



## Notulen van de Buitengewone Algemene Vergadering van Stern Groep N.V., gehouden op 21 december 2017 bij Stern Groep N.V. in Amsterdam-Duivendrecht

### 1. Opening

De Voorzitter, de heer Goeminne, opent de vergadering om 11:15 uur en heet de aanwezige aandeelhouders en genodigden van harte welkom. Bij aanvang zijn in totaal 22 aandeelhouders aanwezig danwel vertegenwoordigd bij volmacht. 9 Aandeelhouders hebben een steminstructie gegeven. De (gevolmachtigde) aandeelhouders vertegenwoordigen in totaal 4.077.739 aandelen, zijnde 71,9 % van het stemgerechtigde aandelenkapitaal.

De Voorzitter constateert dat de wettelijke en statutaire vereisten met betrekking tot de oproeping van deze Buitengewone Algemene Vergadering in acht zijn genomen.

De Voorzitter verzoekt mevrouw Talens op te treden als secretaris en notulist van deze vergadering.

### 2. Toelichting strategisch plan Stern Groep

Stern Groep werkt, ondersteund door een externe adviseur, al ruim een jaar aan een strategisch plan voor de periode tot en met 2020 dat sinds begin oktober 2017 in de implementatiefase verkeert. Dit plan borduurt voort op "Meer Solutions en Services", waarmee wordt bedoeld dat de activiteiten van Dealergroep Stern de stevige basis is voor de versnelde uitbouw van Stern Mobility Solutions. Door deze beoogde forse verschuiving van het zwaartepunt van de activiteiten van Stern Groep naar beter renderende activiteiten, die bovendien minder beslag leggen op het werkkapitaal en minder cyclisch zijn, kunnen de resultaten van Stern Groep fors verbeteren en zullen deze beter voorspelbaar worden.

De heer Van der Kwast geeft een presentatie waarin het strategisch plan nader wordt toegelicht.

Na afloop van de presentatie geeft de Voorzitter de aandeelhouders de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer **Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers)** stelt de volgende vragen:

- Stern heeft een mogelijke samenwerking/overname van partijen als Autotaalglas en Carglass nooit onderzocht, terwijl schadeherstel binnen Stern Car Services wel een belangrijke pijler is/wordt van Stern. Wat is hiervan de reden?

De Directie reageert als volgt: Stern heeft de overname van delen van schadeherstelketen CARE (die breder opereerde dan alleen glasherstel en -vervangingswerkzaamheden) begin dit jaar wel degelijk onderzocht, maar is niet geïnteresseerd in de overname van een onderneming die zich enkel op glasherstel en -vervanging richt. Dit mede vanwege technische ontwikkelingen die deze business (op termijn) minder aantrekkelijk en winstgevend zullen maken. Het is het totaalpakket van schadeherstel dat voor Stern interessant is en reden was om de overname van CARE te onderzoeken.

- Stern richt zich met name op operational lease en private lease. Financial lease daarentegen krijgt weinig aandacht. Dit terwijl auto's uit operational lease en private lease na een x-aantal jaren weer teruggenomen moeten worden (en dus ook weer verkocht moeten worden). Hoe kijkt Stern daartegen aan en waarom richt zij zich niet meer op financial lease?

De directie antwoordt dat het juist is dat zij zich niet richt op financial lease. Full operational lease (waarvan private lease een vorm is) is voor Stern als geïntegreerde dienstverlener veel interessanter, omdat zij daarmee in staat wordt gesteld meer mobiliteitsproducten te verkopen.



Daar komt bij dat het eigendom van de auto's bij Stern blijft en zij dus zeggenschap houdt over waar de auto wordt gebracht voor onderhoud en herstel.

- Er is een ontwikkeling gaande waarbij ondernemers niet meer alleen een online verkooppunt hebben, maar juist weer winkels openen. Hoe kijkt Stern daar tegenaan?

De Directie antwoordt dat het openen van (meer) showrooms niet het antwoord is voor het verkopen van meer auto's. Tegelijkertijd kan internet de showroom niet vervangen. Er zal dus een goede balans gevonden moeten worden tussen verkoop via internet en het aantal fysieke showrooms.

