductie van de Euro VI-motor opnieuw voorafgaand aan de introductie voor opschudding zal zorgen. In 2011 hebben verschillende merken al een Euro VI-model gepresenteerd, in 2012 en 2013 zullen andere merken volgen.

### Nieuwe emissiestandaard zorgt voor grote technische stap voorwaarts

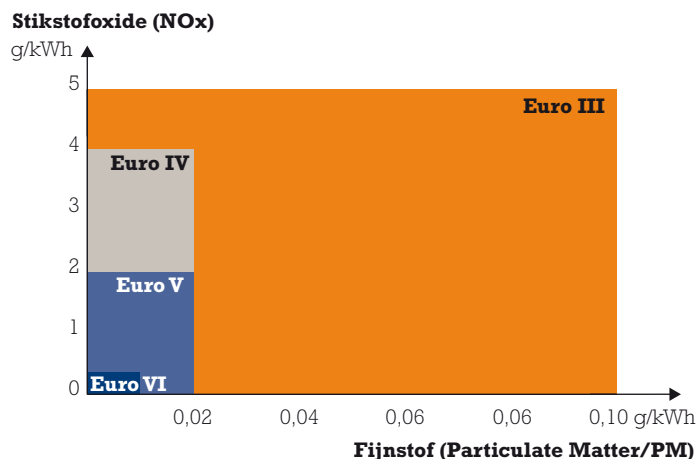
Technisch gezien is met Euro VI-norm opnieuw een grote stap vooruit gezet, waarbij vooral de milieubelasting op het vlak van NOx en PM opnieuw flink wordt teruggedrongen (figuur 17 en tabel). Ook concurrentietechnisch kan dit gunstig uitpakken voor het wegvervoer. Zo is de positie ten opzichte van het kleine binnenvaartschip sterk verbeterd, aangezien de vooruitgang daar als gevolg van langere levensduur veel minder snel gaat.

Opvallend is dat de Euro VI-motor veel sneller haalbaar blijkt dan in een eerder stadium verwacht. Dit is vooral verklaarbaar door de concurrentiedruk. Waar in 2009 en 2010 gezien de hoge ontwikkelingskosten nog weerstand bestond tegen de snelle invoering van Euro VI blijken fabrikanten zichzelf nu echter te overtreffen.

### Permanente controle emissieprofiel

Ketekengoedkeuring van Euro VI wordt verwacht in de eerste helft van 2012. Anders dan bij de Euro V-trucks en haar voorgangers, is de Euro VI-truck na kentekening onderworpen aan permanente controle. Zo moet een voertuig gedurende 7 jaar of 500.000 km binnen de emissiegrenzen blijven. Om aan de norm te kunnen blijven voldoen, is intensiever onderhoud noodzakelijk. Zo is het nodig om de filters regelmatig te reinigen aangezien deze een deel van de roetdeeltjes moeten afvangen.

Figuur 17 Emissieprofiel euronormen



### Emissienormen in gram per kWh

Standaard	Periode	CO <sub>2</sub>	NOx	HC*	PM
Euro III	1999-2005	2.10	5.00	0.66	0.10
Euro IV	2005-2008	1.5	3.5	0.46	0.02
Euro V	2008-2013	1.5	2.00	0.46	0.02
EEV		1.5	2.00	0.25	0.02
Euro VI	2013-	1.5	0.125	0.4	0.01

\* Koolwaterstof

EEV: enhanced environmentally friendly vehicle

Bron: Scania/Rai Vereniging

### Euro VI dwingt fabrikanten tot aanpassing modellen

Ondanks de vroegtijdige oplevering hebben fabrikanten zich technisch in verschillende bochten moeten wringen om de Euro VI mogelijk te maken. De motor krijgt ondermeer een gesloten roetfilter, waardoor het gewicht alleen al met ca. 200 kg toeneemt. Bovendien wordt veelal gebruik gemaakt van zowel SCR<sup>17</sup> in combinatie met AdBlue als EGR<sup>18</sup>. Ook dient er een grotere luchttoevoer te zijn ter koeling van de motor, waardoor de cabine hoger komt te liggen. Er zijn merken die hier al op hebben geanticipeerd, maar anderen zullen het model nog moeten aanpassen. Als gevolg van de aanpassingen werd er gevreesd dat deze daardoor minder zuinig zal zijn, maar dit lijkt mee te vallen.

### Nog veel vraagtekens bij marktimpact van Euro VI

De impact van de Euro VI-truck verdeelt de markt. Enerzijds zijn er bedrijven die liever iets meer betalen en met

17 SCR: Selective Catalytic Reduction.

18 EGR: Exhaust Gas Recirculation.

het oog op de toekomst direct voor Euro VI willen kiezen. Anderzijds valt ook te beluisteren dat 'er wel heel veel kilometers moeten worden gemaakt om de hogere prijs goed te maken', als dit al haalbaar is. Daar komt bij dat de Euro V-truck ook wordt doorontwikkeld en zuiniger wordt. In het algemeen is de markt wel eensgezind over vooruitgang, maar enige druk vanuit de opdrachtgever/verlader (naast de overheid) lijkt eveneens nodig voor succes.

