

atp=

Generalforsamling i Matas den 29. juni 2016



Jacob Johansen, Portfolio Manager.

Tak for ordet.

Mit navn er Jacob Johansen. Jeg kommer fra ATP.

Først og fremmest vil jeg gerne sige tak. Tak til både Lars Frederiksen og Terje List for nogle gode beretninger og gennemgang af regnskabet.

2015/16 har på mange områder været et omskifteligt år for Matas. Miljøet for dansk detailhandel er fortsat svært med begrænset forbrugsvækst. Dertil er konkurrencen blevet yderligere skærpet gennem året. Dette kan også ses i Matas' regnskabstal. Omsætningen er flad og EBIT-marginen er faldende.

For nærmest præcis tre år siden blev Matas børsnoteret, og ser man tilbage, har udviklingen været skuffende. Det lovede udbytte er selvfølgelig udbetalt, og selskabet har også løbende købt aktier tilbage. Men det er stort set det afkast, vi aktionærer har fået – aktiekursen er tilbage på noteringsniveauet.

Det er især væksten, der har skuffet. Den intensiverede konkurrence har selvfølgelig gjort ondt, men dertil har effekten af ledelsens initiativer været meget begrænset. Lad mig give et par eksempler:

1. Club Matas. Club Matas er blevet omtalt som en vigtig vækstdriver. Det er dog meget vanskeligt at se, om det overhovedet har bidraget til væksten.
2. Stylebox. Det er ikke lykket at få udbredt konceptet yderligere og gjort det profitabelt.

Matas har en solid platform. Men for at forretningsmodellen skal hænge sammen, er det afgørende, at der bliver genereret positiv vækst. Man kan ikke spare sig til forbedring.

Den manglende vækst har dog udløst handling fra ledelsens side. Selskabets strategi er blevet opdateret. Og den indeholder nu en målsætning om at levere en omsætning på 4 mia. i 2020. Det svarer til en årlig vækst på over 3 pct. Set i lyset af udviklingen i de seneste år, virker dette meget ambitiøst. Elementerne som skal bringe væksten op på det højere niveau lyder dog ganske fornuftige. Styrkelse af online handelen, opdatering af butikskoncept og sortiment samt ikke mindst relancering af Club Matas.

Selvom elementerne er fornuftige, så må man også sige, at det er mere evolution end revolution. Det er stort set ting, vi alle sammen har hørt om tidligere. Når det så er sagt, så skal der ikke så meget til for at gøre en forskel. Ser vi på Club Matas version 3.0. Så indeholder den et klart incitament for kunderne til at købe for minimum 200 kr. pr. gang. Hvis man ved dette initiativ kan løfte det gennemsnitlige indkøb med bare nogle få kroner, vil det være et vigtigt og afgørende bidrag til koncernens vækst.

Jeg ønsker alle i Matas held og lykke med arbejdet i det kommende år. På trods af fortsat hård konkurrence skal væksten løftes til et tilfredsstillende niveau.

Tak for opmærksomheden.

Indlægget blev kommenteret af bestyrelsesformanden.

I Pensions & Investments er vi godt 100 medarbejdere, som næsten alle har en videregående uddannelse inden for økonomi eller naturvidenskab. Sammen er vi ansvarlige for en formue på over 700 mia. kr., som vi investerer i bl.a. obligationer, aktier, fast ejendom og infrastruktur. Vores mål er at skaffe det højest mulige afkast til vores medlemmer.

ATP deltager aktivt i selskabernes generalforsamlinger og fører løbende dialog med de enkelte selskaber for at drøfte strategi og resultater og for at vurdere ledelsens fokus på aktionærinteresser.