De heer **Jorna (VEB)** stelt de volgende vragen:

- In het persbericht van 20 januari 2017 maakte Stern al melding van de verschuiving van het zwaartepunt van de activiteiten naar "Meer Solutions en Services". Waarom heeft het zo lang geduurd voordat met de implementatie van het plan werd gestart?

De Directie reageert als volgt: Stern is al jaren bezig met het 'verbouwen' van de onderneming, waarbij sinds 2012 een verschuiving van het zwaartepunt van de activiteiten is ingezet. Sinds medio 2016 is daarbij een externe adviseur betrokken, mede op aanraden van enkele grootaandeelhouders, die heeft beoordeeld in hoeverre Stern met de reeds bestaande plannen op de goede weg was. Het plan dat nu voorligt is in feite een aanscherping van de plannen die Stern zelf al ontwikkelde, in combinatie met een nieuwe strategie voor het gebruik van smart data, en stelt Stern in staat de verschuiving van het zwaartepunt van de activiteiten te versnellen. Het is dus niet zo dat Stern nu pas tot implementatie overgaat, zij is daar al langere tijd mee bezig.

Deze bijeenkomst brengt in die zin mogelijk geen groot nieuws, en is dan ook vooral bedoeld om alle tot nu toe beschikbare informatie te delen met de aandeelhouders, zodat iedereen gelijk geïnformeerd is.

- In autodealerland is een consolidatieslag gaande. Is Stern niet bang dat zij – door de focus op "Solutions en Services" te leggen – deze consolidatieslag op dealerterrein gaat missen?

De Directie geeft aan dat het doel van Stern is om klanten te bedienen en dat kan zij goed vanuit de reeds bestaande locaties. Stern gelooft niet dat zij méér klanten zou kunnen bedienen als zij meer dealerlocaties zou hebben. Daarvoor staan Stern andere middelen ter beschikking, zoals internet en geld. Dit wordt onderschreven door het feit dat Stern sinds 2012 een beperkt aantal nieuwe dealerlocaties heeft overgenomen, maar dat desondanks haar marktaandeel is gegroeid. Dit sluit eveneens aan bij de koers die Stern vaart: meer investeren in "Solutions en Services".

- Merk-erkend onderhoud en schadeherstel worden steeds belangrijker. Ook andere onderhouds- en reparatiebedrijven spelen hier op in, zoals Kwik-Fit, en adverteren met merk-erkend onderhoud en schadeherstel tegen een lage(re) prijs. Loopt Stern niet het risico dat een onderneming als Kwik-Fit haar in de wielen rijdt?

De Directie geeft aan dat Kwik-Fit geen merkerkenning heeft en dus ook geen merk-erkend onderhoud uit kan voeren. Mogelijk dat Kwik-Fit bepaalde merken voert, die ook worden voorgeschreven door bepaalde importeurs, maar officieel is geen sprake van merkerkenning. De Directie ziet deze ontwikkeling dan ook niet als een bedreiging voor Stern.

De heer **Rienks (particulier)** stelt de volgende vragen:

- De meeste reorganisaties die door bedrijven worden aangekondigd hebben als doel een reductie van de kosten. De toegelichte strategie lijkt zich vooral te richten op het aanpassen van Stern aan de toekomst. Maar is kostenreductie niet ook voor Stern een belangrijk aandachtspunt, zoals de reductie van personeelskosten? Welke mogelijkheden ziet Stern om haar personeelskosten omlaag te brengen? En hoe kijken de vakbonden daarnaar?

De Directie reageert als volgt: Stern is altijd gefocust op het beperken van de kosten en probeert daar waar mogelijk de kosten te reduceren en de efficiency te verbeteren. Dat laatste heeft Stern laten zien door in de periode 2012-2016 met hetzelfde aantal personeelsleden bijna € 200 miljoen meer omzet te realiseren.