Argumenten pro en contra aanschaf van Euro-VI:

#### **Pro**

- Euro VI zorgt voor een forse stap vooruit in het emissieprofiel.
- Euro VI heeft voor bedrijven een groot profilerings-effect.
- Met de aanschaf van Euro VI trucks kan een transporteur jaren vooruit.
- Het Duitse Maut-tarief van andere milieuklassen zal vermoedelijk worden aangepast voor de introductie van de Euro VI-norm. Voor een mogelijke Belgische en Franse kilometerheffing geldt in de toekomst wellicht hetzelfde.

#### **Contra**

- De aanschafprijs zal hoe dan ook substantieel hoger zijn
- Transporteurs zijn over het algemeen zeer tevreden over de prestaties van de in de afgelopen jaren aangeschafte Euro V-trucks.
- Er bestaat onzekerheid over de hoogte van de onderhoudskosten (o.a. investering en bijscholing personeel bij eigen onderhoud).
- Beperkte exportmogelijkheden kunnen een drukkende invloed uitoefenen op de restwaarde.

#### **Prijsstijging Euro VI flink maar naar verwachting lager dan gesteld**

In de praktijk wordt rekening gehouden met een prijsstijging voor Euro VI-trucks die oploopt tot € 12.000 voor aftrek van subsidie. Uitgaande van een prijs van € 80.000 voor een trekker gaat het hierbij dus om een stijging van al snel 15%, wat fors te noemen is. Wel is het de vraag of de beoogde prijsstijging gezien de marktomstandigheden volledig kan worden gerealiseerd. Naar verwachting zullen fabrikanten die nieuwe modellen gaan introduceren de mogelijkheid aangrijpen om de prijzen te verhogen. Onduidelijk is nog hoe zich dit op bedrijfsniveau zal gaan vertalen. De onderhoudsinterval van de Euro VI-truck is naar verwachting gelijk aan die van de Euro V-truck. Voor transporteurs zijn de 'total costs of ownership' het belangrijkste. Al met al geldt hierbij zowel technisch als financieel dat de juiste truck voor het juiste werk steeds belangrijker wordt.

#### **Subsidie biedt enige compensatie voor open einden in business case**

Net als voor de verplichtstelling van Euro V worden transporteurs enigszins tegemoet gekomen in de aanschaf. Het

Ministerie van Infrastructuur en Milieu stelt naar verwachting in totaal maximaal ca. € 36 miljoen beschikbaar voor de aanschaf van schone Euro VI-trucks. Aangezien de kilometerheffing in Nederland niet wordt ingevoerd en de regering toch de klimaatdoelstelling in het vizier wil houden, trachten op deze wijze de uitstoot te beperken. Hierbij wordt uitgegaan van een subsidiebedrag van € 4.500 per truck,<sup>19</sup> dat bij aanschaf wordt toegekend. Dit betekent dat de subsidie de hogere aanschafprijs voor een deel compenseert. De regeling gaat naar verwachting begin 2012 tegelijk met de eerste kentekening van start. De subsidie wordt voor zowel voor overwegend nationaal als internationaal rijdende trucks toegekend. Uit onderzoek blijkt immers dat internationaal rijdende trucks jaarlijks nog altijd 45.000 km op Nederlands grondgebied rijden.<sup>20</sup>

#### **Vergroening blijft aandacht trekken...**

Gasgedreven (met name LNG), hybride of elektrische voertuigen winnen aan belangstelling en vervullen voor een groot deel van de bedrijven een imagofunctie. Deze ontwikkeling is van structurele aard en zal gestaag verder doorzetten, al zal het nog jaren duren voor voldoende schaalgroottes is bereikt. Voor verdieping op dit vlak wordt verwezen naar de ING asset visie Trucks en Trailers 2010, alsmede de ING/TLN-studie over alternatieve brandstoffen die begin 2012 verschijnt.

#### **...maar Euro VI haalt aandacht weg bij alternatieve brandstoffen**

Een belangrijke nevenontwikkeling van motoren met alternatieve brandstoffen is de doorontwikkeling van conventionele motoren. Met de ontwikkeling van Euro VI is een zodanige stap vooruit gezet, dat deze trucks in de beleving ook het predicaat duurzaam krijgen. Hierdoor wordt de aandacht (deels) bij alternatieve brandstoffen weggehaald.

#### **Energiezuinigheid ook steeds belangrijker in de trailerbranche**

In navolging van de truckbranche, waar brandstofbesparing een centraal innovatiethema is, richt innovatie bij trailers zich met aerodynamica steeds meer op energiezuinigheid. Zo is er een groeiende aandacht voor zijschotten en soms ook achterspoilers te signaleren om de luchtweerstand omlaag te brengen. De brandstofbesparing hiervan kan enkele procenten bedragen. Overigens kan verbetering van rijvaardigheden van chauffeurs ook al voor een besparing oplopend tot 5% zorgen. Volle benutting van aerodynamisch rijden vereist ook meewerking van truckfabrikanten met het oog op voorspoilers.

<sup>19</sup> Het ministerie van Infrastructuur en Milieu gaat daarbij uit van een verwachte totale afzet van 8.000 Euro VI-trucks in 2012 en 2013.

<sup>20</sup> Bron: BOVAG o.b.v. onderzoek TNO i.o.v. Ministerie van Infrastructuur & Milieu.

