



UNILEVER IS NOG NIETS WIJZER GEWORDEN VAN BESTEDE MILJARDEN AAN LUXEVERZORGING

Unilever trok sinds 2016 meer dan tien miljard euro uit om bedrijven te kopen in het hogere segment van persoonlijke verzorging. Het rendement daarop laat te wensen over, zo laten berekeningen van de VEB zien. Het is een belangrijke verklaring voor de lage waardering van Unilever ten opzichte van de concurrentie.

En bijna-doodervaring. Zo kwalificeerde een grote belegger Unilevers overnamepoging van het onderdeel van Glaxo-SmithKline (GSK) dat zich richt op pijnstillers, tandpasta en vitaminepillen voor consumenten.

De voorgestelde overnameprijs, na drie tussentijdse verhogingen, van omgerekend 60 miljard euro betekende een ondernemingswaarde van bijna

**MEER DAN
3,4 MILJARD
MENSEN IN
MEER DAN
190 LANDEN
GEBUIKEN
IEDERE DAG
EEN PRODUCT
VAN UNILEVER**

19 keer het brutobedrijfsresultaat (ebitda) van 2021. Unilever was op dat moment zelf op de beurs 13 maal de ebitda waard en groeide ongeveer even hard (een betere formulering is: even traag) als het betreffende onderdeel van GSK waar het zijn zinnen op had gezet.

Onder beleggers brak paniek uit. Hoe kon topman Alan Jope zo veel willen betalen voor een toch tamelijk middelmatig presterend bedrijf? Het aandeel Unilever

kelderde in twee handelsdagen tijd met 10 procent. Die onvrede onder beleggers drong al snel tot de bestuurskamer door. Hoewel de GSK-overname niet doorging, werd de misstap de Schotse ceo zwaar aangerekend. De aankondiging van zijn vertrek liet niet lang op zich wachten. Uiterlijk eind dit jaar – eerder dan gepland – zal hij vertrekken bij het levens- en verzorgingsmiddelenconcern.