



Den Haag, 15 februari 2011

Ahold klaar voor nieuwe groeifase

Geachte Ahold aandeelhouder,

Ahold gaat de toekomst in gezonde toestand tegemoet. De balans is op orde en de supermarkten draaien goed. Toch staat de onderneming nog voor diverse uitdagingen en zullen de komende periode belangrijke keuzes moeten worden gemaakt. De onderneming zal de weg naar een hogere omzetgroei in moeten slaan. Uitbreiding in non-food, overnames en groei in Oost-Europa behoren tot de mogelijkheden. De huidige topman, John Rishton, heeft die knopen niet of nauwelijks doorgehakt. Het is aan zijn opvolger, Dick Boer, om dat wel te doen.

Prudent met kasgeld

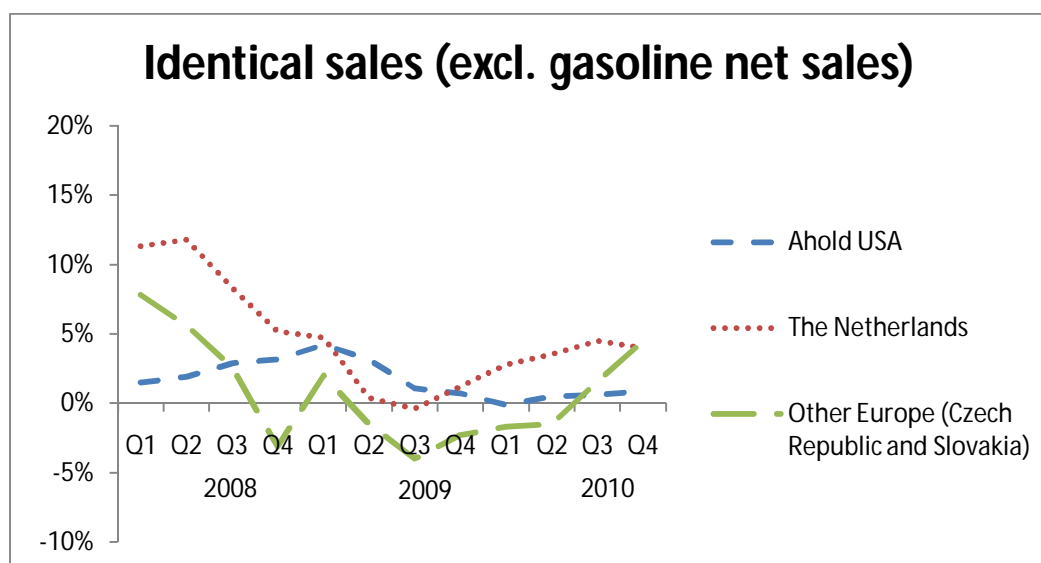
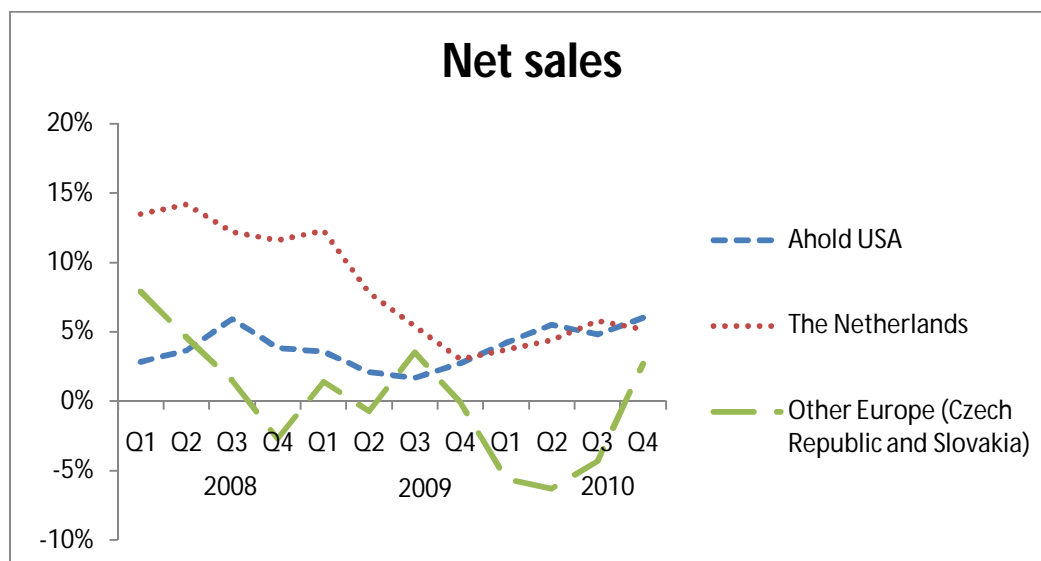
Na bijna drieënhalve jaar zal bestuursvoorzitter John Rishton Ahold vervullen voor Rolls Royce. Het bedrijf heeft onder zijn leiding aan financiële en operationele stabiliteit gewonnen. De supermarkten in Nederland en de Verenigde Staten zijn succesvol geherpositioneerd en aan de problematische gang van zaken in Oost-Europa is een einde gemaakt. Rishton heeft goed op de winkel gepast, want naast de operationele verbeteringen is ook de balans op orde met een behapbare schuldpositie en een goedgevulde kas.