### 3. Veiligheid

Als gevolg van veelvoorkomende ladingdiefstal is veiligheid een belangrijk thema voor de truck- en trailermarkt. De ontwikkeling concentreert zich vooral bij de trailers. De verschuiving van het vervoer in schuifzeiltrailers naar trailers met een gesloten, dan wel geconditioneerde opbouw is in dit licht een duidelijke trend. Niet alleen in het kader van veiligheid, maar ook met oog op de flexibiliteit wordt vaker standaard voor geconditioneerde trailers gekozen. Hiermee wordt eveneens de inzetbaarheid ten aanzien van retourvracht vergroot. Zo gebruikt een bedrijf als Albert Heijn in tegenstelling tot voorheen vrijwel geen ongekoelde trailers meer.

Andere technologische ontwikkelingen die zich de afgelopen jaren hebben voorgedaan zijn bijvoorbeeld de introductie van 'electronic stability control', cruise control en zogenoemde 'lane quard systemen' (die voor automatische bijsturing zorgen).

### 4. ICT

#### ICT-investeringen cruciaal

Board computers vervullen een steeds belangrijkere rol op de truck- en trailermarkt. Veel trucks worden standaard al met dit systeem afgeleverd. Een board computer helpt de wegtransporteur in het planning- en managementproces. Zo worden de gegenereerde prestatiegegevens niet zelden ingezet als coachingsinstrument. In combinatie met effectief financieel management wordt uiteindelijk het verschil bepaald. ICT is hiervoor een cruciale factor. Uit onderzoek blijkt dat het gebruik van transport management syste-

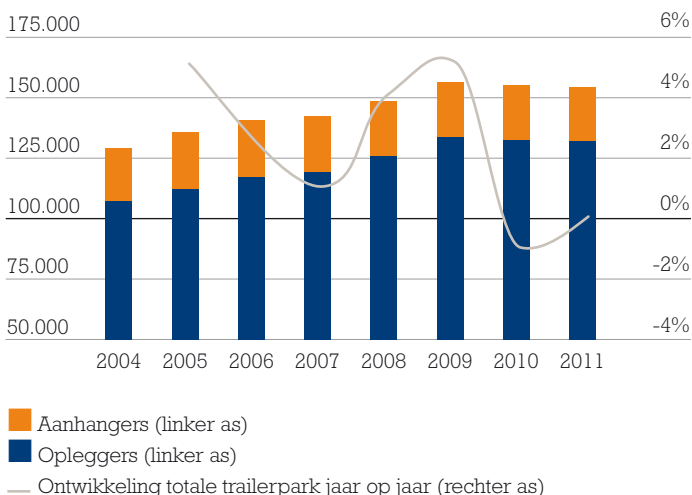
men (TMS) die board computers met de kantoorssystemen verbinden door 27% van de bedrijven worden gebruikt.<sup>21</sup> Langer algemeen werken ICT-systemen faciliterend bij het benutten van het netwerk van opdrachtgevers en partners, vaak de belangrijkste asset van een transporteur. Naast bij trucks, ontwikkelt de telematica bij trailers zich ook, maar dit wordt bemoeilijkt door de wisseling tussen trekker en oplegger. Nieuw is dat nu ook systemen worden ontwikkeld die met verschillende systemen van truckfabrikanten kunnen communiceren. Op termijn zal er naar verwachting een zogenoemd 'open source' systeem gaan ontstaan.

### Trailermarkt

#### Omvang trailerpark licht gedaald door afstoot grote fleetowners

Begin 2011 telt het Nederlandse trailerpark ruim 132.000 opleggers en ruim 22.000 aanhangwagens. Ten opzichte van begin 2009 is de vloot per saldo met 1,25% geslonken, wat beperkt is. Deels is dit te verklaren uit de vroege economische opleving in de tweede helft van 2010, waarmee de vloot begin 2011 op het niveau van halverwege 2008 uitkomt. Een vergelijking met het huidige vrachtvolume en de gekrompen truckvloot wijst erop dat er nog ongebruikte capaciteit in de vloot aanwezig zal moeten zijn. In de praktijk blijkt wel dat de grote fleet owners zoals TIP GE en verschillende ferry transporteurs hun trailerpark in 2009 en 2010 flink hebben gesaneerd. Naar schatting zijn hierbij tenminste 5.000 oudere trailers afgestoten. De afname van het aandeel trailers met bouwjaar ouder dan het jaar 2000 laat dit zien (figuur 19).

