

### En voor de groothandels?

“Bij onze groothandels zie je grote verschillen per segment. In totaliteit is het een markt die veel meer last heeft dan de supermarkten. Grote hotelketens hebben het zwaar, vooral door de zakelijke gebruiker; geen feestjes, geen vergaderarrangementen meer, dat zijn de makkelijke dingen om op te bezuinigen. Terwijl de hotels in het verleden door de week goed vol zaten en in het weekend allerlei acties deden om de consument binnen te krijgen, zitten ze nu in het weekend best vol, maar door de week niet meer.”

### Restaurants gericht op het zakenleven lijden zwaar...

“Hotellerie is moeilijk, partycatering ook. De natte horeca, waar wij zeer beperkt in zitten, is een probleem voor met name brouwerijen. Kroegen en discotheken hebben het al enige tijd moeilijk. De institutionele markt, de ziekenhuizen, de zorgcentra maar ook scholen en bijvoorbeeld benzinestations hebben weer minder last. Maar daar kan wel toenemende concurrentie komen, omdat concurrenten met het water aan de lippen gekke dingen gaan doen. Maar de omzet blijft aardig overeind. Gevangenissen blijven aardig gewild. Daar kun je flauwe grappen over maken maar het is niet iets wat nu leegloopt.”

### Wat is uw blootstelling aan de zwaar getroffen segmenten?

“Grof gezegd maakt horeca 40 procent van onze groothandelsomzet uit. Dan heb je 20 procent midden- en kleinbedrijf, een deel recreatie en bedrijfskantines. Kleinschalige retail, inclusief benzinestations, is 15 procent, bedrijfscatering 10 procent, de institutionele markt en scholen 15 procent. Van al die segmenten zit op afstand in de horeca de meeste pijn. Maar fastfood gaat veel minder hard onderuit dan luxe restaurants. Dat scheelt ook weer per regio. En in de grote steden is meer druk op de markt dan elders. De markt heeft het moeilijk. Toch zijn we in omzet met 3,6 procent gegroeid in het eerste kwartaal, ja, in de groothandel groeien wij tegen de markt in.”

### Hoe doet u dat?

“Met een agressief acquisitiebeleid. Het is echt even omzet vóór marge. In foodservice zijn wij marktleider. Dit is het moment om je domein uit te breiden en over een paar jaar als de markt aantrekt er veel sterker uit te komen. Daar doe je betere zaken mee dan

