



trend in het consumentengedrag, de beweging richting natuurlijke en biologische producten.”

**7** De bedrijven binnen Acomo opereren onafhankelijk van elkaar. Wordt dat anders met de activiteiten van Tradin Organic?

“We willen ervoor zorgen dat we de kennis van Tradin Organic goed gebruiken. Als een van onze bedrijven een verzoek krijgt voor een biologisch product dat Tradin Organic kan leveren, dan is het het beste om te kijken of zij dat kunnen doen. Ik denk daarnaast dat er wel meer gebieden zijn waar we kunnen onderzoeken of onze bedrijven samen willen werken. Bijvoorbeeld als het gaat om talentontwikkeling denk ik dat het interessant kan zijn. Iemand die in een van de grotere bedrijven een commerciële rol heeft, zou bijvoorbeeld directeur kunnen worden bij een van de kleinere bedrijven.”

**8** Ziet u meer kansen voor samenwerking?  
“Het gaat daarbij vooral om de vraag op welke terreinen we vergelijkbare

behoeftes hebben. HR is daar een voorbeeld van, maar het kan ook op het gebied van IT zijn. Dat betekent niet dat elk bedrijf in onze groep alles op dezelfde manier moet doen en het is ook niet het idee om zaken naar de holding toe te trekken, het gaat om het leggen van logische verbanden. Ik zie dat voor me als het werken met een *coalition of the willing*.”

### ‘DE VOEDSEL-PRODUCTIE IS STERK AFHANKELIJK VAN KLIMAATVERANDERING’

**9** Een van de grote investeringen van de afgelopen tijd is de bouw van een pasteurisatiefaciliteit in Etten-Leur. Wat is daarvan het doel?

“Dat is een faciliteit voor de hittebehandeling van zaden en specerijen. Bijvoorbeeld zaden die worden gebruikt in kant-en-klare salades. Die zie je steeds meer in de supermarkt. Dit is een voorbeeld van het uitbreiden van ons aanbod van diensten waarmee we extra waarde toevoegen voor klanten. Dat gaan we steeds meer doen. We hebben eind vorig jaar bijvoorbeeld ook de overname van Qualino aangekondigd. Dat wordt onderdeel van ons bedrijf Delinuts. De verpakkinglijnen die we zo krijgen geven ons veel

meer mogelijkheden voor het verpakken van producten. Daarmee kunnen we waarde toevoegen voor onze klanten.”

**10** Heeft dit ook een positieve invloed op de winstmarges die Acomo maakt?

“Er is wel een kans voor verbetering van winstmarges, maar het kan ook zijn dat wij onze klanten zo een efficiëntere manier van werken bieden. Ik kijk er eerder naar vanuit het perspectief dat onze klanten een betrouwbare partner zoeken om mee samen te werken. Als wij met onze klanten samenwerken en ze helpen problemen op te lossen, dan geeft dat ons meer inzicht in wat onze volgende stappen moeten zijn. Je maakt hun leven makkelijker en zij komen dan straks weer bij ons voor nieuwe kansen.”

**11** Aandeelhouder Add Value Fund rekende vorig jaar voor dat een verkoop van pindaakaas-alternatief SunButter 70 tot 90 miljoen euro zou kunnen opleveren. Zou u dat overwegen?