



-Persbericht- Jaarcijfers 2009

27 mei 2010, 's-Hertogenbosch

Incassospecialist en gerechtsdeurwaarder GGN sluit fusiejaar positief af

GGN Participaties N.V. (GGN), de grootste incassospecialist en gerechtsdeurwaardersorganisatie in Nederland heeft het jaar 2009 positief afgesloten. In 2009 gingen zes voormalig partnerorganisaties op in één nieuwe onderneming. Het bruto-omzetresultaat van GGN kwam uit op EUR 92,7 miljoen en is daarmee 8,4% hoger dan het [pro forma] bruto-omzetresultaat in 2008 (EUR 85,5 miljoen). De nettowinst over 2009 bedroeg EUR 4,4 miljoen.

Belangrijkste ontwikkelingen in 2009

- Integratie van zes voormalige partners tot één GGN-organisatie volgens plan verlopen.
- Omzetdoelstellingen gehaald.
- Positief resultaat gedrukt door eenmalige integratiekosten en fusiegerelateerde extra investeringen.
- Margedruk als gevolg van recessie: incasseerbaarheid vorderingen neemt af, opdrachtgevers zijn terughoudend met het uit handen geven van vorderingen.
- Branche heeft in toenemende mate te maken met bezuinigende overheid, strengere wetgeving, beroepsregelingen en sterkere concurrentie tussen deurwaarders.
- Kantorennetwerk in Nederland vrijwel gedekt met nieuwe GGN vestigingen in Roermond en Breda, en de afgeronde overnames van Gerechtsdeurwaarderskantoor Zeeland (Goes en Middelburg) en Gerechtsdeurwaarderskantoor Alkmaar.

Kerncijfers 2009

	2009
Resultaat (EUR miljoen)	
Bruto-omzetresultaat [1]	92,7
Bedrijfsresultaat voor goodwill afschrijving [2]	12,0
Bedrijfsresultaat	8,1
Nettowinst	4,4

[1] Bruto-omzetresultaat = Omzet -/- Kostprijs van de omzet

[2] Bedrijfsresultaat voor afschrijving (goodwill) = Bedrijfsresultaat + Afschrijvingen immateriële vaste activa

Henk Keizer, bestuursvoorzitter van GGN: "Onder invloed van de recessie is in 2009 het betalingsgedrag van de Nederlanders door de bank genomen verder verslechterd. We hebben het afgelopen jaar meer dan EUR 900 miljoen aan geldstromen voor onze klanten geïncasseerd. We zien echter ook dat de druk op onze marges groter is geworden. We moeten meer moeite doen om vorderingen daadwerkelijk te incasseren, er is sprake van strengere regelgeving voor de branche en de concurrentie tussen deurwaarders is toegenomen.

Het jaar 2009 was voor ons vooral ook een jaar waarin we de nieuwe fusieorganisatie hebben neergezet en daarmee de grootste incassospecialist en gerechtsdeurwaardersorganisatie van Nederland hebben gecreëerd. Een mijlpaal, waarmee we onze concurrentiepositie duidelijk hebben versterkt en een betere en efficiëntere dienstverlening richting onze klanten kunnen realiseren. Daarnaast biedt de fusie een sterke basis voor het behalen van leidende posities in onze markten, zelfstandig dan wel door samenwerkingsverbanden, zowel binnen als buiten Nederland."



Resultaten

Ook voor GGN heeft de economische recessie effect gehad. In de praktijk blijkt dat, hoewel het aantal exploitaties (ambtshandelingen van de gerechtsdeurwaarder zoals dagvaardingen, betekeningen en processen-verbaal) in 2009 is gestegen, de incasseerbaarheid hiervan aanmerkelijk is gedaald. Ook zijn opdrachtgevers voorzichtiger geworden en nemen ze vaker het incassotraject zelf op zich.

