



dingsmiddelenindustrie. Je zou zeggen: even pas op de plaats, maar de acquisities en de daaropvolgende positieve koersreactie smaken blijkbaar naar meer. Na de twee grote overnames van vorig jaar, is Acomó naar eigen zeggen weer klaar voor nieuwe stappen. Daarbij komt dat de overgenomen bedrijven eigenlijk niet worden samengevoegd en er dus slechts beperkte integratiewerkzaamheden te verrichten zijn. Wel wordt er onderling kennis gedeeld en van de mogelijke synergievoordelen gebruikgemaakt. Niessen kan volgens het bedrijf dus behulpzaam zijn bij nieuwe acquisities.

Zoals het een goede handelaar betaamt wil Acomó voor acquisities zeker niet te veel betalen. Ceo Stephane Holvoet benadrukt dat het handelshuis voor mogelijke synergievoordelen eigenlijk niet wil betalen. En dat terwijl er vaak wel degelijk synergievoordelen te behalen zijn. Daar zit dus al snel de eerste winst. Zo bestaan er voor specerijenhandelaar Catz goede mogelijkheden om de producten ook via de kanalen van Van Rees en Red River in landen als Canada, Pakistan en Turkije te distribueren. Belangrijkste reden voor de koersstijging van het aandeel vorig jaar zat dan ook in de aantrekkelijke prijs die het handelshuis voor de opgekochte bedrijven heeft betaald. Hierdoor was er direct sprake van een aanzienlijke bijdrage aan de winst per aandeel.

Ondanks de forse groei van vorig jaar en de nieuwe autonome expansiemogelijkheden, blijft Acomó dus azen op acquisities,

mede omdat schaalgrootte van enorm belang is. Toch kijkt het bedrijf vooral naar kandidaten die sterk zijn in bepaalde nichemarkten. In koffie zul je Acomó niet zo snel zien, omdat de posities daar allang zijn ingenomen en dit een enorme markt betreft. Bovendien wil Acomó liever niet actief zijn in markten waar een termijnhandel achter zit. Bij de producten die de Rotterdamse onderneming verhandelt, gaat het altijd om een fysieke levering, geen schermenhandel zoals dat bij koffie wel het geval is. Voedingsingrediënten is bijvoorbeeld een markt waarin Acomó geïnteresseerd blijft. Met de bedrijven Tefco en het Belgische Snick heeft Acomó hierin al een positie, maar door de grote stappen vorig jaar is deze verbreding in de voedingsketen wat achterop geraakt.

HANDHAVEN VAN BALANSVERHOUDINGEN

De financiële criteria zullen bij overnames zorgvuldig worden gehanteerd, waaronder het handhaven van solide balansverhoudingen. Groei blijft ondergeschikt aan winstgevendheid. Met de huidige solvabiliteit van 40 procent voelt de onderneming zich comfortabel. Financiële ruimte voor overnames wordt voornamelijk gecreëerd door de gezonde kasstroom en het feit dat Acomó wat afsnoept van de historisch hoge pay-out. Werd over 2009 nog 62 procent van de nettowinst uitgekeerd, vorig jaar is dat teruggebracht tot 57,8 procent. Hoewel het streven is het dividend jaarlijks te laten

groeien, wil Acomó zich niet vastpinnen op een pay-outpercentage.

In de eerste twee maanden van 2011 bleven de handelsactiviteiten op een hoog niveau bij een aan 2010 gelijke winstontwikkeling. De acquisities zullen dit jaar volledig in de cijfers meetellen en dat zal de winst verder kunnen opvoeren. Daarbij zal er geen sprake meer zijn van de eenmalige kostenposten. Traditioneel waagt Acomó zich niet aan een winstprognose. Holvoet vertrouwt erop dat alle onderdelen winstgevend zullen blijven, maar benadrukt dat het gunstige marktklimaat geen permanent gegeven is. Hij zegt liever wat conservatief te zijn in zijn uitspraken om in positieve zin te kunnen verrassen. "Wij zijn van minder beloven en meer presteren", aldus Holvoet tijdens de aandeelhoudersvergadering.

Voor dit jaar rekenen analisten gemiddeld op een winst per aandeel van iets meer dan 1 euro. Een hoge verwachting die ervan uitgaat dat de activiteiten het hele jaar de topwinsten van 2010 weten te evenaren. Achterover leunen is er niet bij voor het handelshuis, zeker niet gezien de onzekere marktomstandigheden. Maar als het goed is, speelt dat laatste de onderneming juist in de kaart.

Voor beleggers is het nog van belang dat het aantal uitstaande aandelen dit jaar wordt uitgebreid door de volledige omwisseling van de converteerbare obligatieleening. In totaal zullen er 23.247.583 aandelen uitstaan tegen gemiddeld 17.891.188 over 2010. Daar staan lagere rentelasten tegenover.

BETREKKELIJK KLEIN BEDRIJF

Ondanks de verdubbeling in omvang blijft Acomó een betrekkelijk klein bedrijf. Zijn belangrijkste 'selling point' is de betrouwbaarheid van levering. Daarom gaan partijen met het handelshuis in zee. En deze leverbetrouwbaarheid zal alleen maar belangrijker worden. Zeker ook nu de markten onzeker zijn en voedingsgrondstoffen schaars worden. ■