Dick Boer zal als prioriteit het verhogen van de groei hebben. Daarvoor heeft hij een relatief sterke balans met bijna 3 miljard aan liquiditeiten tot zijn beschikking voor autonome uitbreiding en overnames. De overtollige kasgelden moeten prudent worden aangewend. Overnamekandidaten dienen kritisch te worden beoordeeld.

Operaties op orde, meer groei gewenst

Eén van de financiële doelstellingen van Ahold is op middellange termijn een houdbare omzetgroei van 5 procent die voornamelijk moet komen uit groei van de identieke omzet, oftewel uit groei van bestaande supermarkten. Die doelstelling lijkt de laatste jaren steeds moeilijker haalbaar. De netto omzet groeit nog nipt met 5 procent, maar de groei van de identieke omzet ligt op een te laag niveau. Nederland presteert het afgelopen jaar nog het best, maar de groei in de Verenigde Staten en Oost-Europa laat te wensen over (zie grafieken).

Ahold is de laatste jaren naarstig op zoek naar groei. In november 2009 maakte Ahold bekend een tweetal bestuursleden vrij te maken om op zoek te gaan naar groei. Zestien maanden later zijn daar nog weinig concrete groeikansen uit voortgekomen. Ahold nam tweemaal een aantal Amerikaanse winkels over. In december 2009 kondigde het de koop aan van 25 Ukrop en 5 Shaw's supermarkten. Daarnaast werden reeds verwachte uitbreidingsplannen in België bekendgemaakt. Veel verder dan een eerste teen in het water gaan deze vooralsnog niet. Ook was er sprake van hernieuwde interesse in Hema. Ahold zou tot de laatste kandidaten behoren of zelfs de laatst overgebleven kandidaat zijn, maar onduidelijk is of aan de gewenste uitbreiding in non-food gestalte wordt gegeven door de Hema over te nemen. Het lijkt er op dat de Zaanse grootgrutter niet bereid is tot het betalen van de hoofdprijs en dat is verstandig.



De groeistrategie van de onderneming is in de afgelopen jaren gebaseerd op de herpositionering van haar supermarktmerken, door aanpassing van het productaanbod en het prijsbeleid, die als springplank voor toekomstige groei moet dienen. Nu Ahold een solide onderneming is maar met een stabiele lage groei is de vraag hoe de toekomstige groei gaat worden gerealiseerd. De VEB vraagt Ahold daarom concrete plannen, inclusief financiële doelstellingen, te openbaren.

Lek Oost-Europa boven, maar toekomst onduidelijk

Met de ketens Hypernova en Albert heeft Ahold een positie in de Oost-Europese retailmarkt (Tsjechië en Slowakije). Daar is weinig plezier aan beleefd, want de activiteiten waren overwegend verlieslatend. In 2009 is daarom een programma gestart om de prestaties te verbeteren. Ahold sloot slecht lopende supermarkten of bouwde deze om. Hierdoor stond de



omzet uit Oost-Europa in de meeste kwartalen onder druk. Wel lijkt het verlieslek gedicht en schommelt het resultaat inmiddels rond het break even niveau. In de laatste twee kwartalen van 2010 herstelde de identieke omzetgroei zich weer, in het vierde kwartaal was er zelfs sprake van een groei met 5 procent. Dat geeft hoop voor de toekomst, maar met een omzet van 1,7 miljard euro vormen de activiteiten slechts 5,8 procent van de concernomzet.

Ahold heeft in het verleden verklaard voldoende groeimogelijkheden te zien in Oost-Europa, nadat de herstructurering is voltooid. Nu dat het geval is, zijn beleggers op zoek naar het antwoord op de vraag wat de toekomstplannen zijn. De VEB verzoekt Ahold meer duidelijkheid te geven over de toekomstplannen en geformuleerde (financiële) doelstellingen, specifiek voor deze regio.

Blijven zitten, afstoten of uitbreiden

Naast haar drie divisies bezit Ahold een tweetal deelnemingen in joint ventures in Portugal en Scandinavië. In 1992 werd Ahold door middel van een 49 procent belang partner in de joint venture Jerónimo Martins Retail (JMR). In een aandeelhoudersovereenkomst met de andere partner werd vastgelegd dat beide partners een gelijk stemrecht kregen.

In april 2000 kocht Ahold een belang van 50 procent in ICA AB, dat op haar beurt eigenaar is van ICA Group, een uitbater van supermarkten in Noorwegen, Zweden en de Baltische staten. Vier jaar later werd het belang verhoogd naar 60 procent. Ondanks het meerderheidsbelang heeft Ahold door een aandeelhoudersovereenkomst met de andere partner geen beslissende stem in de onderneming.

Beide ondernemingen zijn minder winstgevend dan Ahold zelf, maar presteren redelijk. Toch is de huidige situatie niet ideaal. Ahold profiteert als investeerder weliswaar van goede bedrijfsresultaten, maar heeft geen middelen om beslissingen af te dwingen. Op die wijze kan het geen sturing geven aan het strategische, financiële en operationele beleid. Blijven zitten en de huidige situatie handhaven lijkt daarom van de drie opties de minst lucratieve. Volledig afstoten of overnemen lijkt logischer. Het is wenselijk dat Ahold daar een duidelijke keuze in maakt en deze deelt met haar aandeelhouders.

Namens de Vereniging VEB NCVB,

Jan Maarten Slagter, directeur

Wilt u op dit bericht reageren? E-mail dan naar info@veb.net.

Noot: Bij het opstellen van deze brief waren zowel het jaarverslag als de definitieve agenda voor de aandeelhoudersvergadering nog niet beschikbaar.