

Ik kan makkelijk dingen nu niet doen en dat geeft de komende twee jaar geen probleem, maar over drie jaar weer wel.”

Hoe bedoelt u?

“Een groothandel moet ingroeien in de markt, het duurt een paar jaar voordat je daar geld verdient. Supermarktklanten gaan makkelijk over van de een naar de ander. Bij horecaklanten is het wat gevoeliger om professionele inkopen ergens anders te doen. Het is op korte termijn goed mogelijk even niet te zaaien. Ik denk niet dat het verstandig is, wij gaan gewoon door met zaaien en af en toe moet je wat meer zaaien. Juist op dit moment, omdat het daarna heel veel gaat geven.”

Gaat u last krijgen van de consolidatieslag bij de supermarkten? Kunt u winkels van Super de Boer overnemen?

“In de retail wordt volop gesproken over de grote consolidatieslag. Voorlopig is er alleen deconsolidatie. Schuitema en Ahold zijn juist uit elkaar gegaan. Een club als Super de Boer is voor ons op dit moment een stuk te groot. Met Edah kochten we alleen winkels en wat overhead en personeel, klaar. Hier koop je de hele zaak.”

Veel spelers in supermarkten zijn groter, in hoeverre heeft u daar last van?

“In ons vak is de belangrijkste factor je in-



VAN ASSENDELFT

kooppositie. Daar heb je een probleem als je klein bent of een voordeel als je groot bent, zeker in de foodservice. Onze inkoop voor retail doen wij met Superunie, onze inkoopvereniging. Zij koopt in voor 35 procent van de Nederlandse markt, dus volop schaalgrootte. Maar voor Albert Heijn is het toch wel iets makkelijker zakendoen, AH kan zijn formule massaal in de markt wegzetten. Albert Heijn zit overal.”

U had hoge afschrijvingen op de tachtig Edah-vestigingen...

“De afschrijving gaat de komende jaren naar een genormaliseerd niveau. De afschrijvingen zijn zo hoog om twee redenen. De Edah's waren ‘Oost-Europese’ winkels en die hebben wij allemaal in een korte periode verbouwd, alles is nieuw. Normaal gesproken als je tachtig vestigingen hebt, doe je er ieder jaar tien. De tweede reden is de overnamesom van Edah, 65 miljoen euro, waarvan 50 miljoen immateriële activa, die schrijven wij af, wat je bij goodwill niet zou doen. Dat heeft niets te maken met te veel of te weinig betaald hebben voor de Edah-formule. Wij hebben een nette prijs betaald. Wij hebben de supermarkten niet ingekocht om ze weer door te verkopen met winst, maar om er een mooie tweede tak

voor Sligro Food Group van te maken. Ik ben ervan overtuigd dat als je de zaken zou willen verkopen dat je daar als geheel prima business mee kan doen. Dat was en is echter nooit de intentie.”

Dus de waarde van die winkels is aantoonbaar groter geworden?

“Het winkelbestand heeft een goede waarde, ondanks de economische recessie. Supermarktllocaties zijn in Nederland zeer schaars, er komen bijna geen nieuwe bij. Je mag niet zomaar in ieder winkelpand een supermarkt vestigen. In een gemeente mogen zoveel supermarkten zitten met zoveel meter, klaar. Supermarkten hebben altijd hun waarde. Ik geloof niet dat daar nu minder voor betaald wordt. Dat is meer afhankelijk van de kwaliteit van het punt en hoeveel kandidaten daar goed mee uit de voeten kunnen.”

U neemt in een moeilijke tijd het stokje over van uw neef, de ‘legendarische’ Abel Slippens, dat valt niet mee...

“Het is niet de makkelijkste tijd om in te stappen. Maar volgens mij kun je beter zo instappen en de crisis om je oren krijgen dan er na vier jaar mee geconfronteerd worden. Wat ik mooi vind is dat het bedrijf voor een deel een ruwe diamant is die nog vol bewerkt moet worden.”

Maar uw koersrendement is niet om over naar huis te schrijven...

“Kom over een paar jaar terug. Ik ben in september begonnen. Toen ging het omlaag. Ik ben bij Sligro Food Group begonnen in 1998, ik zit er tien jaar. Dat geeft een iets ander plaatje. Wij prijzen ons gelukkig met een aantal langetermijnaandeelhouders, grote maar ook kleine. Als je terugkijkt naar de beurzen in 1989, zelfs zonder herbelegging van dividend, is het aandeel nu achttien keer meer waard dan toen.”

Wie een jaar geleden kocht heeft daar niets aan...

“Ook de beleggers van de eerste uren hebben natuurlijk de afgelopen negen maanden de koersen zien dalen. Ik denk dat wij minder last van de koersdaling hebben gehad dan anderen. Wij zijn een bedrijf dat in tijden van enorme toename van de beurs meestal net iets minder stijgt. We doen het door de loop der jaren fantastisch. En het voornemen is het de komende jaren fantastisch te blijven doen.” ■

