



NRGValue 2015 - 2018; het waren twee fantastische jaren!

In een advertentie op pagina 31 van het dagblad Trouw van zaterdag 4 juli 2015 kondigde Esso Nederland BV aan dat zij stukken als bedoeld in artikel 334h van het Burgerlijk Wetboek bij de Kamer van Koophandel had gedeponeerd. Er stond ook een korte uitleg bij: 'Het bestuur van de splitsende vennootschap is voornemens tot splitsing te besluiten'. De advertentie heeft maar weinigen in beweging gebracht, terwijl alle juridische alarmbellen rinkelden.

Wie de gedeponeerde stukken zou hebben ingezien, zou immers hebben ontdekt dat het de bedoeling van Esso was om een gedeelte van haar vermogen af te splitsen naar een nieuw op te richten vehikel genaamd Fuelsco 4 BV - de 4 duidt erop dat zij een dergelijke truc al eerder had uitgevoerd - om dat vervolgens te verkopen. Het af te splitsen vermogen bestond uit alle rechten van Esso Nederland met betrekking tot 95 tankstations: eigendomsrechten, maar ook huurrechten, erfpachtrechten en rechten van opstal. Het splitsingsvoorstel vermeldt dat de waarde van het af te splitsen vermogen per 31 december 2014 is bepaald op ruim 36 miljoen euro, op basis van de boekwaarde. Voor Esso Nederland was dit maar een geringe aderlating: zij behield volgens de splitsingsdocumentatie een vermogen van ruim 1,9 miljard euro, ook op basis van boekwaarde.

Voor een contractspartij van Esso Nederland BV, bijvoorbeeld de verhuurders van 59 tankstations, veranderde er nogal wat. Hadden zij tot aan de splitsing een huurder met een eigen vermogen van meer dan een miljard (en niet of nauwelijks bankschulden), na de splitsing hadden zij een huurder met een schuld aan diverse banken die veel groter was dan de (boek)waarde van haar activa.

Fuelsco 4 BV werd immers op 18 november 2015 gekocht door NRGValue Retail Nederland BV en omgedoopt in NRGValue Tankstations Nederland BV. Blijkens haar geconsolideerde jaarrekening 2015-2016 had NRGValue op 31 december 2015 ongeveer 36 miljoen euro schuld aan banken en 17 miljoen schuld aan groepsmaatschappijen, waaronder een ABN AMRO Participatiefonds. Een enkele wakkere verhuurder heeft in de zomer van 2015 nog een garantie van Esso Nederland weten te bedingen voor de uitstaande huurverplichtingen waarvoor Esso na de splitsing niet meer aansprakelijk zou zijn. De rest ontdekte het pas toen het te laat was.

Aan het tijdperk van NRGValue lijkt alweer een einde te zijn gekomen door de verkoop van haar complete Esso-netwerk aan EG Group. In mijn column van vorige maand vroeg ik mij nog openlijk af wat NRGValue zou vinden van de overeenkomst tussen

EG Group en ExxonMobil om 500 Texaco- en Firezonelocaties om te kleuren naar het Esso-merk. Het is nu wel duidelijk dat dat geen verrassing was voor NRGValue-oprichter Mendes de Leon. Op de website van NRGValue was op 21 februari jl. een afscheidsgroet van hem te lezen waarin hij verklaarde dat hij in januari van dit jaar al een oplossing had gevonden: "Na de laatste maanden met het team van EG Group te hebben samengewerkt, ben ik ervan overtuigd dat EG Group de perfecte partner is voor NRGValue om in de toekomst verder te kunnen groeien. Ik zou iedereen bij NRGValue willen bedanken voor de fantastische jaren."

De bewoordingen 'perfecte partner voor NRGValue' verbaasden mij nogal. Partner? NRGValue is overleden. Mendes de Leon heeft de huid van NRGValue immers aan de gebroeders Issa van Euro Garages (met ook weer enige banken daarachter) verkocht. Hoe duur moet nog blijken. De mensen die voor NRGValue werken (waaronder het personeel van de voormalige ROC) zullen worden ingelijfd in de organisatie van EG Retail Nederland. Het zou mij niet verbazen als daar gaat worden gereorganiseerd.

Maar ga ik niet te snel? De Autoriteit Consument en Markt (ACM) moet toch nog toestemming verlenen voor deze transactie? Dat is juist. De ACM weigert deze toestemming als een overname ertoe leidt dat consumenten te weinig keuze voor aanbieders overhouden. Ik verwacht daar geen problemen, omdat deze aankoop het aantal verkooppunten van EG Group in Nederland wel met ongeveer 1/5e vergroot (van 498 naar 595) maar het marktaandeel van EG Group nog steeds beperkt is. Volgens cijfers van het CBS gepubliceerd in 2015 wordt EG Group nu nummer 2 in Nederland. Texaco en Firezone hadden samen 489 verkooppunten, die goed waren voor ongeveer 10% marktaandeel op basis van consumenten-liters. Dat wordt met 97 Esso-stations erbij ongeveer 14%. Shell heeft minder verkooppunten (454 in mei 2015) maar heeft een marktaandeel van 20% vanwege de grotere doorzet van haar verkooppunten.

Ik ben benieuwd wie de gebroeders Issa deze maand weer tegenkomen op hun overnamepad.

Dirk van den Berg is advocaat bij BarentsKrans N.V. in Den Haag en is ruim vijftien jaar gespecialiseerd in tankstationzaken. In Pompschop gaat hij maandelijks in op een juridisch onderwerp. Reageren? dirk.vandenberg@barentskrans.nl