

groter deel van mijn nog steeds aanzienlijke belang in Bols te verkopen."

3 **Waarom wilde u per se naar de beurs?**

De Vries: "Het was voor ons heel duidelijk dat we zelfstandig wilden zijn. Een beursnotering past ook goed omdat de onderneming in een volgende fase komt. We hebben dit bedrijf in acht, negen jaar opgebouwd. Nu moeten we de onderneming stabiliteit bieden en een plaats geven in de internationale wereld van de sterke dranken. Door de beursgang kunnen we onze schuld verlagen en krijgen we toegang tot de kapitaalmarkt. Bovendien levert een beursnotering veel publiciteit op die belangrijk is voor de waarde van het merk."

4 **Publiciteit is natuurlijk niet alleen maar positief. Volgt u alles wat er over Bols gezegd en geschreven wordt?**

De Vries: "Ik ben soms verbaasd over zaken die ik in de media lees. Ik las op Twitter bijvoorbeeld dat beleggers bij de beursgang negentien keer de winst betalen. Ik snap niet hoe iemand daarbij komt. Als iedereen nou gewoon eens het prospectus leest en de juiste gegevens gebruikt, dan kom je tot een juiste, lagere koers-winstverhouding."

5 **Waarom reageert u niet op dat soort berichten?**

Van Doorne: "Ik vind niet dat je daar continu op moet reageren. Iemand pakt de jaarrekening van vorig jaar en doet alsof de toekomst niet bestaat en concludeert dat er geen winst wordt gemaakt. Dat doet iemand toch om zijn eigen punt te maken. Cijfers zijn interpreteerbaar, het belangrijkste is dat het grote verhaal goed is overgekomen en dat dit is

gebeurd blijkt uit de grote hoeveelheid particulieren die heeft ingeschreven."

6 **Wat hebt u de belegger te bieden?**

De Vries: "In de eerste plaats kunnen wij een mooi dividendrendement realiseren. Daarnaast bieden wij door onze wereldwijde positie een grote spreiding. Wij halen 80 procent van onze omzet buiten Nederland en 55 procent buiten West-Europa. We bieden beleggers ook een positie in de nichemarkt van sterke dranken voor de cocktailwereld en we hebben nadrukkelijk ambities op dit terrein omdat we denken dat we met onze merken het een en ander kunnen bewerkstelligen."

7 **De opbrengst van de beursgang gaat naar schuldreductie. Valt daarmee een last van de onderneming af?**

De Vries: "Die schuldenlast houdt je scherp. We hebben bewezen dat

'WIJ KUNNEN BELEGGERE EEN MOOI DIVIDENDRENDEMENT REALISEREN EN BIJEN DOOR ONZE WERELDWIJDE POSITIE EEN GROTE SPREIDING'



we voldoende geld kunnen genereren om de schuld te kunnen dragen. Ik geloof overigens in financiering met schuld, maar zoals ze in Engeland zeggen 'different horses for different courses'. Daarmee bedoel ik dat bij een bedrijf met een beursnotering een andere schuldstructuur hoort dan bij een bedrijf met een investeringsfonds als eigenaar. Een beursgenoteerd bedrijf moet wat ruimer gefinancierd zijn. Dat heeft bijvoorbeeld ook te maken met afspraken met de banken."

8 **In 2009 sprak u de doelstelling uit dat Bols 5 procent per jaar zou groeien. Achteraf is dat circa 2 procent geworden. Een tegenvaller?**

Van Doorne: "Je moet het bedrijf eigenlijk in twee delen zien. Wat betreft de wereldwijde merken, zoals Bols-likeuren, zitten we niet zover af van die groei-doelstelling. Aan de andere kant hebben we de regionale merken en daar zit de grootste uitdaging. We hebben in Nederland twee accijnsverhogingen, een btw-verhoging en een leeftijds-grensvrhoging gehad. Dat heeft veel impact gehad op onze industrie. Wij denken dat we de grootste klap daar nu gehad hebben en in staat moeten zijn om het segment van de regionale merken in zijn totaliteit te stabiliseren."

9 **Een stabilisatie klinkt niet alsof beleggers van dat deel van de activiteiten veel moeten verwachten?**

De Vries: "Die kant van het bedrijf zal inderdaad geen rechte lijn omhoog laten zien. Het zal eerder nu eens een minnetje dan weer een plusje zijn. Wij denken dat we die portefeuille voor de lange termijn moeten kunnen stabiliseren. We gaan deze sector niet opgeven, ook al omdat daar onze wortels liggen."

10 **Welk wereldwijd merk van Bols kan een succesverhaal worden?**

De Vries: "Voor ons is Amerika geografisch een heel belangrijke markt. Wij zijn daar in 2010 met ons eigen bedrijf begonnen om genever, jenever zoals die in 1820 is ontwikkeld, op de kaart te zetten. We rollen Bols Genever langzaam uit en staan nu in tweeduizend Amerikaanse bars uit het topsegment op de planken. Ook ons Italiaanse merk Galliano heeft veel potentieel. Het heeft een lange historie, heeft wat van zijn glans verloren, maar in Amerika zit heel veel latente vraag."

11 **Zou Bols ook weer kunnen gedijen als onderdeel van een groot concern, zoals eerder met Wessanen?**

De Vries: "In een volgende fase misschien wel. Er komt een moment dat het bedrijf is verankerd, iedereen het kent en snapt, dan zou het best kunnen gedijen binnen een grotere moeder. Maar dat heeft zeker nog een aantal jaren nodig. Het bouwen van een goed merk kost jaren. Wij zijn een bedrijf van de geleidelijkheid in een industrie van de geleidelijkheid."

12 **Beursfondsen kunnen ook weer overgenomen worden. Valt een snelle exit zoals eerder Douwe Egberts uit te sluiten voor Bols?**

Nee, dat kun je niet uitsluiten. Maar het is absoluut niet onze wens om weer snel van de beurs te gaan. Wij denken dat we deze onderneming nog stappen verder kunnen brengen. Als de markt dat uiteindelijk anders beheert, zo werkt de kapitalistische wereld nou eenmaal, dan is dat maar zo."