



Koninklijke Wessanen nv

van het land tot op tafel.

Authenticiteit – onze bron
van groei en winstgevendheid

Koninklijke Wessanen nv is een in Nederland gevestigd multinationaal voedingsmiddelenbedrijf. Wij produceren, vermarkten en distribueren hoogwaardige natuurvoedingsproducten en etnische specialiteiten en zetten deze af in Noord-Amerika en Europa. Het is ons streven de toonaangevende transatlantische marktpeler te zijn op het gebied van authentieke merkvoedingsproducten in de categorieën Health en Premium Taste. Onze acties zijn gericht op het vinden van een goede balans tussen de belangen van al onze stakeholders door onze aandacht te richten op authenticiteit, transparantie en duurzaamheid.

Belangrijkste ontwikkelingen

Financiële ontwikkeling

In EUR miljoenen, tenzij anders aangegeven

Koninklijke Wessanen nv		
	2007	2006
Omzet	1.579,8	1.590,3
Bedrijfsresultaat (EBIT)	63,1	42,2
Winst (na belastingen)	57,5	32,0
Winst per aandeel (in EUR)	0,82	0,45
North America Branded		
Omzet	135,4	134,7
EBIT	13,8	12,2
North America Distribution		
Omzet	813,0	862,5
EBIT	5,6	(10,6)
Europe Branded		
Omzet	462,2	434,0
EBIT	42,1	40,5
Europe Distribution		
Omzet	144,1	135,5
EBIT	10,2	6,6

Operationele ontwikkelingen

Februari 2007 – Contract getekend met One Equity Partners met de intentie de activiteiten van Dailycer en Delicia in het VK, Frankrijk en Nederland te verkopen. Eind eerste kwartaal werd de desinvestering afgerond.

April 2007 – Wessanen en Rabo Capital kwamen overeen een gezamenlijk gehouden nieuwe vennootschap op te richten, Favory Convenience Food Group, waarin de activiteiten van Habek Snacks in Deurne (NL) en de diepvriessnackactiviteiten van Wessanen Private Label in Bocholt (B) en Tilburg (NL) worden ondergebracht. Begin juli 2007 was de fusie een feit.

April 2007 – De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleende goedkeuring aan de herbenoeming van de heer Ad Veenhof, President en CEO, voor een periode van vier jaar en benoemde de heer Richard Lane tot lid van de Concerndirectie, eveneens voor vier jaar.

April 2007 – Tree of Life verwierf Organica USA, Inc., een zelfstandige in Miami (Florida, VS) gevestigde distributeur van biologische voedingsmiddelen en geselecteerde specialiteiten.

Mei – september 2007 – Uit hoofde van een aandeleninkoopprogramma ter waarde van EUR 50 miljoen kocht Wessanen in totaal 4.229.396 eigen aandelen in voor een gemiddelde prijs van EUR 11,82 per aandeel.

Juli 2007 – American Beverage Corporation verwierf fruitdrankproducent in Paducah, Kentucky (VS).

September 2007 – Wessanen geselecteerd voor belegging door Triodos Meerwaardefonds.

November 2007 – De heer Niels Onkenhout trad af als lid van de Concerndirectie. Zijn verantwoordelijkheden voor de Europese activiteiten werden overgenomen door de heer Ad Veenhof. De heer Onkenhout werd niet vervangen. Met ingang van 1 december 2007 bestaat de Concerndirectie van Wessanen uit drie leden.

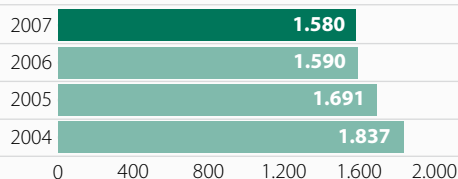
Inhoudsopgave

Belangrijkste ontwikkelingen	1
Kerncijfers	2
Bericht van de President en CEO	4
Wessanen in het kort	6
Authenticiteit van de bron naar de klant	6
Onze markten	8
Van het land tot op tafel: het goede van de natuur	11
Authenticiteit	12
Strategisch overzicht 2003–2007	20
Verslag van de Concerndirectie	26
Noord-Amerikaanse activiteiten	30
North America Branded	32
North America Distribution	33
Europese activiteiten	34
Europe Branded	36
Europe Distribution	37
Financiering	38
Risicomanagement en interne beheersing	40
Duurzaamheid	43
Medewerkers	44
Corporate Governance	46
Verslag van de Raad van Commissarissen	48
Informatie voor aandeelhouders	50
Verslag van de Stichting Administratiekantoor	52
Jaarrekening	53
Aanvullende informatie	101
Financieel overzicht 1998–2007	102
Verklarende woordenlijst	104
Adressen	105