**Figuur 18 Ontwikkeling en samenstelling Nederlandse trailerpark per 01/01 van elk jaar**



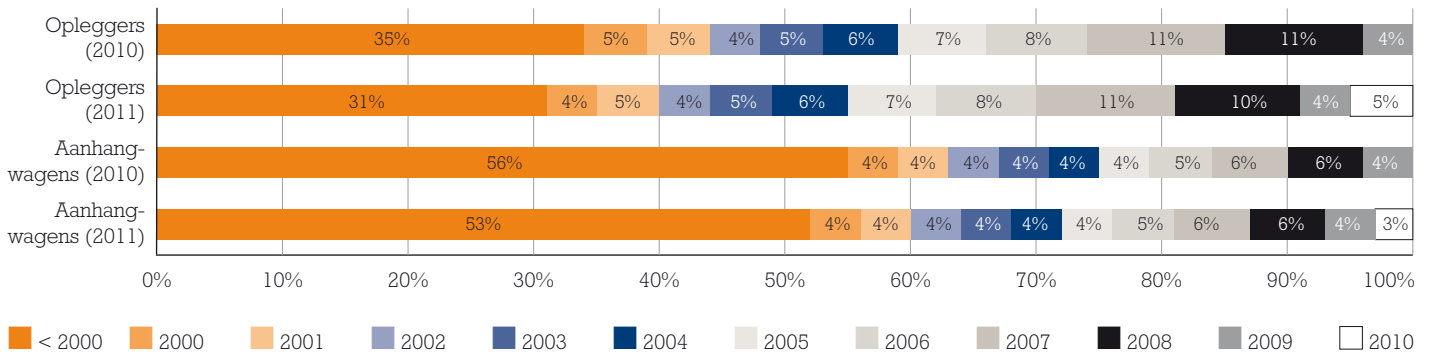
Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

#### Voordelige registratie maakt Nederlandse trailerpark relatief groot

Nederland blijkt een interessant land voor registratie van trailers. Dit blijkt ondermeer uit het opleggeraandeel in de oplegger registraties dat in Nederland in 2010 met 90% veel groter was dan in België (37%) of Duitsland (51%). Er wordt geen wegenbelasting over de oplegger geheven. Daarnaast hoeven trailers in Nederland slechts één keer per jaar te worden gekeurd (ADR-opleggers twee keer per jaar) en mag dat bovendien geladen gebeuren. In het buitenland zijn deze regels veelal minder gunstig. Dit heeft tot gevolg dat verschillende grote logistieke dienstverleners zoals DSV en Willi Betz trucks voor het internationaal vervoer op buitenlands (veelal Oost-Europees) gekentekend hebben, maar trailers (deels) op Nederlands kenteken hebben geregistreerd. Dit maakt het Nederlandse trailerpark vermoedelijk groter dan in verhouding tot de vervoersvraag evenredig zou zijn. Daar komt bij dat Nederlandse trailers nauwelijks worden uitgevlagd.

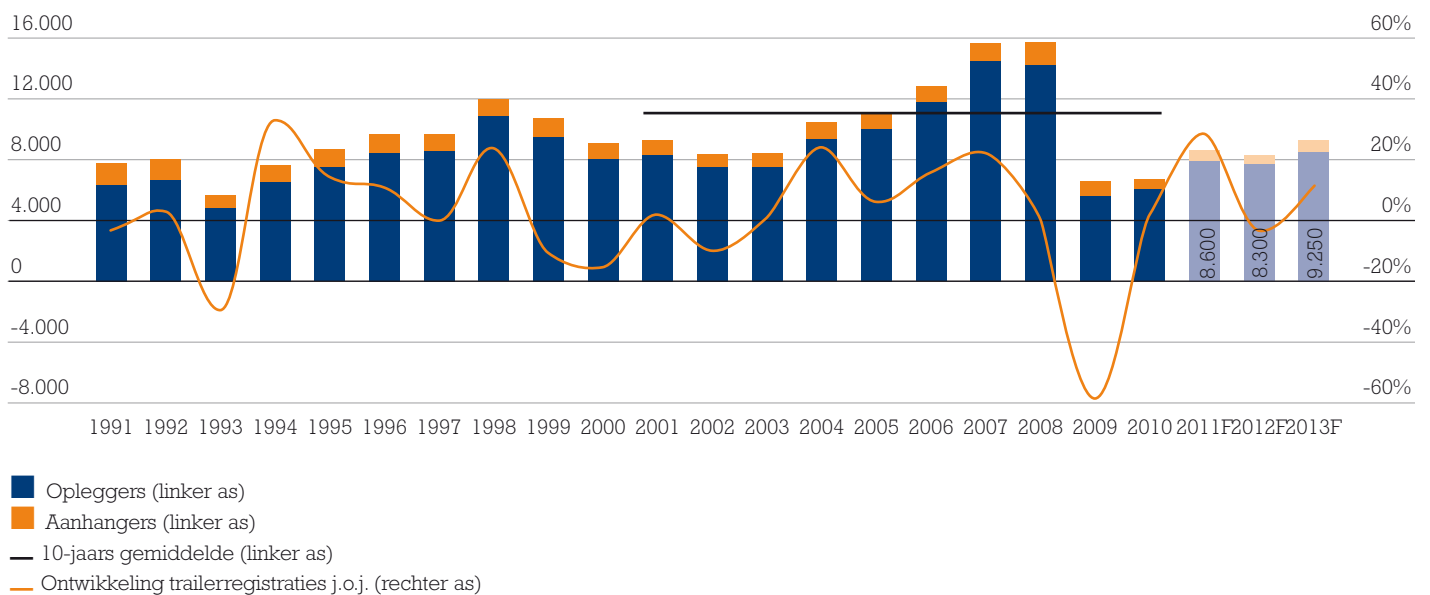
21 Bron: TLN.