Voor wat betreft het beperken van kosten geldt dat Stern hier niet altijd in is geslaagd, mede omdat veel dealerbedrijven van Stern zich de afgelopen jaren geconfronteerd hebben gezien met een forse kostenverhoging als gevolg van de moderniseringseisen die de importeurs stellen aan panden. Dit is één van de redenen dat Stern niet de ambitie heeft het aantal vestigingen voor de verkoop van nieuwe auto's te vergroten. Stern probeert met minder vestigingen en meer/betere inzet van internet en data via lease en services nieuwe klanten te bereiken om zo via het indirecte kanaal de verkoop van nieuwe auto's te verhogen. Stern probeert een kostenbesparing op dat vlak heel duidelijk via haar geïntegreerde model te bereiken.

Stern heeft zich daarnaast ook geconfronteerd gezien met een stijging van personeelskosten als gevolg van overvolle werkplaatsen. Dit heeft geleid tot een stijging van het aantal inhuurkrachten en minder efficiency.

Hoewel alle communicatie met de vakbonden met betrekking tot cao-aangelegenheden via de BOVAG verloopt en Stern in die zin niet rechtstreeks betrokken is, geeft Stern aan dat de relatie met de vakbonden goed is.

- De vraag naar occasions stijgt sneller dan de vraag naar nieuwe auto's. Hoe belangrijk blijft de verkoop van nieuwe auto's voor Stern?

De Directie geeft aan dat de verkoop van nieuwe auto's belangrijk blijft om het geïntegreerde model zoals dat is gepresenteerd te kunnen blijven voeden. Dealergroep Stern ligt immers aan de basis van dit model. Daarnaast heeft Stern veel occasions en zeer goede kanalen om deze auto's af te zetten.

- Stern heeft een aantal keren genoemd dat zij de groei wil versnellen door de samenwerking op te zoeken met partners, zoals Bovemij. Ziet de Directie nog andere geschikte partners in Nederland om mee samen te werken?

De Directie antwoordt dat er weinig partners zijn die dezelfde kijk hebben op de markt als Stern, dus de hoeveelheid partners waar Stern een mogelijke samenwerking mee aan zou kunnen gaan is niet groot. De Directie spreekt daarbij haar sterke voorkeur uit voor een partij die geen link heeft met dealerbedrijven of merk-erkend schadeherstelbedrijven, omdat dit zeer goed zou passen in het geïntegreerde model van Stern. Bovendien zijn het ook die partijen die op enig moment de aansluiting zullen zoeken bij een merk-erkend onderhouds- en reparatiebedrijf zoals Stern.

De heer **Steeland (particulier)** stelt de volgende vragen:

- Hoe gaat Stern om met de onzekerheid omtrent de restwaarde van de verschillende typen aandrijvingen (benzine, diesel, hybride, elektrisch)?



De Directie noemt dit een terecht punt van aandacht waar Stern haar restwaardebeleid op zal moeten afstemmen. Tot dusver is de restwaarde bij lease altijd goed ingeschat en zijn de resultaten uit verkoop van auto's die uit de lease zijn gelopen goed. Met betrekking tot dieselmotoren geldt dat er in landen buiten Nederland nog veel vraag is naar dieselmotoren, waardoor dat het risico voor die motorisatie wordt gemitigeerd.

- Heeft Stern nog ambities om buiten Nederland actief te zijn?

De Directie antwoordt dat de focus op Nederland gericht blijft. De Directie is van mening dat er nog veel potentieel ligt in Nederland en heeft een bewuste keuze gemaakt daar voorlopig op te blijven focussen. Als Stern al naar het buitenland zou gaan, dan zou zij dat met een grotere partij doen en niet zelf één of enkele bedrijven in het buitenland overnemen.

- Kan de Directie een indicatie geven van de waarde van het 5%-belang in Bovemij?

De Directie antwoordt als volgt: de waardering van het belang is overgelaten aan PwC die jaarlijks aan de hand van verschillende factoren de marktwaarde bepaalt. De boekwaarde van het belang is in de orde van grootte van € 12 miljoen.

De heer **Brinkman (particulier)** stelt de volgende vragen:

- Wat zijn de USP's van Stern?

