



DICK BOER

Van financiële man voor Ahold in Tsjechie, via baas van Albert Heijn en Ahold Europa tot hoogste man van heel Ahold. Het is de weg die Dick Boer in veertien jaar aflegde.

Boer groeide op in het Zeeuwse Axel waar vader Jan Boer een buurtsuper had. Albert Heijn was destijds de grote concurrent. Zoon Dick ging, na de Heao, werken bij inkooporganisatie Unigro en stapte over naar SHV voordat hij in 1998 in dienst trad bij Ahold.

voor fusies en overnames. Met hen willen we heel goed begrijpen waar we onze groei vandaan willen halen. Als je dat niet goed vastlegt gaat iedereen met van alles aan de haal.

Als u aan overnames denkt, kijkt u dan naar belangen in andere bedrijven of wilt u het als meerderheidsaandeelhouder voor het zeggen hebben?

Je hoeft niet 100 procent eigenaar te zijn om het voor het zeggen te hebben, maar je moet zeggenschap hebben over de toekomst en de richting van het bedrijf. Je moet wel meerderheidsaandeelhouder zijn. Alleen bij JMR [een joint venture van Ahold met het Portugese supermarktconcern Jeronimo Martins; red.] hebben we die positie nu niet.

Nu u Bol.com heeft gekocht zou een mogelijke overname van de Hema of Wehkamp van de baan zijn, zeggen analisten. Of kan dat later alsnog?

Wij hebben met Bol.com een goede acquisitie gedaan en dat

“Je hoeft niet 100 procent eigenaar te zijn om het voor het zeggen te hebben, maar je moet zeggenschap hebben over de toekomst en de richting van het bedrijf.”

is waar we ons nu op concentreren. We zien mogelijkheden in het mooie merk en goede managementteam, dat veel verstand heeft van online verkoop. En alle andere speculaties werp ik verre van mij, want er worden er heel veel genoemd en als ik begin er één niet of wel te noemen, dan is het einde zoek.

Ahold kan Bol.com gewoon betalen van het geld dat in één kwartaal binnenkomt. Zit het concern niet te ruim in zijn jasje?

Wij zijn ons ervan bewust dat we de kapitaalstructuur moeten en kunnen verbeteren. We doen er ook veel aan. Afgelopen jaar hebben we voor een miljard euro aan aandelen teruggekocht en we hebben het dividend met bijna veertig procent verhoogd. Dat zijn grote stappen. Daarnaast doen we ook overnames en gaan we een aflopende lening van 400 miljoen euro aflossen.

Hoeveel tijd neemt u om dat te ruime jasje uit te doen?

We begrijpen dat we daar wat aan

moeten doen, snappen ook dat rendement van het geld op onze balans nu niet hoog is. Daar moeten we dus iets beters voor verzinnen en dat zullen we de komende tijd ook laten zien. Ik heb het dan over 1 miljard euro aan kasgeld.

U wilt de komende drie jaar 350 miljoen aan kosten besparen. Waarom en waar?

We zijn continu bezig om de efficiency te verhogen en zo aantrekkelijker te worden voor klanten. Dat kan een lagere prijs zijn of een betere service. Als je het retail vakmanschap beheerst, is dat waar het eigenlijk om draait.

Daarom hebben we continu programma's lopen om kosten te verlagen en de opbrengsten te investeren in onze merken. Dat model hebben we in 2003 bij Albert Heijn ingevoerd. Toen ik binnenkwam was het marktaandeel rond de 26 procent, nu is het ongeveer 33 procent. We gebruiken de methode nog steeds om het prijsverschil tussen prijsvechters en supermarkten zo gering mogelijk te houden.