Kerncijfers

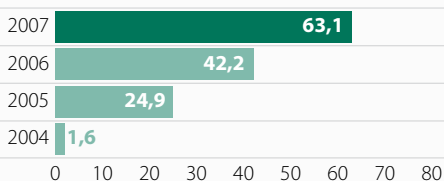
Omzet¹

In EUR miljoenen



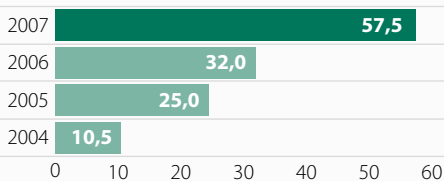
EBIT

In EUR miljoenen



Winst over het boekjaar toekomend aan aandeelhouders van Wessanen

In EUR miljoenen



¹ Uitsluitend voortgezette bedrijfsactiviteiten

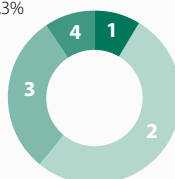
² Exclusief niet-gealloceerde omzet

³ Exclusief niet-gealloceerde omzet en hoofdkantoorposten

Omzet¹ per segment²

In %

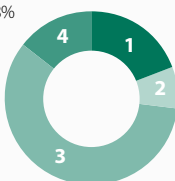
- 1 North America Branded 8,7%
- 2 North America Distribution 52,3%
- 3 Europe Branded 29,7%
- 4 Europe Distribution 9,3%



EBIT per segment³

In %

- 1 North America Branded 19,3%
- 2 North America Distribution 7,8%
- 3 Europe Branded 58,7%
- 4 Europe Distribution 14,2%



Omzet¹

In EUR miljoenen; -0,7% verschil t.o.v. 2006

1.579,8

+4,8% tegen constante wisselkoersen

EBIT¹

In EUR miljoenen; 49,6% verschil t.o.v. 2006

63,1

Kerncijfers

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld

	2007	2006
Winst- en verliesrekening		
Omzet	1.579,8	1.590,3
Bedrijfsresultaat (EBIT)	63,1	42,2
Winst na belasting uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	42,8	28,2
Winst na belasting uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	(0,7)	5,4
Winst na belastingen uit verkoop van beëindigde bedrijfsactiviteiten	15,4	–
Winst over het boekjaar	57,5	33,6
Winst over het boekjaar, toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	57,5	32,0
Kasstroom		
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	10,7	35,3
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	62,0	(26,3)
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	(36,1)	(3,1)
Balans		
Balanstotaal	912,8	950,7
Eigen vermogen	409,7	469,7
Nettoschuld	143,0	130,7
Ratio's		
Bedrijfsresultaat (EBIT) als % van de omzet	4,0%	2,7%
Solvabiliteitsratio (eigen vermogen gedeeld door balanstotaal)	0,4	0,5
Rentedekkingsratio (EBITDAE gedeeld door nettorentelast)	9,6	8,0
Financiële informatie per aandeel (in EUR)		
Eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	6,06	6,56
Winst over het boekjaar, toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	0,82	0,45
Dividend over het boekjaar	0,65	0,65
Hoogste aandelenkoers	12,68	14,03
Laagste aandelenkoers	9,97	9,60
Aandelenkoers per jaareinde	10,88	10,25
Overige kerncijfers		
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen (in duizenden)	69.698	71.217
Aantal uitstaande aandelen per jaareinde (in duizenden)	67.584	71.623
Gemiddeld aantal werknemers bij voortgezette activiteiten (in FTE)	5.603	5.522
Aantal werknemers per jaareinde bij voortgezette activiteiten (in FTE)	5.762	5.380

Bericht van de President en CEO



Geachte aandeelhouder,

Ons voorgaande jaarverslag was getiteld 'Ontluikend groeiperspectief'. De resultaten over 2007 tonen aan dat dit geen loze woorden waren. In 2007 leverde elk van onze vier divisies een winstgevend rendement op.