De Directie antwoordt als volgt: een USP van SternLease is haar unieke positionering. Stern richt zich met lease vooral op de klein zakelijke markt, waardoor de groei de afgelopen jaren forser is geweest dan de groei die de markt liet zien. Bij de dealerbedrijven en de schadeherstelbedrijven geldt dat Stern op alle vlakken probeert maatschappelijk te ondernemen. Als voorbeeld wordt genoemd het onlangs afgesloten lak-contract, waarbij is gekozen voor een lak waarbij het droogproces milieuvriendelijker is. Maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt steeds verder en op meer thema's doorgevoerd, hetgeen zich ook vertaalt in een mooie sterk gestegen positie van Stern in de transparantiebenchmark.

- Hoe speelt Stern in op de technologische ontwikkeling van zelfrijdende auto's?

De Directie antwoordt als volgt: veel fabrikanten zijn al (langer) bezig met de ontwikkeling van auto's met verschillende niveaus van zelfrijdend; van autonoom rijden tot zelf niets meer hoeven doen (*mind off*). De verwachting is – ook bij de fabrikanten – dat auto's waarbij de berijder zelf niets meer hoeft te doen, niet de toekomst is, maar dat een gulden middenweg dat zal zijn. De premium automerken zijn hier al heel ver in. Stern is zich bewust van deze ontwikkeling, maar wil hier tegelijkertijd niet leidend in zijn. Stern moet vooral 'bij de les blijven'.

- Besteedt Stern aandacht aan de steeds verder gaande technologische ontwikkelingen bij de opleiding van (technisch) personeel?

De Directie antwoordt als volgt: Stern stuurt actief op opleiding en ontwikkeling van zowel management (zo bestaat binnen Stern een management development programma waaraan een zorgvuldig geselecteerde groep mensen deelneemt) als technisch personeel. Er worden veel trainingen gegeven aan technisch personeel. Zowel op initiatief van Stern als op initiatief van de importeurs. Daarbij wordt veel aandacht geschonken aan hybride voertuigen, elektrificatie en software.



De heer **Dekker (particulier)** stelt de volgende vragen:

- De margedruk is in 2017 nog iets heviger geweest dan in de daaraan voorafgaande jaren. Stern heeft 21 merken in haar portefeuille. Is het gelet op de margedruk verantwoord om al deze merken te blijven voeren?

De Directie reageert als volgt: de kracht van Stern zit juist in het feit dat zij 21 merken in portefeuille heeft, omdat zij daarmee in staat is invulling te geven aan haar geïntegreerde bedrijfsmodel. Daarvoor is het erg belangrijk om veel merken te vertegenwoordigen. Niet het afstoten van merken is dus de oplossing, maar juist het maken van goede keuzes ten aanzien van proporties. Als voorbeeld noemt de Directie de voorgenomen vermindering van het aantal Fiat vestigingen (van tien naar twee vestigingen).

De Directie noemt voorts dat zij enige margedruk wel kan weerstaan. Zij ziet een bestrijding van de margedruk vooral in het verder uitbouwen van de leasetak en daarmee samenhangend de verkoop van financiële mobiliteitsproducten.

- De verkoop van bedrijfswagens lijkt in 2017 wat teruggelopen te zijn ten opzichte van 2016. Wat is daar de oorzaak van?

De Directie geeft aan dat de verkoop van bedrijfswagens in het eerste halfjaar van 2017 een beetje achter bleef, omdat veel orders later in de tijd werden afgeleverd. Van een teruggelopen verkoop is echter geen sprake. De bedrijfswagenmarkt blijft voor Stern een belangrijke markt om in te opereren.

- Stern verkoopt scootmobielen. Hoe kijkt Stern tegen deze markt aan?