**Figuur 19 Samenstelling trailerpark naar bouwjaar per 01/01**



Bron: RAI-Vereniging/CBS, bewerking ING Economisch Bureau

**Figuur 20 Ontwikkeling trailerregistraties (>3,5 ton)<sup>22</sup>**



Bron: RAI-Vereniging / CBS / ING Economisch Bureau

**Kortstondige investeringshousse zomer 2010 – zomer 2011**

De afgelopen periode heeft bij uitstek laten zien dat de trailermarkt zeer volatiel is. Waar de daling van de trailerafzet zich abrupt en met tientallen procenten tegelijk voltrok, geldt dit ook voor het herstel, al ligt het tempo hiervan wel lager. Vanaf de zomer van 2010 deed zich een sterke opgang voor

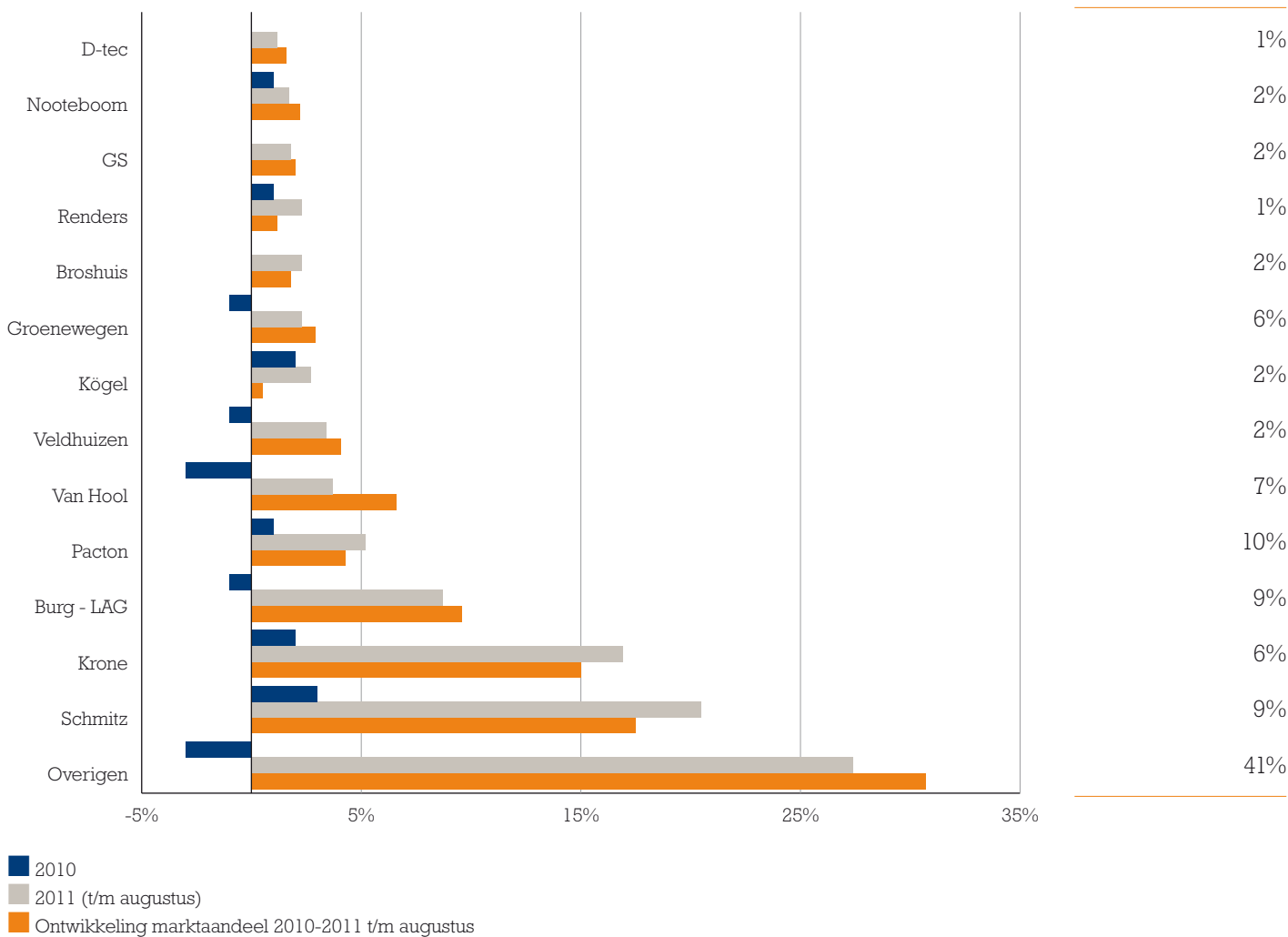
op de trailermarkt. Tussen augustus 2010 en augustus 2011 noteerde de afzet een stijging van ruim 50% ten opzichte van een jaar eerder. Dit is echter minder indrukwekkend dan het lijkt. Het herstel vindt plaats vanaf een niveau van 43% van het piekniveau en 63% van het langjarig gemiddelde.<sup>23</sup> Bovendien is dit vooral het resultaat van eerder uitgestelde vervangingsinvesteringen. De cijfers over het derde kwartaal zijn een indicatie dat het tempo van herstel afneemt, orderboeken van fabrikanten bevestigen dit beeld.

<sup>22</sup> Dolly's die worden gebruikt voor LZV-combinaties worden administratief als registratie verwerkt en maken derhalve ook deel uit van de cijfers. Het aantal registraties voor een LZV kan op die wijze oplopen tot drie.

