

Terwijl het overnamecircus wereldwijd op volle toeren draait zoekt een aantal Nederlandse bedrijven de toekomst dichterbij huis. Nederlandse en Belgische bedrijven lonken daarbij opvallend veel naar elkaar.

BLOEIENDE BELANGSTELLING TUSSEN DE LAGE LANDEN

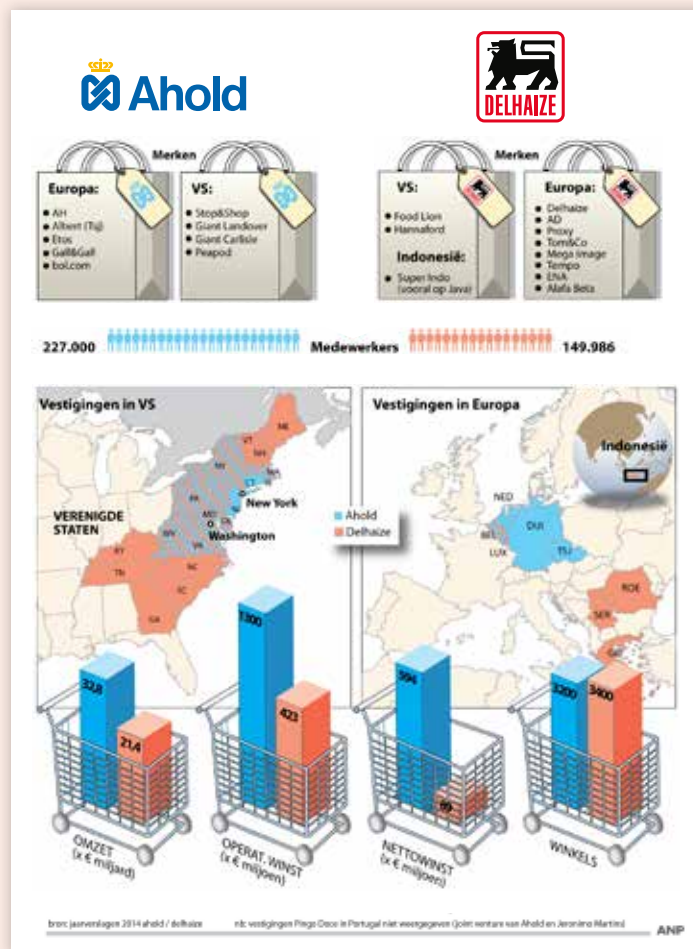
Nu al spraakmakend zijn de gesprekken die Delhaize en Ahold voeren over een mogelijke fusie. Een samensmelting tussen de twee retailbedrijven is al jaren onderwerp van gerucht maar tot een akkoord is het voornamelijk niet gekomen. Gezien de euforie onder beleggers – de koers van Ahold en Delhaize vloog omhoog na bevestiging van de gesprekken – lijkt de markt er op te vertrouwen dat de supermarktconcerns er dit keer wel uitkomen.

De fusie is vanuit strategisch perspectief helder. Zo kunnen de supermarkten hun krachten bundelen in de Verenigde Staten en ontstaan er behoorlijke inkoopvoordelen. Analisten van Rabobank becijferen dat alle voordelen bij elkaar kunnen oplopen tot één miljard euro.

FUSIE OF OVERNAME?

In België zal gesproken worden over een fusie, maar als het zo ver komt heeft de transactie meer weg van een overname: Ahold is qua beurswaarde twee keer zo groot als Delhaize. Door de samenvoeging ontstaat een winkelreus met een omzet van 54 miljard euro en een nettowinst van 1,2 miljard euro (cijfers 2014).

Ook KPN heeft de blik op het zuiden gericht. Het telecombedrijf verkocht eind april zijn Belgische dochter Base. Toch blijft KPN top-



man Eelco Blok de koopkracht van 11 miljoen Belgen interessant vinden. Vlak na de verkoop van Base liet Blok in een interview optekenen dat hij wel brood ziet in een fusie met

CULTUURVER-SCHILLEN OP HOOG NIVEAU ZIJN TRADITIONEEL EEN STRUIKELBLOK

Belgacom, het grootste Belgische telecombedrijf. Het gaat wel om langetermijnplanning, want voornamelijk moet de Belgische overheid – grootaandeelhouder in Belgacom – hier goedkeuring voor geven.

Ook topman Koen Slippens van groothandelsbedrijf Sligro ziet België als jachtterrein voor verdere groei, zo was de boodschap tijdens de aandeelhoudersvergadering eind maart. Slippens gaf zelfs aan dat Java, een van de grootste Belgische groothandels, perfect bij Sligro zou passen.

RISICOVOL

De vooraf breed uitgemeten voordelen van fusies en overnames blijken achteraf vaak tegen te vallen. Bij samenwerking tussen Belgische en Nederlandse bedrijven spelen traditionele struikelblokken als cultuurverschillen op hoog niveau misschien nog wel een grotere rol dan gebruikelijk. De bijna-fusie tussen ABN Amro en het Belgische Generale Bank ketste onder andere af op onbegrip tussen wederzijdse bestuurders en ook in de combinatie Fortis-ABN Amro waren de onderlinge verhoudingen later verre van optimaal.

Recentere – zomer 2014 – verkocht retailconcern Macintosh 24 schoenenwinkels van Scapino, omdat deze niet meer in de strategie van het bedrijf zouden passen. “De positie van Scapino in België is te klein om als discounter succesvol te zijn. Daarbij speelt een rol dat het nauwelijks mogelijk is om Belgische activiteiten te ondersteunen vanuit het goed renderende Scapino Nederland”, aldus ceo Kurt Staelens in de media.

Ook Delta Lloyd nam in december vorig jaar afscheid van haar Belgische bankonderdeel, omdat de activiteiten niet meer in de strategie van het concern zouden passen.

Het is de grote vraag of dergelijke berichten over een paar jaar opnieuw te lezen zijn, maar dan over bedrijven die zich nu opmaken voor hechte samenwerking.