

# Sandd blijft groeien in vrije markt

Postbedrijf haalt nieuw volume binnen, maar prijzenslag zet tarieven onder druk

Wessel Gossink  
Apeldoorn

De economische recessie heeft geen vat op postbedrijf Sandd. Het bedrijf is in het eerste halfjaar blijven groeien, zegt bestuursvoorzitter Gert-Jan Morsink.

Sandd, de grootste concurrent van TNT Post op de Nederlandse markt, handelde in het eerste halfjaar 226 miljoen poststukken af, bijna 10% meer dan vorig jaar. Door een prijzenslag op de postmarkt bleef de omzetgroei beperkt tot ruim 5%, waardoor de omzet uitkwam op €42,7 mln.

De Nederlandse postmarkt is sinds 1 april volledig vrijgegeven, waardoor rivalen van TNT nu ook geadresseerde post onder de 50 gram mogen bezorgen. Maar daarvan is de groei van Sandd nu nog niet afkomstig, aldus Morsink. 'De projecten die we daarvoor hebben lopen met een aantal banken en verzekeraars, zitten nog in de pilotfase. Het vergt redelijk wat IT-aanpassingen.' In 2010 verwacht Morsink via de pilots wel 60 tot 80 miljoen extra poststukken te kunnen toevoegen. Dit jaar moet het volume met 55 miljoen groeien tot 450 miljoen stuks.

Volgens Morsink blijven de gevolgen van de crisis voor de postmarkt binnen de perken. 'Het heeft vooral effect op transactiepost (facturen, polissen etc., red.) en niet zozeer op de rest van de markt', zegt de directeur. 'Bij onze top 25 aan klanten blijven de volumes redelijk stabiel.' Wel heeft Sandd enkele kleinere klanten failliet zien gaan.

Een groot effect heeft echter wel de hevige prijzenslag die de laatste maanden is losgebarsten. 'TNT doet er alles aan om volumes bij ons weg te halen', aldus Morsink. 'Dat is een prijsspiraal waar we wel in mee moeten gaan.' Daardoor is er geen hogere gemiddelde prijs



Een postbezorger van Sandd doet haar ronde in Zandvoort.

Foto: ANP

per poststuk gekomen, terwijl dat wel verwacht werd omdat de TNT-rivalen ook toegang hebben tot het hogere segment van de markt.

TNT ontkent overigens dat het bezig is met een prijsoorlog. 'TNT Post en NetwerkVSP doen niet mee aan een prijzenslag', aldus

een zegsman. 'Ons bedrijf is een gezond bedrijf en wil dat blijven en is daarom juist gericht op de lange termijn.'

Ondanks de lagere gemiddelde stuksprijs bij Sandd steeg het operationele resultaat. Het Apeldoornse bedrijf zag zijn bedrijfsresultaat voor amortisatie en afschrijvingen (ebitda) met 50% groeien tot 'rond de €3 mln'. Over het hele jaar verwacht Morsink een ebitda-marge van 7%, tegen 4% vorig jaar. Een nettoresultaat maakt Sandd niet bekend.

De betere marge is het gevolg van volumegroei, maar vooral ook van besparingen. 'We hebben onder meer het verloop drastisch teruggebracht, wat flink scheelt in de kosten van tijdelijke inhuur', zegt Morsink. Daarnaast is de organisatie op het hoofdkantoor van Sandd aangepast.

Aan nieuwe maatregelen om de efficiëntie te vergroten wordt nog gewerkt. Zo wordt ook het netwerk tegen het licht gehouden. Morsink: 'We kijken naar onze vestigingsstructuur en onderzoeken het samenvoegen van vestigingen en het opzetten van nieuwe distributiecentra.' Voor de optimalisatie van het netwerk en de uitbreiding van de ICT-systemen hebben de eigenaren van Sandd, investeringsmaatschappijen NIBC, Fortis Private Equity en Trimoteur, 'enkele miljoenen' ter beschikking gesteld. De investering moet bijdragen aan de langetermijnambitie om in 2012 op 800 miljoen poststukken te zitten.

Schaalvergroting via een fusie met Deutsche Post-dochter Selekt-Mail, een gerucht dat al jaren met enige regelmaat de kop opsteekt, ziet Sandd momenteel niet zitten. 'Op dit moment is dat niet opportuun', zegt Morsink. 'Deutsche Post heeft het voldoende druk met zijn eigen strategie en voor Sandd is het de vraag of het niet verstorend zou werken voor onze initiatieven. We boeken nu een goede autonome groei en de organisatie staat goed op palen.'