<sup>23</sup> In 2009 daalde het aantal registraties met 58%, waarna in 2010 2% groei gerealiseerd werd.

**Figuur 21 Stand en ontwikkeling van marktaandelen trailers naar aantallen registraties (opleggers + aanhangwagens > 3,5 ton)**

**Totale trailerpark per 01/01/11**



Bron: RAI vereniging

Al met al steeg de afzet over het hele jaar 2010 licht tot 6.700 (2%) en is de verwachting dat over 2011 uiteindelijk 8.600 nieuwe eenheden (+28%) op kenteken worden gezet. Hiermee blijft de markt nog ruimschoots achter bij het langjarig gemiddelde van ruim 10.000 eenheden. De afzet van minder cyclische koeltrailers heeft zich de afgelopen twee jaar daarbij nog het meest stabiel getoond.

**Verhuurgraad stemt hoopvol, maar nieuw investeringsuitstel is gemakkelijk**

De verhuurgraad van verhuurmaatschappijen bevindt zich na de zomer van 2011 nog altijd boven de 90% wat een positief signaal is. Voor de trailerafzet geldt dit als belangrijke graadmeter. Dit keer lijkt het verband echter niet vanzelfsprekend. Transporteurs kiezen uit onzekerheid bewust

voor huur, wat de verhuurmaatschappijen duidelijk in de kaart speelt. Rekening houdend met het verslechterde economisch klimaat zal de groeivertraging volgend jaar naar verwachting dan ook doorzetten. De relatief lange economische levensduur, de resterende capaciteitsruimte in het trailerpark geeft transporteurs deze ruimte. Daarnaast geldt ook dat de druk van milieuregels vervanging van trucks een hogere prioriteit geeft.

**Na de opleving volgt een matig 2012; lichte daling in het vooruitzicht**

Gegeven de marktomstandigheden wordt rekening gehouden met een lichte afname van de trailerafzet naar 8.300 trailers. Naast de redenen voor uitstel van investeringen van transporteurs is hierbij een belangrijke factor dat verhuur-

ders een pas op de plaats maken. Normaliter zijn deze partijen goed voor een aandeel van 15%-20% van de jaarlijkse afzet. Grote, marktbeïnvloedende investeringen van 500, 1.000 of meer trailers blijven naar verwachting voorlopig uit. Wel zullen deze bedrijven kleinere orders blijven plaatsen. Overigens is het de vraag hoe lang dit lagere investeringsniveau kan worden volgehouden. Huurders hebben veelal een voorkeur voor nieuw materieel en de gemiddelde leeftijd van de verhuurvloot kan de onderhoudskosten opdrijven.

### **Ruime productiecapaciteit hangt nog altijd boven de markt, maar knelpunten doen zich ook snel voor**

Hoewel trailerfabrikanten hun productie sinds 2008 grofweg hebben gehalveerd, blijft overcapaciteit op de loer liggen. Dit overtreft de truckmarkt duidelijk. Ondanks de economische crisis en faillissementen onder trailerbouwers hebben de meeste fabrikanten hun productielocaties behouden. Zowel truck- als trailerfabrikanten hebben geleerd van het verleden, (tussen)voorraden worden geminimaliseerd en 'build to order' is over de hele linie het credo. Dit zorgt ervoor dat levertijden in de volatiele markt van trucks en trailers onvermijdelijk zijn en knelpunten zich in de keten snel voordoen.

Toch bedraagt de gemiddelde bezettingsgraad nog slechts 60% van het maximum en is er veel ruimte voor productieverhoging. Waar de grootste trailerfabrikanten hiervoor in de zomer van 2011 nog in de startblokken stonden heeft de tegendruk van de sterk geconcentreerde leveranciers van assen en banden dit uiteindelijk beperkt. Voor het evenwichtsherstel in de markt is het ook beter dat dit nog even uitblijft.

### **Marktaandeel Schmitz en Krone loopt opnieuw flink op...**

Met de opleving van de trailermarkt in de zomer van 2010 hebben de marktaandelen van zowel Schmitz en Krone in dit omslagjaar meer dan een verdubbeling laten zien naar respectievelijk ruim 17% en 15%. In 2011 zet deze ontwikkeling zich nog door (figuur 21). Naast dat Van Hool in 2011 positie inlevert, gaat dit vooral ten koste van het marktaandeel van de ca. 150 kleinere trailerbouwers die actief zijn op de Nederlandse markt. Deels is dit toe te schrijven aan de transitie die door de grote merken sinds 2009 is gemaakt naar meer diversiteit en maatwerk binnen het standaardaanbod.

### **...maar echte consolidatie trailermarkt blijft nog uit**

Na de inzinking van 2009 is de aanbodzijde van de trailermarkt nog een kwetsbaar geheel. Als gevolg van de scherpe terugval in de vraag hebben fabrikanten heel snel veel moeten snijden in de productie en zijn verschillende trailerfabrikanten, waaronder Groenewegen, Pacton, Bulthuis, Burg (Nederlandse vestiging), Lamberet en Kögel failliet gegaan. Vrijwel zonder uitzondering zijn de belangrijkste merken in andere juridische structuren, als onder-

deel van een andere trailerbouwer of via een management buy-out weer op de markt teruggekeerd. De aangekondigde fusie tussen Groenewegen en Jumbo is een bevestiging dat fabrikanten elkaar wel opzoeken. Per saldo neemt het aantal zelfstandige fabrikanten licht af, maar is de diversiteit van merken nog steeds intact. In de vorm van het door CIMC (moederbedrijf van Burg/LAG) geïntroduceerde Burg-silvergreen is er zelfs ruimte voor nieuwe initiatieven.