Het keerpunt kwam in het tweede kwartaal van 2007 toen onze Noord-Amerikaanse distributieactiviteiten eindelijk positieve groei boekten. De andere drie divisies draaiden al winstgevend, maar de omslag bij North America Distribution was een uitermate belangrijke mijlpaal in de ontwikkeling van het nieuwe Wessanen.

In de afgelopen vier jaar hebben we veel tijd, energie en geld gestoken in het stroomlijnen van onze Noord-Amerikaanse distributieactiviteiten. Tegelijkertijd hebben we onze leveringsketen geoptimaliseerd zodat we nu meer volumes kunnen verwerken. Nieuwe leveranciers en klanten erkennen nu dat we niet alleen uitblinken in de basisbeginselen van voedingsdistributie maar dat we ook waarde toevoegen door onze expertise op het gebied van category management, ofwel het afstemmen van assortimenten op de behoeften van individuele retailers en verkooppunten.

Onze focus op de sectoren Premium Taste en Health begint zich uit te betalen. Zowel in de VS als in Europa besteden overheid en maatschappij in toenemende mate aandacht aan gezond eetgedrag. De belangstelling van de media voor eetgewoonten en mogelijke medische gevolgen zoals obesitas stimuleert het debat over kunstmatige, bewerkte voedingsmiddelen. Dit dringt ook door tot de consument, die zich steeds meer bewust is van wat hij eet. Zelfs bij de reguliere supermarkt vraagt de consument naar producten die natuurlijk, gezond en authentiek zijn – precies de kwaliteiten die kenmerkend zijn voor onze merken.

Wij opereren buiten de mainstream en onze klanten zijn mogelijk nog kritischer. Zij verwachten dat onze producten authentiek zijn en voor ons is het essentieel dat we aan die verwachting voldoen, of het bewuste product nu gezonde biologische voeding of een Premium Taste-merkproduct betreft. Ons commitment aan authenticiteit onderscheidt Wessanen in de markt en dat is vanuit marketingoogpunt een belangrijk voordeel.

Authenticiteit, transparantie en duurzaamheid

Authenticiteit – de kern van Wessanen – wordt versterkt en is onlosmakelijk verbonden met twee andere commitments van het concern: transparantie en duurzaamheid.

Transparantie is een manier om onze stakeholders – medewerkers, aandeelhouders, zakenpartners – te laten zien dat we openheid en eerlijkheid betrachten in onze transacties. Onze beheersprocessen en bedrijfssystemen, bijvoorbeeld, voldoen aan algemeen erkende standaards zoals ISO 9001 en 14001, en kunnen derhalve worden beoordeeld op basis van die standaards in plaats van intern gehanteerde criteria.

Onze strategie is gericht op verdere groei en winstgevendheid gedreven door authenticiteit.

Maar we zijn nog een stap verder gegaan. Zo hebben we een proces in gang gezet waarbij we de gehele keten, van het land tot op tafel, methodisch in kaart brengen. Daardoor kunnen wij aantonen dat onze leveranciers authentieke ingrediënten leveren en dat deze ingrediënten puur en oorspronkelijk blijven tijdens de productie- en distributiecycclus. Het uiteindelijke doel is een controleerbare en dus transparante maatstaf voor authenticiteit.

Transparantie geldt ook voor de financiële structuur van Wessanen, zoals wel blijkt uit de omzetting van certificaten van aandelen in stemgerechtigde gewone aandelen en de opheffing van de Stichting die toezicht hield op dat proces.

Duurzaamheid is een hoeksteen van onze activiteiten en we hebben dan ook belangrijke voortgang geboekt met het integreren van de uitgangspunten van duurzaamheid in onze processen en bedrijven. Onze klanten, onze medewerkers en onze zakenpartners hechten veel waarde aan zaken als milieu, bedrijfsethiek, de opwarming van de aarde en industriële vervuiling. Het is in ons eigen belang, en dat van onze stakeholders, te laten zien dat ook wij daar veel belang aan hechten door toepassing van best practices en de introductie van maatregelen die de impact van onze activiteiten op het milieu verkleinen.