De Directie antwoordt als volgt: hoewel scootmobielen niet per se het segment is waar Stern zich op focust, is de verkoop van scootmobielen heel redelijk geweest. Stern richt zich steeds meer op de verkoop van elektrische fietsen, scooters en kleine auto's. Dit zijn producten die heel goed via een leasecontract kunnen worden verkocht, hetgeen ook de deur openzet naar allerlei andere mobiliteitsproducten. Eén van de redenen om deze activiteit onder te brengen bij Stern Mobility Solutions. De Directie is tevreden over de groei die dit segment binnen Stern laat zien en de groeiende bijdrage die het levert, zij het dat van winst (nog) geen sprake is.

De heer **Van Praag (particulier)** stelt de volgende vraag:

- De politie heeft onlangs een behoorlijk aantal nieuwe auto's aangeschaft (Mercedes-Benz). Denkt Stern een rol te kunnen spelen in bijvoorbeeld het onderhoud en schadeherstel van deze auto's?

De Directie reageert als volgt: Stern heeft lang een schadeherstelcontract gehad met de politie. De Directie noemt het, vanwege de lage tarieven, een business waarmee weinig geld te verdienen is (overigens de reden dat Stern de nieuwe tender van de politie met betrekking tot schadeherstel aan haar voorbij heeft laten gaan). Met het onderhoud van deze auto's zal dat niet veel anders zijn. Aangezien de onderhoudswerkzaamheden aan de markt zullen worden aangeboden, zal er ongetwijfeld enige aftersales business naar Stern vloeien.

De heer **Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers)** stelt de volgende vragen:

- SternPoint heeft de ambitie om een landelijk dekkend netwerk te realiseren met 25 vestigingen. Daardoor moet elke vestiging een relatief grote regio bedienen. Is Stern wel in staat met dit aantal vestigingen de concurrentie met lokale schadeherstellers aan te gaan?



De Directie reageert als volgt: de lokale schadeherstellers ziet Stern niet als een concurrent, omdat dit een andere markt is, namelijk die van universeel schadeherstel. De vraag naar merk-erkend schadeherstel neemt steeds verder toe, waardoor de schadeherstelbranche steeds professioneler wordt. Stern verwacht op dit punt beperkte concurrentie van lokale schadeherstellers.

- Hoe gaat Stern om met de groeiende vraag naar nachtlevering van onderdelen?

De Directie geeft aan dat de Stern-bedrijven op dit moment vanuit centrale hubs meerdere keren per dag worden beleverd. De hubs worden 's nachts door de importeurs beleverd. Stern ziet ook de vraag naar nachtleveringen van dealers en schadeherstelbedrijven toenemen en onderzoekt hoe zij hier vanuit het SternParts-project op in kan spelen.

De heer **Jorna (VEB)** stelt de volgende vragen:

- Welke impact hebben de bijzondere baten op het gepresenteerde EBITDA potentieel in 2020 ten opzichte van 2016?

De Directie antwoordt dat bij het berekenen van het EBITDA potentieel alleen rekening is gehouden met de operationele resultaten. De bijzondere baten hebben daar geen invloed op.

- Welke invloed heeft de Sale & Leaseback van de panden in Purmerend en Almere op de rentabiliteit en de solvabiliteit?

De Directie antwoordt dat Stern dergelijke transacties alleen aangaat met strategische panden. Een externe makelaar taxeert de panden en bepaalt de marktconforme huur, die de basis vormt voor een Sale & Leaseback. De lasten zijn dus gelinkt aan marktconforme condities, zodat de toekomstige huurverplichtingen geen materiële negatieve impact kunnen hebben op de rentabiliteit.

Als gevolg van de recente bate uit de Sale & Leaseback transactie neemt het eigen vermogen toe met € 1,5 miljoen. Tevens neemt het balanstotaal af, omdat de panden en de daarmee samenhangende financieringen van de balans verdwijnen. Hierdoor zal de solvabiliteit toenemen.

- Heeft dit gevolgen voor het dividendbeleid, dat is gekoppeld aan de solvabiliteit?

De Directie geeft aan dat zij geen aanleiding ziet om het dividendbeleid aan te passen.

De heer **Dekker (particulier)** stelt de volgende vraag:

- Als gevolg van aanstaande wijzigingen in de verslaggevingsregels zal Stern in de toekomst langlopende huurverplichtingen weer op de balans moeten opnemen. Rekent Stern zich niet te snel rijk?

