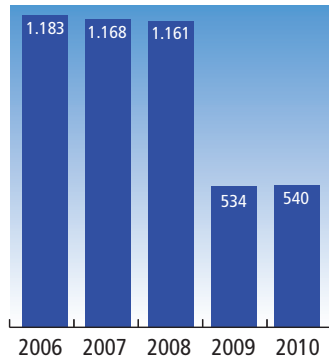
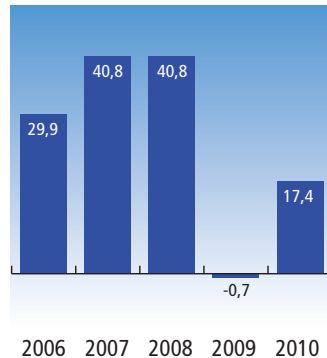


## Cijfers t/m 3de kwartaal Wessanen (€mln)

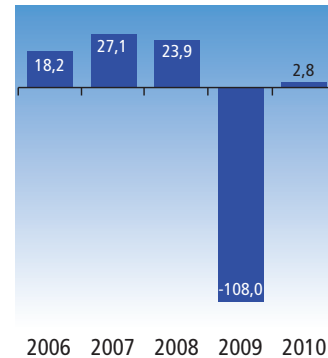
### Omzet



### Bedrijfsresultaat



### Nettoresultaat



ding goed in de gaten houden. Hier en daar kan de prijs best een keer omhoog, maar de verhoudingen in de markt moeten niet gaan toenemen. Als er een flinke afstand is, zal ik consumenten via prijskortingen verleiden ons product te proberen. En er zijn ook categorieën waar we minder onze prijzen verhogen dan andere partijen moeten doen. Dat hoeft niet ten koste van de marge te gaan als we zorgen dat onze prijzen in een goede verhouding staan tot de kwaliteit, zodat we voldoende volume krijgen. En, last but not least, als wij innovaties in de markt zetten, moeten die een goede streefmarge voor ons realiseren.”

### Is het reëel dat een consument tot 40 procent meer over heeft voor biologisch?

“Ja, maar het hangt af van productgroepen waar biologisch relevanter is dan elders. Bij biologische versproducten zie je af en toe grotere prijsafstanden. Bij biologische droge kruidenierswaren zijn die afstanden niet zo groot. Dus daar stappen mensen vaker over. Wel moet je ook echt toegevoegde waarde leveren, niet alleen conventionele producten vertalen naar biologisch. Naarmate de toegevoegde waarde toeneemt, zijn consumenten bereid daarvoor een hogere prijs te betalen.”

### Hoe belangrijk is de sterke stijging van de graanprijzen voor u?

“We hebben een groot aantal producten en zitten in verschillende categorieën; graan is, net als vele andere grondstoffen, onderdeel van de kostprijs. Natuurlijk, wij zullen de prijzen doorvertalen naar onze afnemers, waar onze concurrentiepositie dat toelaat. Daar zijn we zeer procesmatig en

goed georganiseerd mee bezig, soms berekenen we de prijzen nu al door.”

### Op welke termijn is een omzet van 1 miljard euro haalbaar?

“In de eerste plaats vind ik het een gezond ambitieniveau: ergens een paal in de grond slaan en daarvoor gaan. ‘If you don’t know where you are going you never get there.’ Maar, ik moet erbij zeggen, het is een ambitieniveau. We zullen er via autonome groei en acquisities naartoe groeien. Er is een plan waarin we autonoom groeien, daar komen acquisities bij en dan zullen we uiteindelijk bij die 1 miljard komen. We zijn heel goed op weg om groei te laten zien, bottomline en topline, maar dit bedrijf heeft tijd

nodig om aan zijn fundamenten te bouwen. Die 1 miljard bereiken we, maar dat gaat wel jaren duren.”

### Hoe verhoudt de focus op biologische voeding zich tot de kroketten van Beckers?

“Voor al die dingen is er een moment, een tijd, een gelegenheid, maar prioriteit is belangrijk: eerst de kernactiviteiten, vervolgens desinvesteringen. Wij zullen, als daar een goed moment voor is, voor Beckers een oplossing zoeken. Maar de merkontwikkeling en de investeringen in Beckers lopen gewoon door. Zolang je ‘part of the family’ bent, zal ik je ook als mijn kind beschouwen en je de aandacht geven die je verdient.”

### Wat is de planning van de desinvesteringen?

“Met desinvesteren zijn we nog niet klaar, we hebben nog ABC in 2011 en op termijn Frozen Foods, de diepvriessnacks van Beckers. De verkoop van Panos is rond. We hadden begin 2009 besloten ABC te verkopen, maar dit proces is na de fraude die daar in 2009 geconstateerd is, tijdelijk stopgezet, dus we zullen een goede timing moeten kiezen. En we zullen kijken naar een goed moment voor acquisities. Kijkend naar die lichtgroene consument heb ik een voorkeur om ons te versterken binnen supermarkten in West-Europa. Maar als we een mooie kans hebben in speciaalwinkels, dat is ook onze kernactiviteit, dan zullen we dat niet laten.”

### Zijn er al signalen dat er interesse is voor te verkopen bedrijven?

“Er kwamen al signalen toen wij in 2009 zijn begonnen om hierover te praten. Je wordt formeel en informeel altijd gevraagd