Wij geloven dat ons niet-aflattende streven naar authenticiteit, transparantie en duurzaamheid onze reputatie ten goede komt, waar we ook zaken doen.

Concerndirectie

De heer Niels Onkenhout, lid van de Concerndirectie en eerstverantwoordelijke voor onze Europese activiteiten, verliet het concern begin december. In de afgelopen vier jaar heeft Niels een grote bijdrage geleverd aan de transformatie van onze organisatie en met name onze Europese activiteiten door een periode van ingrijpende veranderingen geloodst. Daarvoor dank ik hem en wens hem alle goeds in zijn toekomstige loopbaan.

In voorgaande jaren lag mijn focus grotendeels op de Noord-Amerikaanse activiteiten, maar na de omslag bij Tree of Life kreeg ik meer ruimte om mijn aandacht te verleggen naar de Europese activiteiten. Vandaar dat het besluit werd genomen om onze reis voort te zetten met een uit drie leden bestaande Concerndirectie.

Aandeleninkoop

De desinvestering van de Private Label-activiteiten in maart 2007 leverde per saldo een bedrag van EUR 86 miljoen op. Van dit bedrag is EUR 36 miljoen gebruikt om onze balanspositie te verbeteren en de resterende EUR 50 miljoen is aangewend om aandelen in te kopen, wat effectief neerkwam op uitkering van de opbrengsten aan de aandeelhouders.

2007: een cruciaal jaar

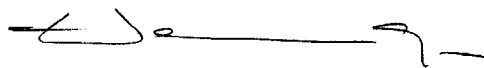
In 2003 begonnen we aan een reis met als bestemming een nieuw Wessanen. De reis viel niet mee en duurde ook iets langer dan we hadden voorzien. Maar 2007 is een cruciaal jaar geworden voor ons, voor onze aandeelhouders en voor onze stakeholders. De jaren van herstructurering en revitalisering zijn voorbij; nu gaan we een ontwikkelingsfase in waarin we zullen streven naar organische groei en de juiste kansen zullen aangrijpen voor het doen van acquisities die voldoen aan onze strikte financiële en strategische criteria.

Ik wil bij deze al onze stakeholders bedanken voor hun geduld en toewijding tijdens de herstructurering van ons bedrijf. Onze medewerkers hebben veel veerkracht aan de dag gelegd te midden van een continu proces van verandering. En onze leveranciers en retailpartners hebben eveneens een belangrijke rol gespeeld en ons geholpen dit punt te bereiken.

Vooruitzichten

Versnellen van de ingezette groei is thans onze strategische focus. Wij gaan door op de weg van verdere ontwikkeling van onze belangrijkste merken, optimalisatie van onze innovatie-pipeline en het creëren van kansen voor productlanceringen in meerdere landen tegelijk. Bij onze distributieactiviteiten zullen we nog meer inzetten op de kwaliteit van onze relaties met retailers door toe te werken naar een uitzonderlijk niveau van product-, markt- en consumentexpertise. We gaan gericht op zoek naar nieuwe kansen voor benutting van inkoopsynergieën in Europa en voor het aangaan van samenwerkingsverbanden met onze leveranciers. Daarbij zullen we noch de financiële implicaties noch de continu noodzakelijke afweging van activiteiten tegen kosteneffectiviteit uit het oog verliezen.

Wessanen gaat een inspirerende toekomst tegemoet. We hebben de juiste producten, de juiste mensen en de juiste processen. Consumenten aan weerszijden van de Atlantische Oceaan vragen in toenemende mate om voedingsproducten die natuurlijk, gezond en authentiek zijn. Door te voldoen aan die vraag willen wij organische groei realiseren.



Ad H. Veenhof
President en CEO
Koninklijke Wessanen nv

Authenticiteit van de bron naar de klant

Koninklijke Wessanen nv is een in Nederland gevestigd multinational voedingsmiddelenconcern. Wij ontwikkelen, traceren, produceren, vermarkten en distribueren hoogwaardige natuurvoedingsproducten en etnische specialiteiten in Noord-Amerika en Europa. Wij zien het als onze missie een toonaangevende rol te spelen als transatlantische leverancier van authentieke merkproducten op het gebied van Health en Premium Taste-voeding.