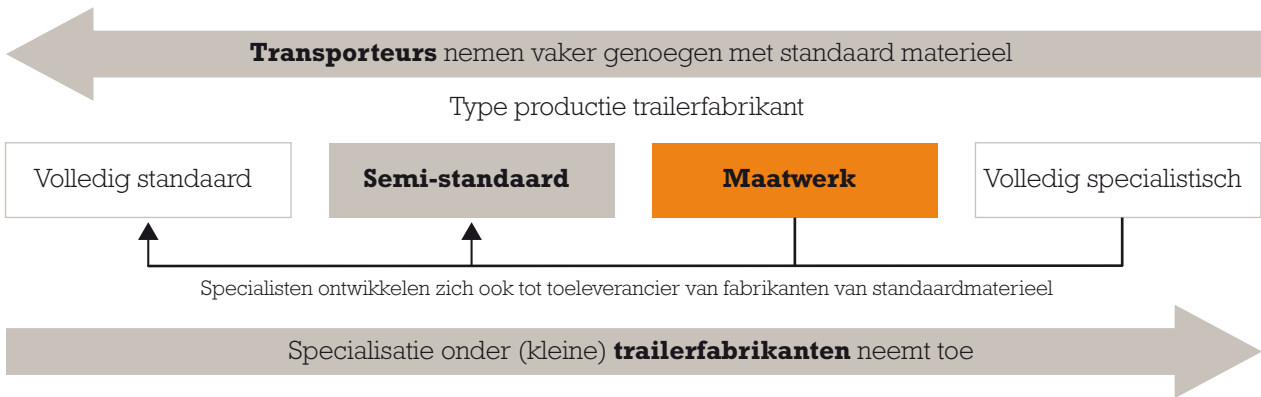
### **Calculerend handelen drijft investeerder naar de standaard**

In tegenstelling tot het crisisjaar 2009 toen de vraag trailers kleinere of meer gespecialiseerde bouwers minder last had van de neergaande markt, zoeken transporteurs sinds het herstel in 2010 in toenemende mate 'de standaard' op. De grote fabrikanten Schmitz en Krone profiteren hiervan. Naast de toegenomen variatie in het aanbod van deze fabrikanten is dit verklaarbaar doordat dit materieel op de wereldwijde tweedehands markt beter verkoopbaar blijkt en bij nieuwe aanschaf goedkoper is. Deze ontwikkeling is bovendien gestimuleerd door vergroting van de grote merken in de verhuurvloot, die 15% van het totaal beslaat. Interessant is dat meer gespecialiseerde trailers zich soms ook tot standaard ontwikkelen. Zo zetten transporteurs van levensmiddelen steeds vaker standaard koelwagens in om flexibeler te zijn. Iets anders is dat transporteurs die om gewichtsredenen met een kleinere afmeting carrosserie werkten, om redenen van restwaarde vaker voor de reguliere afmetingen kiezen. Overigens geldt deze ontwikkeling vanzelfsprekend veel minder voor sterk gespecialiseerde transporteurs in bijvoorbeeld het vervoer van auto's, vloeistoffen, of zwaar vervoer, wat het bestaansrecht van een groot aantal maatwerkfabrikanten verklaart.

#### **Box 1 Economische impact trailerfabrikanten voert verder dan alleen registraties!**

Het economisch belang van trailerfabrikanten voert verder dan het tellen van de verkopen/registraties. Dit heeft verschillende redenen; de toegevoegde waarde van gespecialiseerd materieel is hoger, wat niet terugkeert in de statistiek. Zo is een op maat gemaakte bulkoplegger substantieel duurder dan een schuifzeiloplegger. Daarnaast leveren een aantal kleine fabrikanten ook aan grote fabrikanten, waarbij het eindproduct dan vervolgens niet op kenteken van de kleine trailerbouwer komt te staan (figuur 22). Al met al zorgt dit ervoor dat de impact van deze fabrikanten groter is dan het op het eerste gezicht lijkt.

**Figuur 22 De trailermarkt in beweging**



**Hoog grondstofaandeel zet prijzen onder opwaartse druk**

Na een dieptepunt zijn de prijzen van nieuwe trailers het afgelopen jaar oplopend tot naar schatting 10% gestegen. De stijging van grondstofprijzen maakte dit noodzakelijk. Doorgaans bestaat maar liefst ca. 70% van de kostprijs uit inkoop van onderdelen, waarvan de helft staal. Voor de prijsvorming is de staalprijsontwikkeling daarmee minstens zo belangrijk als de ontwikkeling van de loonkosten. Het doorvoeren van prijsverhogingen is echter geen gemakkelijke opgave. Afnemers beschikken immers vaak over zowel alternatieve aanbieders als de mogelijkheid om te gaan huren of anderszins capaciteit in te kopen. Slechts de speciaalbouw, waarbij maatwerk wordt toegepast is hierop een uitzondering. Dit betekent dat trailerfabrikanten compensatie hebben kunnen behalen, maar weinig ruimte hebben gekregen voor margeherstel.