De Directie antwoordt dat zij zich hiervan bewust is. Zo moeten mogelijk ook auto's waarop een terugkoopverplichting rust op de balans verschijnen. Stern zal daar op dat moment passend op reageren.



### 3. Samenstelling van de Raad van Commissarissen: benoeming van de heer P.P.M. Nielen

Stern Groep maakt een transitie door van klassieke dealerholding naar een toonaangevend mobiliteitsconcern. Deze transitie en de daarmee samenhangende ontwikkeling en implementatie van het zojuist toegelichte strategisch plan, vragen om uitbreiding van de Raad van Commissarissen met een vijfde commissaris met bijzondere kwaliteiten op het gebied van herpositionering van ondernemingen en lange termijn waardecreatie.

De Raad van Commissarissen draagt de heer P.P.M. Nielen voor om te worden benoemd voor een periode van vier jaar. De Raad van Commissarissen is hiertoe overgegaan vanwege zijn uitgebreide kennis van en ervaring op financieel terrein en met strategische veranderingsprocessen bij ondernemingen. De heer Nielen is onafhankelijk als bedoeld in de Corporate Governance Code 2016. De heer Nielen stelt zich kort voor.

De Voorzitter stelt alle aandeelhouders in de gelegenheid om een aanbeveling voor de benoeming van een lid van de Raad van Commissarissen te doen. Van deze mogelijkheid wordt geen gebruik gemaakt.

De Voorzitter stelt de aandeelhouders in de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer **Jorna (VEB)** stelt de volgende vragen aan de heer Nielen:

- Bent u ook betrokken geweest bij de totstandkoming van het vandaag gepresenteerde strategisch plan van Stern?

De heer Nielen geeft aan hierbij niet betrokken te zijn geweest.

- Zou u zelf investeren in Stern?

De heer Nielen antwoordt dat hij zich bij het vormen van een oordeel over Stern vooral heeft gebaseerd op openbare informatie, zodat het te vroeg is om uitspraken te doen over de waardering van Stern. Daarbij vermeldt de heer Nielen dat hij in het midden laat of een commissaris een (ver)koopadvies zou moeten geven.

De heer **Rienks (particulier)** stelt de volgende vraag:

- Wat is de relatie tussen de heer Nielen en Stern?

De Directie antwoordt als volgt: er bestaat een goede relatie tussen de heer Nielen en Stern. De heer Nielen heeft Stern in het verleden al eens geadviseerd over nieuwe financieringsstructuren. De Directie stelt voorop dat door de Raad van Commissarissen bij het opstellen van een profiel en de zoektocht naar een vijfde commissaris is gekeken naar de competenties van de huidige commissarissen. De Raad van Commissarissen en de Directie zijn van mening dat de heer Nielen met zijn kennis en ervaring een waardevolle bijdrage kan leveren aan Stern. Uiteraard is de keuze voor de heer Nielen objectief tot stand gekomen, waarbij ook alternatieven beschikbaar waren.

De heer **Van Leeuwen (particulier)** stelt de volgende vraag:

- Houdt de heer Nielen aandelen in Stern Groep N.V.?

De Voorzitter antwoordt dat dit niet het geval is en dat de heer Nielen onafhankelijk is als bedoeld in de Corporate Governance Code.

Een aandeelhouder **stemt met 535 stemmen tegen** dit voorstel. De Voorzitter constateert dat de Algemene Vergadering bij **meerderheid van stemmen** de heer Nielen heeft benoemd als commissaris voor een periode van vier jaar.



#### **4. Rondvraag**

De Voorzitter nodigt de aandeelhouders uit voor de rondvraag. Er wordt geen gebruik gemaakt van de rondvraag.

#### **5. Sluiting**

De Voorzitter sluit de vergadering om 13:30 uur en dankt de aanwezigen voor hun komst. De aandeelhouders worden uitgenodigd voor een lunch, die buiten de vergaderzaal zal worden geserveerd.