Health-producten

Onze merken

Allos		Allos is een van de bekendste Duitse merken op het gebied van gezonde voeding. Het productassortiment bestaat uit meer dan 30 soorten honing, vruchtenspreads en amaranth-specialiteiten.
Bjorg		Bjorg vermarkt een breed scala aan gekoelde en ongekoelde biologische voedingsproducten, die worden verkocht via supermarkten in Frankrijk, België, Spanje en Italië.
De Rit		Het Nederlandse merk De Rit is gespecialiseerd in gezonde biologische voedingsproducten, zoals spreads, sauzen, diverse soorten koekjes en glutenvrije rijstwafels.
Gayelord Hauser		Gayelord Hauser is een Frans merk dat is gespecialiseerd in afslankproducten, voedingssupplementen en dagelijkse dieetproducten.
Kallo		Kallo is niet alleen het bekendste rijstwafelmerk in het VK, maar heeft bovendien een uitgebreid assortiment natuurlijke en biologische voedingsproducten, waaronder sojachips, broodstengels, crackers en granen.
MI-DEL		MI-DEL is een Amerikaans koekjesmerk dat smaak met voedzame gezonde ingrediënten combineert. Naast de productlijn Classic Natural levert MI-DEL biologische en glutenvrije koekjes.
Sesmark		Het Amerikaanse merk Sesmark, dat oorspronkelijk was gespecialiseerd in sesamcrackers, heeft zijn assortiment nu uitgebreid met diverse natuurlijke crackers en meergranenchips.
Tartex		De Duitse productlijn Tartex omvat onder meer vegetarische spreads en kant-en-klare maaltijden, sauzen, mosterdvarianten en soepen.
Whole Earth		Whole Earth is een gerenommeerd Engels merk dat zich heeft gespecialiseerd in biologische voedingsproducten. Het productassortiment bestaat onder andere uit granen, spreads, snacks en fris- en fruitdranken.
Zonnatura		Zonnatura is een vooraanstaand Nederlands natuurvoedingsmerk met een breed productaanbod, onder meer kruidenthee, diverse soorten koekjes, rijstwafels, granen, fruitdranken en gezonde snacks voor kinderen.

Wat zijn Health-producten?

Health-producten bevatten zuivere ingrediënten die op milieuvriendelijke en duurzame wijze (biologisch) zijn verbouwd, die geen kunstmatige toevoegingen bevatten en niet of nauwelijks zijn bewerkt (natuurlijk), of die uitsluitend op plantaardige basis zijn vervaardigd (vegetarisch).

Waar verkopen we Health-producten?

Health-producten worden verkocht via gespecialiseerde winkels, waar onze merken vertrouwen en respect hebben dankzij onze reputatie op het gebied van zuiverheid en authenticiteit. De afgelopen jaren is de vraag van de gemiddelde klant naar natuurlijke en gezonde voedingsproducten toegenomen, wat ons de mogelijkheid biedt de omzet van Health-producten in de grote supermarkten, en andere gespecialiseerde verkooppunten te vergroten.



