

STERN KLAAR VOOR VERDER MARKTHERSTEL

Het zijn geen gemakkelijke jaren geweest voor Stern Groep. Met een stevige financiële basis moet het automotivebedrijf in staat zijn de positie verder te versterken.

TEKST: PETER SCHUTTE

Na de goede jaren 2006 en 2007 zag het Amsterdamse Stern de resultaten de afgelopen drie jaar verschrompelen, al bleven verliezen uit. Het jaar 2010 lijkt een keerpunt, want de autoverkopen zitten weer in de lift. Volgens de decembercijfers van de RAI, RDC en Bovag zijn er in vergelijking tot de decembermaand 2009 een kwart meer nieuwe auto's verkocht in Nederland. Dat zullen we zeker terugzien in de jaarcijfers van Stern, al zij gezegd dat de marktgroei vooral betrekking heeft op kleinere milieuvriendelijke auto's, waar lagere marges op zitten. Dat neemt niet weg dat een forse winstgroei er over 2010 wel in zit en 2011 een nog beter jaar kan worden.

Stern staat er financieel goed voor. Door de opgebouwde schaalgrootte kan tevens een goed tegenwicht worden geboden aan de toegenomen macht van de autofabrikant en de grote lease- en verzekeringsmaatschappijen. Positief is in ieder geval dat de onderneming heeft aangegeven over 2010 de dividendbetaling weer te hervatten. Bij de bescheiden winsten over 2008 en 2009 keerde Stern in het geheel niets uit, terwijl het de jaren daarvoor de aandeelhouders telkens met een uitkering van 1,40 euro per aandeel verblijdde. Stern stond altijd bekend als stabiele dividendbetaler, maar dat trackrecord is teloorgegaan.

BLIK VAN VERTROUWEN

De hervatting van de dividendbetaling kan worden gezien als een teken dat de onderneming erop vertrouwt het ergste achter de rug te hebben. Geschrokken door de stevige marktkrimp durft ceo en oprichter Henk van der Kwast het nog niet van de daken te schreeuwen. Ondanks een behaalde winstgroei van bijna 50 procent over de eerste

drie kwartalen van 2010, bleef hij voorzichtig over het hele jaar.

Onder de naam Operatie Stormvogel wordt onverminderd gestuurd op een structurele verlaging van de kostenbasis en een verdere verhoging van de interne efficiency. Operatie Stormvogel bevat meerdere speerpunten waaronder het optimaliseren van de automerkenportfolio, behoud van een positieve operationele kasstroom en het versterken van de balanspositie. Over de jaren 2009 en 2010 dient de kostenbasis in totaal met 26,5 miljoen te worden teruggebracht, ruim 15 procent van de totale kosten. Ruim de helft hiervan betreft het terugdringen van personeelskosten en de rest overige bedrijfskosten.

Bij de trading update over het derde kwartaal 2010 kon Stern met trots melden dat,

uitgaande van een normatieve solvabiliteit voor de dealerlease-activiteiten van 10 procent en voor de verhuuractiviteiten van 15 procent, de solvabiliteit van de overige activiteiten (met name de dealeractiviteiten) op 37,7 procent is uitgekomen (ultimo 2009: 33,5%). Stern hanteert hiervoor een ondergrens van 25 procent. De grens van 40 procent komt daarmee in beeld. Geen overbodige luxe, zo is de laatste tijd gebleken. Een stevige balans maakt de onderneming niet alleen crisisbestendig, maar schept ook vertrouwen richting leveranciers en importeurs die ook hun lesje wel geleerd hebben. Voorts biedt de stevige balans ruimte voor expansie, al zitten daar nog wel wat haken en ogen aan.

TWEDE SANERINGSRONDE

Met de naam Kroymans voorop is de afgelopen jaren een groot aantal automotivebedrijven failliet gegaan. Aangezien Kroymans behalve dealer ook importeur was, heeft dit Stern circa 800.000 euro gekost. Opvallend is dat volgens Stern de sanering nog niet ver genoeg is doorgevoerd om de bedrijfstak weer gezond te maken. Wat dat betreft staat de sector mogelijk nog wat te wachten. Stern zelf denkt dat de tweede saneringsronde zich de komende twee jaar zal voltrekken. Voor Stern kan dat juist gunstig uitpakken, al zal het ook met grotere concurrenten moeten afrekenen. Dat de dealermarkt nog sterk versnipperd is, blijkt wel uit het feit dat Stern, een van de grootste dealerbedrijven van Nederland, in 2009 een marktaandeel had van slechts 4,4 procent.

Stern blijft conform de 'buy and build'-strategie actief deelnemen aan de consolidatie van de Nederlandse autodealermarkt. Dat dit niet geheel zonder risico's is, erkent de onderneming. Het gaat immers vaak om

