



VLUCHTEN KAN NIET MEER

door Wouter
Weijand

Je springt er even op, om je in veiligheid te brengen en daarna waag je de oversteek: vluchttheuvels zijn reuze handig, ook in beleggingsland. Meestal leveren ze nauwelijks rendement op, maar rust en zekerheid is ook wat waard. Naast cash is, nee was goud jarenlang een vaste waarde in menige portefeuille. Inmiddels zakt de goudprijs al een tijdje gestaag, zonder serieuze media-aandacht overigens. Die komst vast weer als we de \$1000 naar beneden passeren.

Een andere fysieke asset class, die te maken heeft met vluchtgedrag, is onroerend goed: de mainland Chinezen, die koffers cash in HK omzetten in stenen, net zoals de Russen dat doen rond de Cote d'Azur. Recentelijk is daar ook nog de vlucht van hedge funds uit London naar Zwitserland bijgekomen. Getroffen door belastingverhoging en toenemende regelgeving in Engeland, waren deze arme zielen richting Genève getrokken. Zou het echt zo'n vaart lopen, dacht ik? Maar onlangs was ik daar een dagje en de onroerend-goedmarkt is daar echt geëxplodeerd. Zelfs premier Cameron lijkt geroerd door het verdriet van deze vluchtelingen en heeft spoor-slags al weer aangekondigd de belastingen voor grootverdieners te gaan verlagen. Dat zal ongetwijfeld tot gejuich leiden bij de rest van de Britse bevolking, die de broekriem flink mag aanhalen....

De Zwitsers hebben de tsunami van inflows, vooral monetair, inmiddels tot staan gebracht door de munt te koppelen aan de euro. Wordt dat ook het alternatief voor Noorwegen, die andere vlucht-heuvel? De Noren probeerden het eerst met een renteverlaging, maar hoe logisch is dat in deze booming economie? Maar een koppeling aan onze arme euro? Nee, ze willen juist zo ver mogelijk van Brussel weg blijven, dus dat geloof ik niet. En met een reservefonds van \$600 mrd steekt men iedereen naar de kroon...

De Fransen vluchten tot dusver in ontkenning, zoals de Economist dat de afgelopen tijd treffend beschreef. En verder doen we gewoon alsof we het probleem met de euro hebben opgelost. Er ligt een bazooka klaar, heus en we sluiten de ogen voor alle vluchtelingen, die aan onze monetaire unie proberen te ontsnappen. Maar vluchten kan niet meer: we zitten er allemaal tot over onze oren in, met onze pensioenfondsen, onze overheden, al dan niet via ECB, de eigen centrale bank of het EFSF, er is geen ontkomen meer aan: we moeten gewoon betalen, afboeken en slikken. En niet één keer, maar vele malen de komende jaren. Tot alle bazooka's zijn omgetoverd tot één gezamenlijke begrotingsunie, tot een politieke unie, met één Europees bestuur, misschien gedomineerd door Duitsland, maat goed, wie betaalt, die bepaalt. Pas dan zal de monetaire unie van eurolanden echt voltooid zijn. En hoeft vluchten niet meer.

Maar waar wilt u besparen?

In Amerika zijn we nu vooral bezig om de administratieve tijd die je nog steeds kwijt bent om orders te maken en te plaatsen te verkleinen. Dat zijn dingen waar de klant niet direct wat mee te maken heeft: hoe orders worden ingevoerd, hoe winkels worden bevoorrad. Het gaat erom dat er voldoende aanbod is, producten op voorraad zijn en dat we goede kwaliteit en service bieden. Daar zit altijd onze focus: verdere standaardisatie, zorgen dat je uniforme processen, systemen en technologie hebt binnen het bedrijf.

Merkt u dat concurrentie op prijs groter is geworden?

Ja, als de klant minder te besteden heeft moeten wij zorgen dat we de juiste aanbiedingen hebben, de juiste acties hebben, de juiste artikelen hebben.

Het continu verschuiven naar het eigen merk betekent hier een voordeel; laten we eerlijk zijn, als de klant in staat is om het in onze winkels te vinden, hoeven ze niet naar een ander toe.

In de Verenigde Staten hebben we

hard gewerkt om onze huismerken beter te verpakken en te positioneren. Dat was nodig want Amerikanen zijn in principe wat terughoudender met eigen merken.

Als consumenten de hand op de knip houden profiteert u met het eigen merk en daar maakt u dan nog meer marge dan op de A-merken?

Dat klopt, ja. Maar de omzet gaat naar beneden. Gemiddeld is het eigen merk voor de klant 15 procent voordeliger dan het in kwaliteit gelijkwaardige A-merk.

Toen u een jaar geleden baas werd van Ahold was de reactie: eindelijk weer een kruidenier aan de top. Was dat leuk om te horen?

Een bedrijf van deze omvang heeft een goede leider nodig. Het was een eer om ervoor gevraagd te worden. Dat ik ook nog een keer een retailer ben is natuurlijk hartstikke leuk, omdat je daarmee extra waarde kunt toevoegen. Dat zegt niks over mijn voorgangers, die het bedrijf in een andere fase hebben geleid. Mijn voorganger John Rishton zei tegen mij: het zou goed zijn als mijn opvolger weer een kruidenier is en ik hoop dat ze jou een kans geven.

In 2007 werd u ook al eens als kroonprins bestempeld. Toen ging de hoogste post naar John Rishton. Heeft u toen niet gedacht: ik ga weg?

Nee. Ik ben niet echt iemand die zich snel gepasseerd voelt. Natuurlijk is het jammer dat je niet gevraagd wordt, maar echte teleurstelling was er niet op dat moment. Echt niet, je kunt het mijn vrouw vragen.

Dacht u: mijn tijd komt nog wel?

Ja... nou, eigenlijk niet eens op dat moment. Ik gunde het John Rishton ook. Hij was op dat moment de juiste man op de juiste plaats. Het bedrijf had een Rish-

“Natuurlijk is het jammer dat je niet gevraagd wordt, maar echte teleurstelling was er niet op dat moment. Echt niet, je kunt het mijn vrouw vragen.”

