

Patrick Verelst

Gedelegeerd bestuurder VFB



Ackermans & van Haaren: recurrente duurzame groei



“Ondanks die ongelooflijke historiek blijft het de doelstelling om het eigen vermogen op lange termijn jaarlijks met dubbele cijfers te doen groeien.”

ACKERMANS & VAN HAAREN spaarde zich geen moeite bij het bedrijfsbezoek van VFB. Dat bleek uit de brochures ‘Partners for sustainable Growth’ die iedereen ontving,

én uit de originele opzet van dit bezoek waar we later op terugkomen... Jan Suykens, ceo sinds de algemene vergadering van 2016, nam de groepspresentatie heel vlot voor zijn rekening.

De groep in 't kort

ACKERMANS & VAN HAAREN is een familiale groep met korte beslissingslijnen tussen de raad van bestuur en het management. Pro-rata heeft AvH geconsolideerd zo'n 21.000 medewerkers. Ongeveer een derde van de groep bestaat uit de maritieme engineering activiteiten, de bankactiviteiten zijn goed voor een ander derde terwijl het laatste derde (voorlopig 21% van de resultaatsbijdrage van de kernsectoren) bestaat uit 'opportunities die zich strategisch kunnen ontwikkelen.' Ackermans & van Haaren heeft steeds een duidelijke operationele impact op zijn participaties en een lange traditie van partnerships die recurrente duurzame groei realiseren. De 'tagline' of slogan van de groep is daarom terecht 'Partners for Sustainable Growth.'

Van de beursintroductie in 1984 tot eind 2016 vermenigvuldigde de beurswaarde van AvH met 64. Dat is een samengestelde jaarlijkse groei van 13,9%. De boekwaarde van het eigen vermogen kende in diezelfde periode een samengestelde jaarlijkse groei van 13%. Ondanks die ongelooflijke historiek blijft het de doelstelling om het eigen vermogen op lange termijn jaarlijks met dubbele cijfers te doen groeien. 2015 was een absoluut recordjaar voor de bagger- en ook voor de bankactiviteiten. Toch slaagde AvH erin om het in 2016 nog beter te doen. Dit was vooral te danken aan de turnaround bij CFE en aan de belangrijke, recurrente bijdrage van de vastgoedactiviteiten...

De kernsectoren

DE BAGGERACTIVITEITEN VAN WELEER werden geleidelijk aan veel ruimer en tegelijk ook een stuk meer gespecialiseerd. De verzamelaar 'Maritieme engineering' dekt beter de lading van de huidige activiteiten en omvat DEME, CFE bouw (beide voor 60,4%), Van Laere (100%) en de concessie- en haveninfrastructuur. De omzet van DEME groeide van 100 miljoen euro in de jaren 90 naar meer dan 2 miljard euro. DEME is vandaag bovendien veel gediversifieerder en mondialer dan 20 jaar geleden. De forse groei van het eigen vermogen heeft toegelaten om de nodige investeringen te blijven financieren.

Het blijft inspelen op de fundamentele uitdagingen van morgen, met name de klimaatverandering (opkuisen van slib), het terugdringen van de CO₂-uitstoot door de bouw van windmolens, de toename van het zeeniveau en de nood aan (nieuwe) grondstoffen. DEME diversifieerde zijn activiteiten kort bij de klanten door eigen technologieën te ontwikkelen. Een belangrijk voorbeeld hiervan zijn de off-shore windactiviteiten. Niettegenstaande de geografische diversificatie was Europa vorig jaar goed voor circa 60% van DEME's omzet.

De achterstand in het orderboek bedroeg eind vorig jaar 3,8 miljard euro en is intussen opgelopen tot ongeveer 5 miljard euro (=2,5 keer de jaaromzet!) terwijl er in Singapore verschillende aanbestedingen zijn die nog moeten komen. DEME blijft daarom volop investeren in nieuwe en meer productieve technologieën. Men had eind vorig jaar zes schepen in bestelling. Daar werden er dit jaar nog twee aan toegevoegd waaronder de meest krachtige Cutter ter wereld.

