

‘Winstgevendheid drijft de groei, niet andersom’

Nieuw Kendrion. Zo noemt Joep van Beurden de industrieel toeleverancier nu de automotive-activiteiten zijn afgestoten. Die verkoop was niet alleen maar een afslanking van het bedrijf, het is een fundamentele verandering, wil de topman maar zeggen. Door zich te richten op een dertigtal hoogtechnologische nicheproducten moet Kendrion weer een bedrijf worden waar winstgevendheid op de eerste plaats staat.

Die producten zijn bijvoorbeeld remmen voor industriële robots en windmolens, maar ook onderdelen voor de regulatie van de bloedstroom in een dialyseapparaat. Het moet leiden tot een brutowinstmarge van 15 procent. Tegelijkertijd zou de omzet, vorig jaar 309 miljoen euro, zo'n 5 procent per jaar kunnen groeien.

Van Beurden legt uit waarom Kendrion de auto-activiteiten heeft verkocht. Hij onderbouwt waarom de nieuwe winstdoelstelling volgend jaar al behaald zal worden en stelt dat Kendrion beter af is op de beurs dan in handen van een private investeerder.

1 Hoe is het besluit om de auto-activiteiten te verkopen tot stand gekomen?

“De vraag of we beide richtingen wel naast elkaar konden doen, lag al langere tijd op tafel. Het ging daarbij om het risico dat we allebei half zouden doen en we nergens echt goed in zouden zijn. We hebben

‘WE GAAN MEER DIVIDEND UITKEREN. ALS JE JE RICHT OP WINSTGEVENDHEID, DAN MOETEN AANDEELHOUDERS MEEPROFITEREN’