Ondanks de invloed van deze externe factoren zijn de omzetdoelstellingen in 2009 gehaald en is het bedrijfsresultaat uitgekomen op EUR 12,0 miljoen, een operationele marge van 13% (t.o.v. het bruto-omzetresultaat). Deze cijfers zijn gecorrigeerd voor de non-cash amortisatie van goodwill, die hoofdzakelijk is gerelateerd aan de inbreng van de partnerorganisaties in de fusie.

Als hierbij ook wordt gecorrigeerd voor de eenmalige kosten ten bate van het fusietraject dan heeft GGN operationeel naar tevredenheid gepresteerd. De nettowinst waarin alle kosten zijn meegenomen kwam uit op EUR 4,4 miljoen over 2009.

Financiële positie

Illustratief voor de gezonde financiële positie van GGN is dat door het jaar 2009 heen de geconsolideerde bewaarplicht van derden gelden doorlopend ruim positief is geweest

In het kader van de fusie is in het afgelopen jaar een herfinanciering doorgevoerd, waarbij een nieuwe faciliteit van EUR 39,4 miljoen is aangegaan met Rabobank. Met deze transactie is de financieringsstructuur aanzienlijk vereenvoudigd. De solvabiliteit per einde boekjaar komt uit op 31,4%.

Als nieuwe fusieorganisatie is GGN in de loop van 2009 deelnemer geworden in de Stichting Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders (SGG). De afzonderlijke fusiepartners van GGN waren al deelnemer van de SGG. Deze stichting stelt zich ten doen om derdengelden veilig te stellen. Als deelnemer in de SGG voldoet GGN aan strengere solvabiliteits- en liquiditeitseisen dan niet-aangesloten deurwaarderskantoren.

Ed Nijpels, voorzitter van de SGG hierover: "Gerechtsdeurwaarders hebben in feite een dubbele positie. Enerzijds vertegenwoordigen ze de staat bij rechtshandhaving en anderzijds hebben ze een rol als ondernemer. Het maatschappelijk belang van een gezonde branche is dan ook groot. SGG hanteert strenge criteria ten aanzien van solvabiliteit en liquiditeit. Derdengelden moeten minimaal 125% liquide worden aangehouden en de solvabiliteit moet minimaal 30% bedragen. Deelnemers moeten voor elkaar garant willen staan. Dat werkt zuiverend. Het feit dat recentelijk twee niet-aangesloten deurwaarderskantoren uit hun ambt gezet zijn met alle maatschappelijke en financiële schade van dien, benadrukt nog maar eens het belang van een integere, betrouwbare en kwalitatief sterke branche. Vanuit de SGG willen wij daar aan bijdragen. We zijn blij met het deelnemerschap van GGN binnen de SGG."

Kasstroom, balans en ratio's

	2009
Kasstroom (EUR miljoen)	
Kasstroom uit operationele activiteiten	2,4
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	19,1
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-6,3
Vermogen (EUR miljoen)	
Balanstotaal	286,1
Eigen vermogen	82,5



Nettowerkapitaal [3]	42,1
Geïnvesteed vermogen [4]	119,0
Ratio's (%)	
Bedrijfsresultaat voor afschrijving (goodwill) EBITA op bruto-omzetresultaat [5]	13,0
Bedrijfsresultaat na afschrijving (goodwill) op bruto-omzetresultaat [6]	8,8
Nettowinst op bruto-omzetresultaat	4,8
Solvabiliteit [7]	31,4
Liquiditeit [8]	1,3
Medewerkers	
Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)	1.076
Personeelskosten (incl. overige personele kosten) (EUR miljoen)	54,4
Overige kengetallen (EUR miljoen)	
Geïncasseerde geldstromen boekjaar 2009 (afgerond)	> 900

[3] Nettowerkapitaal = Vlottende activa incl. liquide middelen -/- Vlottende passiva

[4] Geïnvesteed vermogen = Vaste activa + Nettowerkapitaal

[5] Bedrijfsresultaat voor afschrijving (goodwill) uitgedrukt in een percentage ten opzichte van het bruto-omzetresultaat

