

**AKZONOBEL
VS
PPG**

EEN VERGELIJKING IN DUIZEND KLEUREN

Een ander type leider had AkzoNobel in 2012 nodig, het jaar dat Hans Wijers vertrok. Topman Ton Büchner is nu twee jaar bezig het verfbedrijf gezonder te maken. Zo verkocht hij bedrijfsonderdelen in de VS aan concurrent PPG. Hoe staan AkzoNobel en het Amerikaanse PPG er voor, twee jaar na die deal?

APPELS EN PEREN

Veel beleggers kiezen liever voor een belegging in een bedrijf dichtbij dan voor een buitenlandse concurrent. Is dat terecht? In deze rubriek worden de prestaties, kansen en risico's van Nederlandse beursfondsen vergeleken met die van een buitenlandse concurrent

Tien jaar lang was oud-minister en consultant Hans Wijers de hoogste baas bij AkzoNobel, dat na de verkoop van medicijnenfabrikant Organon in 2007 een verf, coating- en chemiebedrijf is. Hij zorgde in 2008 voor de definitieve gedaanteverwisseling van het bedrijf door de aankoop van het Britse verfbedrijf ICI. Sindsdien mag het bedrijf zich wereldmarktleider op het gebied van verf en coatings noemen, met een jaaromzet van 15 miljard euro.

PPG, de Pittsburgh Plate Glass Company, is iets kleiner met een omzet van 15 miljard dollar. Naast verf en coatings blijft het concern

ook trouw aan zijn wortels door actief te zijn in de glasindustrie.

TEGENGESTELD UITBREIDEN

Zowel AkzoNobel als PPG hebben een jaar of zes geleden groei gezocht via overnames. Waar AkzoNobel vooral de VS introk door de aankoop van ICI, winkelde PPG in diezelfde periode juist in Europa door het Nederlandse verfbedrijf SigmaKalon over te nemen. Die aankoop is de succesvolste gebleken. AkzoNobel moest in 2012 miljarden euro's afschrijven op de aankoop van ICI. De (verwachte) inkomsten waren te laag om de overnamesom nog langer te rechtvaardigen. Bij PPG staat alle goodwill die het betaalde voor SigmaKalon – zo'n miljard dollar – nog altijd in de boeken.

Die luxepositie maakte het voor PPG eenvoudiger om eind 2012 de Amerikaanse verfvacativiteiten van AkzoNobel over te nemen voor een miljard dollar. Daarmee kreeg het Amerikaanse concern een zeshonderd winkels, zo'n twintig productie- en distributiepunten

en een handvol verfmerken in handen. Hiermee heerst PPG samen met Sherwin-Williams op de Amerikaanse verfmarkt. De integratie van de oude tak van AkzoNobel loopt tot nog toe goed. Van de 200 miljoen dollar aan kostenvoordelen die het voor ogen had te realiseren de komende jaren was na een half jaar de helft al binnen.

OPERATIONELE VERSCHILLEN

De verkoop van de Amerikaanse verfvacativiteiten door Ton Büchner lijkt niet onlogisch gezien de cijfers die AkzoNobel rapporteerde de voorgaande jaren. In de laatste vijf jaar onder Wijers creëerde het bedrijf

geen waarde. Bij AkzoNobel waren de kosten voor kapitaal - denk aan rentelasten op leningen en dividend

