



Den Haag, 22 februari 2011

Philips op strategisch kruispunt aanbeland

Geachte Philips-aandeelhouder,

Philips is door vertrekkend bestuursvoorzitter Kleisterlee teruggebracht tot de drie onderdelen verlichting, gezondheid en consumentenelektronica. Maar het transformatieproces met een focus op 'health en well being' is nog niet voltooid. Philips mag dan overzichtelijker en minder cyclisch zijn geworden, de drie divisies verschillen sterk van elkaar en vergen een totaal verschillende aanpak.

Van de nieuwe topman Frans van Houten, die in de aandeelhoudersvergadering (AvA) van 31 maart 2011 zal worden benoemd, mag verwacht worden dat hij de activiteitenportefeuille verder zal evalueren en stroomlijnen. Voor de televisietak lijkt na een onbevredigend 2010 en bovendien weinig florissante vooruitzichten definitief geen plaats meer binnen Philips. De winstgevendheid en de voorspelbaarheid van het elektronicaconcern worden te sterk beïnvloed door de ondermaats presterende tv-gerelateerde activiteiten. Aan Van Houten, die eerder bij Philips al verantwoordelijk was voor de consumentenelektronicadivisie, de taak om deze knoop door te hakken.

Philips worstelt met groeiambities

Philips heeft 2010 ondanks een opleving in het eerste half jaar in mineur afgesloten. De concernomzet steeg in het vierde kwartaal weliswaar met 2 procent tot 7,4 miljard euro, maar dat kwam slechts door positieve valuta-effecten. Zonder deze valutarieve meevaller daalden de verkopen met 4 procent. De nettowinst van 463 miljoen euro en het operationele resultaat (ebita) van 873 miljoen euro waren eveneens teleurstellend.

Bovendien blijft de omzetontwikkeling op lange termijn zorgen baren. Voor heel 2010 kwam de groepsomzet uit op 25,4 miljard euro, een stijging op vergelijkbare basis (exclusief overnames) van 4 procent ten opzichte van crisisjaar 2009. Philips is daarmee ver verwijderd van de omzetniveaus van 2007 (26,8 miljard euro) en 2008 (26,39 miljard euro). Wel trekt het concern haar dividenduitkering op: over 2010 kunnen aandeelhouders een dividend van 75 eurocent per aandeel tegemoet zien (2009: 70 eurocent). Dat kan makkelijk: Philips had ultimo 2010 een netto-kaspositie van 1,2 miljard euro.

Op autonome basis slaagt het concern er niet in de omzet en rentabiliteit structureel een impuls te geven. Philips is niet langer het concern dat productinnovaties in korte tijd tot een doorslaand commercieel succes kan doorontwikkelen. Daarom heeft Philips te vaak dure overnames nodig – tegen 3 tot 5 keer de omzet – om nieuwe producten te kunnen toevoegen. Maar ook de overnamestrategie heeft nog niet geleid tot waardecreatie. Vanaf september 2007 deed Philips liefst 32 acquisities, enkele op de top van de markt, vooral voor haar lichtdivisie (Lighting) en de medische systemen (Healthcare). Mede vanwege de economische crisis lag het rendement op geïnvesteerd kapitaal (roic) vanaf het tweede kwartaal 2008 tot en met het eerste halfjaar 2010 fors lager dan de gemiddelde kostenvoet (wacc) van 8,1 procent. Philips zal nu moeten aantonen dat zij op langere termijn in staat is aandeelhouderswaarde te creëren.



De VEB verzoekt Philips duidelijkheid te scheppen over het waardecreërend potentieel van (geplande) acquisities alsmede de termijn waarbinnen dit moet zijn gerealiseerd.

Consumentendivisie blijft zwak

Duurzame omzet- en winstgroei is het credo voor Philips. Met het nieuwe vijfjarenplan *Vision 2015* wil Philips een jaarlijkse (vergelijkbare) omzetgroei realiseren die 2 procent boven de groei van het wereldwijd bruto binnenlands product ligt bij een ebita-resultaat tussen 10 en 13 procent. Verder moet de stijging van de winst per aandeel (wpa) twee keer zo groot zijn als de jaarlijkse omzetgroei en de roic ten minste 4 procent hoger liggen dan de gemiddelde kostenvoet.

In dit plaatje lijkt steeds minder plaats voor de zwak presterende consumententak. Daar kromp de (vergelijkbare) omzet met 11 procent (minus 6 procent zonder televisie) tot 2,7 miljard euro. Vooral met televisies behaalt Philips voortdurend teleurstellende resultaten. In 2010 kwam het ebita-verlies met 67 miljoen euro als gevolg van prijsdruk, hoge voorraden bij afnemers en vertraging bij de totstandkoming van de licentiedeal in China fors lager uit dan het geprognosticeerde break even resultaat. Voor 2011 moet het resultaat door licentieovereenkomsten in India en China en verdere kostenbesparingen boven break even uitkomen. Philips heeft de concurrentieslag met LG en Samsung verloren. Dat Kleisterlee onlangs aangaf de tv-activiteiten maar van beperkt strategisch belang te beschouwen, indiceert dat afstoting dichterbij komt. De VEB verzoekt Philips meer duidelijkheid te geven over de levensvatbaarheid van de tv-activiteiten binnen Philips.

Op termijn lijkt onvermijdelijk dat Philips doorgaat met de twee kerndivisies Lighting en Healthcare. Healthcare, waar Philips concurreert met General Electric en Siemens, liet in 2010 met 10 procent (4 procent op autonome basis) een dubbelcijferige omzetgroei zien tot 8,6 miljard euro bij een ebita-marge van 13,8 procent. In het vierde kwartaal was de vergelijkbare omzetgroei met 2 procent echter teleurstellend en steeg het orderboek voor bijvoorbeeld MRI-scanners met slechts 2 procent. Ook bij Lighting was de omzetgroei over 2010 weliswaar 9 procent, in het vierde kwartaal was er geen groei. De opkomende markten en led-lampen moeten de verkopen de komende jaren een stimulans gaan geven.

Herbenoeming accountant

Op de AvA-agenda staat opnieuw de herbenoeming van KPMG als accountant. KPMG en haar rechtsvoorgangers, zijn al sinds jaar en dag accountant van Philips. Voor zover de VEB heeft kunnen achterhalen al minimaal 32 jaar. Naast expertise is onafhankelijkheid één van de belangrijkste eisen van een accountant. De VEB is daarom voorstander van een wijziging van accountantskantoor en is derhalve tegen de herbenoeming van KPMG.

Namens de Vereniging VEB NCVB,

Jan Maarten Slagter, directeur

Wilt u op dit bericht reageren? E-mail dan naar info@veb.net.