

*Focus-focus-focus*

Vereniging van Effectenbezitters  
Postbus 240, 2501 CE Den Haag  
Bezoekadres: Amaliastraat 7, Den Haag

Tel.: +31 (0)70 313 00 00  
Fax: +31 (0)70 313 00 99  
Internet: [www.veb.net](http://www.veb.net)  
E-mail: [info@veb.net](mailto:info@veb.net)

## Let's make Philips lean, mean and growing

Geachte Philips-aandeelhouder,

### 1. Tegenvallende groei

Gerard Kleisterlee is onlangs gekozen tot Europees topman van het jaar. Die verkiezing is natuurlijk een felicitatie waard, maar de onderbouwing is helaas dun. In het juryrapport wordt Kleisterlee geprezen voor het moedige besluit de chipsdivisie te verkopen. Dat is inderdaad een verstandig besluit. Maar het ligt voor de hand om een topman niet op 1 transactie te beoordelen, maar op zijn werkelijke operationele prestaties. Die zijn helaas minder indrukwekkend.

Nee, Philips staat niet aan de rand van de afgrond, zoals begin jaren '90. Het bedrijf is winstgevend, de balans is zeer solide en de focus op medische systemen is verstandig. Maar de lat ligt hoger. Philips moet concurreren in competitieve markten en blijkt jaar na jaar terrein te verliezen. Dat wordt door Philips zelf niet ontkend. Op pagina 238 van het jaarverslag 2006 staat de koersontwikkeling van het aandeel Philips afgezet tegen de peer group. Philips blijkt sinds 2002 aanzienlijk slechter te presteren dan de peer group.

### 2. Feiten op een rij

- 1) De omzetontwikkeling op lange termijn is vlak. De laatste jaren laat Philips groeipercentages zien van 3 tot 5 procent. In 2006 bedroeg de omzet 27 miljard, een daling van 10 procent ten opzichte van 1997!
- 2) Philips blijft een conglomeraat. Die veelheid van activiteiten en het ontbreken van focus, drukken de groeikansen van de onderliggende bedrijven.
- 3) Daardoor verliest Philips de strijd van gefocuste bedrijven (Apple of TomTom) die productinnovaties tot een doorslaand commercieel succes doorontwikkelen.
- 4) De focus op medische systemen komt langzaam tot stand. In 2006 groeide de omzet van medische systemen met 6,3 procent. Van een duidelijke keuze is geen sprake.
- 5) De divisie consumentenelektronica ziet haar omzet sinds het derde kwartaal 2006 dalen en de winstmarges blijven hier laag.
- 6) Veel van Philips' eigen R&D successen halen het niet binnen het eigen bedrijf.
- 7) Philips moet dure overnames doen – vaak tegen 3 tot 5 keer de omzet! – om nieuwe producten te kunnen toevoegen.

De achterblijvende koersontwikkeling is een vertaling van de trage groei en het langzame hervormingsproces. Sinds het aantreden van Kleisterlee op 30 april 2001 is de koers van het aandeel Philips gedaald van 33,11 euro tot 29,50 euro, een rendement van -10,2 procent ofwel -1,8 procent per jaar.

### 3. Waar moet Philips de lat leggen?

Een normale doelstelling zou zijn: 10 procent autonome omzetgroei per jaar. Philips heeft de know how en de commerciële kracht om (nieuwe) producten in de markt te zetten en dient daarmee substantiële omzetgroei te genereren. Ten tweede dient Philips haar profiel van de toekomst te definiëren en vervolgens een plan te ontwikkelen om dat nieuwe profiel zo spoedig mogelijk te bereiken. En Philips dient haar organisatie zo te structureren dat R&D snel toepasbaar is en dat de time-to-market zo kort mogelijk is. De aangekondigde entree in de navigatiemarkt en het bericht – zes maanden later – dat Philips daarvan afziet, vormen een voorbeeld van deze inertie.

#### 4. Positie en beloning van Kleisterlee

In de AVA van 29 maart 2007 wordt voorgesteld Kleisterlee tot april 2011 te benoemen. De grote vraag is waarom dat voorstel NU op de agenda staat. Zijn contract loopt immers nog tot 1 oktober 2008. Op 31 maart 2005 werd Kleisterlee voor vier jaar benoemd door de AVA. De VEB zal – zeker gezien de prestaties (zie boven) – tegen dit benoemingsvoorstel stemmen. Kleisterlee moet de tijd worden gegund Philips in de groeiversnelling te krijgen, maar de huidige termijn (tot 31 maart 2009) moet daarvoor ruim voldoende zijn.

Ook op het beloningsgebied is er reden tot klagen. Philips heeft het beloningsbeleid vooraf vastgesteld en goedkeuring verkregen van de AVA. Het geeft dan geen pas om een additionele bonus te geven voor de verkoop van de chipsdivisie. Een CEO moet worden gestimuleerd om groei te bewerkstelligen, geen krimp.

Overigens is de aandelenregeling bij Philips weinig motiverend. Ook bij zeer slecht presteren (onderste 4) krijgen bestuurders toch nog 80% van de aandelen uitgekeerd (is reeds goedgekeurd, maar dat is geen reden om het niet aan de orde te stellen). Sinds 2004 (dus de periodes 2000-2003, 2001-2004, 2002-2005) heeft Philips telkens bij de middelste groep behoord. Dit wil zeggen bij de nummers 11-15 van de 25, dus nooit bij de top 10. Gemiddeld presteren betekent in geval van Kleisterlee elk jaar toch nog 48.000 10-jarige opties en 16.000 aandelen (reële waarde volgens Philips zelf 923.360 euro).

#### 5. Verjonging bestuur en commissarissen

Indien Philips wil concurreren met de grote (gefocusste) internationale technologieconcerns zal het bedrijf flexibeler en sneller moeten worden. Ten aanzien van het bestuur zou een aanzienlijke verjonging voor de hand liggen. Dat levert een betere aansluiting bij de afzetmarkten van Philips. En voor de Raad van Commissarissen zou een verkleining (een raad van elf personen is te groot om efficiënt te kunnen opereren) en aanzienlijke verjonging plaats moeten vinden.

In dat opzicht heeft de VEB reserves ten opzichte van de voorgestelde herbenoeming van de heren Hessels en Van Lede. Hessels was recentelijk succesvol bij het totstandbrengen van de fusie NYSE-Euronext, maar was eerder mede-verantwoordelijk voor de val van supermarktconcern Laurus. Van Lede heeft veel te veel commissariaten (voorzitter bij Heineken en commissaris bij Reed Elsevier, Stork, Akzo Nobel, Philips, Air France KLM, maar ook nog Sara Lee, Dura Vermeer en Air Liquide). In het licht van de code Tabaksblat is herbenoeming van Van Lede onwenselijk.

#### 6. VEB stemadviezen

Dit leidt tot de volgende stemadviezen:

Agendapunt	Omschrijving	Advies
2e en 2f	Decharge RvB en RvC	ONTHOUDING (ivm verkoopbonus)
3a	Voorgestelde herbenoeming Kleisterlee tot april 2011	TEGEN
4a	Voorgestelde herbenoeming Hessels	TEGEN of ONTHOUDING
4b	Voorgestelde herbenoeming Van Lede	TEGEN
4d	Voorgestelde benoeming Von Prondzynski (ex Roche Diagnostics)	VOOR
6	Aanpassen beloningsbeleid voor verkoopbonus	TEGEN

Namens de Vereniging van Effectenbezitters,



Peter Paul de Vries, directeur

Wilt u op dit bericht reageren? E-mail dan naar [info@veb.net](mailto:info@veb.net).