**Laagconjunctuur stimulators voor trailerinnovatie**

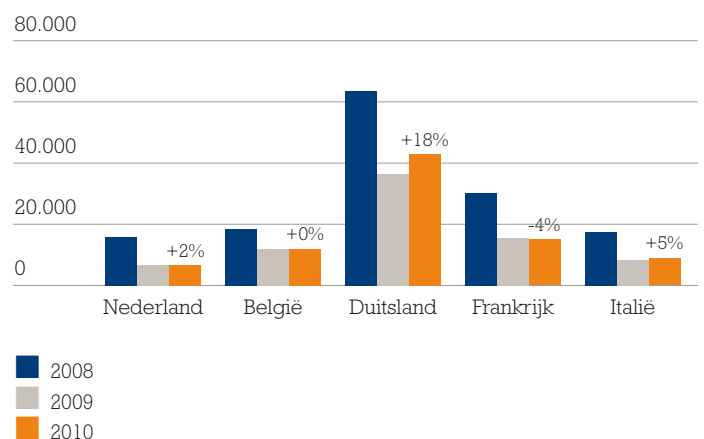
De onderbezetting bij trailerfabrikanten heeft een stimulerende werking op innovatie en creativiteit. 'De crisis heeft de noodzaak tot innoveren duidelijk gemaakt', wat in de vorm van innovatieversnelling een lichtpuntje oplevert. Naast de thema's die ook op de truckmarkt spelen richt de ontwikkeling zich op afmetingen en luchtweerstand/aerodynamica. Zo is er op dit moment veel belangstelling voor stil materieel en CO<sub>2</sub>-gekoelde trailers. In het algemeen is er veel innovatie in de randapparatuur. Wat betreft het gebruik van materiaal blijft staal nog altijd de belangrijkste basis. Om gewichtsredenen wordt er wel gekeken naar toepassingen met kunststof of aluminium, maar dit is nog niet sterk genoeg (kunststof) of te kostbaar (aluminium).

**Tweedehands trailermarkt ervaart krapte**

De tweedehandsmarkt heeft in lijn met de markt voor nieuwe trailers een opleving doorgemaakt. De prijzen zijn in tegenstelling tot de nieuwmarkt flink opgelopen en bevinden zich historisch gezien op een relatief hoog niveau. De

verwachting is echter wel dat de markt een nieuwe uitdagende periode tegemoet gaat. Positief op dit moment is dat het geringe prijsverschil met de tweedehandsmarkt vaker naar verkoop van nieuw leidt. Dit geldt in sterkere mate dan op de truckmarkt. Ook hier heeft Rusland zich ontwikkeld tot grote afzetmarkt van steeds gediversifieerder materieel. Net als bij de trucks is de tweedehands trailermarkt een wereldwijde markt. Wat dat betreft is het wel opvallend dat er vanuit milieu oogpunt nog geen reactie gekomen is op het wereldwijde verschepen van dit ruimte-eisende materieel.

**Figuur 23 Trailermarkt in andere Europese markten; Duitse markt veert relatief sterk op**



Bron: CLCCR

### Gesprekspartners:

A. Verkade	BOVAG Truckdealers
A. Vervaet	BOVAG Truckdealers
M. Oude Vrielink	Cosmo Wagenparkbeheer
B. Rottier	Kleyn Trucks B.V.
I. Berns	MAN
I. ten Tuynste	MAN
T. van de Mosselaar	Scania Nederland B.V.
P. Huisman	Volvo Van Dijk
G. Seitzinger	Volvo Van Dijk
T. Heetkamp	Twan Heetkamp Trailers
G. Schulze Isfort	Fahrzeugwerk Bernard Krone GmbH
H. Rekers	Nooteboom Trailers B.V.
R. Pronk	Pacton
A. Menzing	TIP Trailer Services
E. Visser	TIP Trailer Services
R. Tekstra	RAI Vereniging - speciale voertuigen
B. Wezenberg	Wezenberg Atrop B.V.
G. Wezenberg	Wezenberg Atrop B.V.

En anderen

**Meer weten?**  
**Kijk op [INGLease.nl](http://INGLease.nl)**  
**Of bel met**

**Michiel Bremmers,**  
Senior Assetspecialist  
Trucks en Trailers  
**020 576 38 28**  
**[michiel.bremmers@ing.nl](mailto:michiel.bremmers@ing.nl)**

**Rico Luman,**  
Sr. Sectoreconoom Transport & Logistiek  
ING Economisch Bureau  
**020 563 98 93**  
**[rico.luman@ing.nl](mailto:rico.luman@ing.nl)**

---

**Disclaimer**

De informatie in deze publicatie 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 van meningen in deze publicatie. Deze publicatie is opgesteld namens ING Lease (Nederland) B.V., statutair gevestigd te Amsterdam en ingeschreven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel te Amsterdam onder nummer 33151871, en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Lease (Nederland) B.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. ING Lease (Nederland) B.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke 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 Lease (Nederland) B.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 Lease (Nederland) B.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.

---

De tekst is afgesloten op 1 november 2011.