Private Banking bestaat uit Delen Investments en Bank J. van Breda & Co (beide 78,75%). Er bestaan belangrijke synergiën tussen die twee. Zo is 18% van het bij Delen beheerd vermogen afkomstig van Bank J. Van Breda. Gemeten naar beheerd vermogen heeft Delen op de Belgische Private Banking markt een marktaandeel van 17%. De veroudering van onze bevolking en de stijgende levensverwachting leiden tot een hogere vraag naar goede vermogensbeheerders. Op basis van een voorzichtig risicoprofiel zijn de prestaties van de aangeboden fondsen per categorie een stuk beter dan die van vergelijkbare fondsen (de zogenaamde 'peer group'). "Je kan niet leren voorzichtig te worden, want als je het moet leren ben je al te laat" grapte Jan Suykens terecht. Hoewel veelal weinig belicht, moet toch duidelijk zijn dat Bank J. Van Breda ook tekent voor sterke recurrente groei. Voor leningen en deposito's bedraagt die groei sinds 2007 ruim 11% per jaar. In het eerste kwartaal van dit jaar hebben de bankactiviteiten zich verder mooi ontwikkeld.

Real Estate & Senior Care omvat de 30% deelneming in Leasinvest Real Estate, de vastgoedontwikkeling in België en Luxemburg van Extensa (100%) en Senior Care activiteiten in België en Frankrijk (resp. 92,5% en 70,9%). Leasinvest is goed bekend bij de Belgische privébeleggers en draagt 10 miljoen euro bij tot de resultaten van AvH. Extensa werkt aan twee grote projecten, Tour & Taxis in België en Cloche d'Or in Luxemburg. De vergunningen voor dergelijke grote projecten vergen veel tijd maar AvH geniet nu van een goed momentum waarbij een recurrente bijdrage tot het resultaat van 30 tot 40 miljoen euro per jaar mag worden verwacht. Tour & Taxis (100%



eigendom) en Cloche d'Or (50%) hebben een vergelijkbaar ontwikkelingspotentieel (370.000m², resp. 410.000m²) dat enorme perspectieven in vastgoed biedt.

Met de Senior Care activiteiten wil AvH stap voor stap naar zorg en gezondheid een aanbod creëren op lange termijn in België en Frankrijk. Dit aanbod komt tegemoet aan de verdere aangroei van het oudere deel van de bevolking. In ons land beschikte de groep eind 2016 over meer dan 1.600 bedden. Men plant hier tegen 2020 zo'n 700 bedden aan toe te voegen. In Frankrijk gaat het om ruim 2.400 bedden en wordt tegen 2020 een uitbreiding met 200 bedden gepland.

Onder Energy & Resources valt hoofdzakelijk het partnership met de familie Bracht in de palmoliegroep Sipef (27,83%). Deze maakte in Indonesië recent een reu-

zesprong na de verhoging van zijn belang in Agro Muko en de acquisitie van de Dendy Marker plantage. Het exploitatie-areal stijgt van 56.000 ha naar 85.000 ha. Die capaciteitsuitbreiding zal via een kapitaalverhoging met voorkeurrecht worden gefinancierd.

Sipef is van bij de aanvang partner van de Ronde Tafel voor Duurzame Palmolie (RSPO) en produceert enkel RSPO-gecertificeerde duurzame palmolie. Dat is ook zo voor de twee acquisities. Hierdoor zal Sipef een marktaandeel van ongeveer 20% hebben in de wereldproductie van duurzame palmolie.

Na de presentatie werden de bezoekers gegroepeerd rond 8 vooraf aangeduide ronde tafels waar zij hun vragen konden stellen aan een directielid van AvH of aan Luc Bertrand die ook deel nam. Zo ontwikkelde zich een gesprek waar bijna iedereen aan deel nam. Een originele manier om de vraagstelling in een grote groep vlot te laten verlopen. Antwoordend op de vraag of AvH niet te duur noteert, stelde Piet Dejonghe dat AvH zijn intrinsieke waarde niet periodiek berekent. De productiviteit en het technologisch potentieel van DEME's vloot vergroot jaarlijks maar moet je dit uitdrukken in termen van intrinsieke waarde? De groep is veel meer gefocust op de uitbouw van de groei van elke component. En zolang die groei er is, zijn er geen redenen om bezorgd te worden. Met behoorlijke groeivoorzichten voor de middellange termijn in elk van de sectoren waarin AvH activiteiten ontwikkelt, is dat inderdaad een feit.