[6] Bedrijfsresultaat voor afschrijving (goodwill) uitgedrukt in een percentage ten opzichte van het bruto-omzetresultaat

[7] Solvabiliteit = (Eigen vermogen + Achtergestelde leningen) = Garantievermogen/Balanstotaal

[8] Liquiditeit = (Vlottende activa / Kort vreemd vermogen)

Trends

Tot op dit moment lijkt het erop dat de betalingsmoraal in Nederland in 2010 niet zal verbeteren ten opzichte van 2009 en zelfs zal verslechteren. De overheid gaat meer bezuinigen, subsidies zullen aan banden worden gelegd en belastingen zullen worden verhoogd. Dit zal waarschijnlijk geen positieve invloed hebben op het betalingsgedrag van bedrijven en burgers.

Dat betekent aan de ene kant dat het aantal exploitanten naar verwachting zal stijgen, maar ook dat de incasseerbaarheid van vorderingen verder zou kunnen afnemen. Daarnaast zal nieuwe wetgeving worden geïntroduceerd die de kosten maximeert die incasso-organisaties bij de debiteur in rekening mogen brengen.

Verder is er sprake van toenemende concurrentie tussen deurwaarders. Ook kiezen steeds meer concurrenten, net als GGN, voor achterwaartse integratie ofwel het aanbieden van het gehele incassotraject van facturatie tot en met executie. Deze ontwikkelingen kunnen een drukkend effect hebben op de omzet en margeontwikkeling.

Doelstellingen en vooruitzichten

In 2010 zal GGN zich richten op het plukken van de vruchten van de fusie. De belangrijkste strategische aandachtspunten voor 2010 zijn:

- Uitbouw van activiteiten door middel van organische groei dan wel door middel van strategische samenwerkingsverbanden om zowel leidende posities in marktgebieden te behouden als uit te bouwen.
- Het ontsluiten van kennis en gegevens over de markt zodat GGN in staat is om haar stakeholders nog beter te bedienen.
- De inbedding van risicomanagement in de bedrijfsvoering.



- De ontwikkeling en invulling van een gedegen MVO-beleid passend bij de belangrijke maatschappelijke verantwoordelijkheid van een gerechtsdeurwaarder.

Henk Keizer, bestuursvoorzitter van GGN: “De ambitie om te bouwen aan één GGN blijft in 2010 onverminderd van kracht. Er wordt vanuit diverse projecten gewerkt aan één sterk merk, met één gezicht naar buiten toe en één samenhangende organisatie naar binnen toe. Als marktleider in Nederland willen we onze positie behouden en verstevigen. Door de fusie en daarmee verworven schaalgrootte en samenhang zijn we goed gepositioneerd om op de trends in onze markten in te spelen. GGN moet nóg beter worden voor al onze stakeholders: opdrachtgevers, aandeelhouders, debiteuren en medewerkers.”

/ / / / / / / /

Over GGN

GGN is de grootste incassospecialist en gerechtsdeurwaarderorganisatie in Nederland. Bij GGN werken ruim 1500 medewerkers, waarvan meer dan de helft als incassospecialist. Daarnaast zijn er 144 (kandidaat) gerechtsdeurwaarders en 55 juristen actief. GGN heeft een landelijk dekkend kantorennetwerk van 28 vestigingen en biedt als enige partij minnelijke incasso en gerechtelijke incasso binnen één organisatie, met eigen kantoren. Daarnaast kunnen bedrijven bij GGN terecht voor het uit handen nemen van facturatie, het volledige debiteurenbeheer, advies bij het inrichten of verbeteren van het creditmanagementproces, detachering, training en opleiding van debiteurenbeheerders, incassomedewerkers en gerechtsdeurwaarders. De missie van GGN is het verhogen van het ondernemersrendement van haar opdrachtgevers door het voorkomen, beheersbaar maken en terugdringen van debiteurenrisico's.

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jantine van den Boom-van Rooijen, Adviseur Corporate en Interne Communicatie, telefoon: 06-22373515, e-mail: j.vandenboom@ggn.nl.