Premium Taste-producten

Onze merken

Beckers		Naast traditionele Nederlandse snacks levert Beckers smakvolle en exotische delicatessen uit Italië, Thailand, Indonesië, Japan en diverse andere landen.
Bonneterre		Het Franse gourmetmerk Bonneterre staat voor zuivere en authentieke producten die trouw zijn aan hun biologische oorsprong. Het merk wordt verkocht via speciaalzaken in Frankrijk, Duitsland, het VK, België en Nederland en biedt een uitgelezen selectie soepen, ragouts (op plantaardige basis), spreads, mosterdvarianten en rijst.
Daily's		Daily's is alom bekend in de VS vanwege haar alcoholvrije cocktailmixen op basis van echt fruit. Bovendien heeft Daily's onlangs een nieuwe productlijn kant-en-klare alcoholische cocktailmixen geïntroduceerd. Deze producten worden geleverd aan bars en restaurants en kunnen ook thuis worden geconsumeerd.
KA-ME		KA-ME is een gevestigd Amerikaans merk dat gespecialiseerd is in de oriëntaalse keuken. Het productaanbod bestaat uit ruim 70 authentieke Aziatische specialiteiten uit landen als China, Japan, Thailand en Singapore.
Merza		Het merk Merza brengt de mediterrane keuken in Nederlandse supermarkten, met een productassortiment dat varieert van olijven tot zongedroogde tomaten, hoummous, couscous en pesto.
Rainbow		Met een breed scala aan smaken en verpakkingen biedt Little Rainbow fruitdranken de heerlijke smaak waar kinderen van houden.
Righi		Het Italiaanse merk Righi staat bekend om zijn authentieke diepvriesmaaltijden die zo de oven in kunnen en die typisch zijn voor de streek Reggio Emilia waar ze vandaan komen.

Wat zijn Premium Taste-producten?

Premium Taste-producten onderscheiden zich door hun bijzondere etnische of exotische oorsprong, hun unieke ingrediënten van hoge kwaliteit en hun uitstekende smaak. Bij Premium Taste-producten is de oorsprong van het product van groot belang, aangezien dit de basis is voor kwaliteit en authenticiteit.

Waar verkopen we Premium Taste-producten?

In veel van onze markten konden Premium Taste-producten alleen in etnische speciaalzaken worden gekocht. Maar door de groeiende belangstelling voor deze exotische recepten en smaken hebben zich nieuwe kanalen aangediend en is het nu mogelijk om deze producten te kopen in supermarkten, kruidenierszaken en niet-gespecialiseerde levensmiddelenzaken.

Onze markten

Wij hebben merk- en distributieactiviteiten in zowel Noord-Amerika als Europa. De desbetreffende bedrijven zijn onafhankelijk van elkaar maar wisselen wel kennis en ideeën uit om op de hoogte te blijven van consumententrends, productinnovaties en ontwikkelingen op distributievlak.

Noord-Amerika

Merkactiviteiten

Onze Noord-Amerikaanse merkactiviteiten vallen onder de verantwoordelijkheid van drie dochterondernemingen. American Beverage Corporation (ABC) is de op twee na grootste Amerikaanse producent van gebottelde niet-koolzuurhoudende dranken, waaronder cocktailmixen, fruitsappen en bronwater. PANOS Brands beheert een uniek en duidelijk afgebakend assortiment Wessanen-merken (natuurvoeding, etnische specialiteiten, dranken), waarvan KA-ME, Sesmark en MI-DEL de belangrijkste zijn. Het uitbestede Liberty Richter is nu een divisie van World Finer Foods, dat merken beheert voor derden. Tot de klanten van deze drie bedrijven behoren onder andere supermarktketens, grootwarenhuizen, onafhankelijke kruideniers, natuurvoedingswinkels, gespecialiseerde/etnische winkels en de horeca.

Distributie

Tree of Life North America distribueert Health- en Premium Taste-producten in de Verenigde Staten en Canada. Naast het eigen assortiment natuurlijke en gezonde voedingsproducten distribueert het bedrijf een groot aantal merken van derden met als belangrijkste afnemers supermarktketens, onafhankelijke kruideniers, natuurvoedingswinkels en gespecialiseerde/etnische winkels. Het landelijke netwerk van Tree of Life North America omvat elf distributiecentra verspreid over de VS en nog eens drie centra in Canada.

Eigen merken

Daily's
Hugs
Tree of Life
Sesmark
KA-ME
Soya kaas
Amore
MI-DEL
Rainbow

Merken in distributie

Celestial Tea/Terra Chips
Reese/Da Vinci
Knorr
Amy's
Annie's
Ole Mexican
Badia
Organic Valley
Twin Lab
Mezzetta
McCormick
Nestlé

Omzet North America Branded

In EUR miljoenen

135,4

Omzet North America Distribution

In EUR miljoenen

813,0

Als % van de totale omzet

2007	8,7%
2006	8,6%

Als % van de totale omzet

2007	52,3%
2006	55,0%

Europa

Merkactiviteiten

Onder de Europese merkactiviteiten vallen de activiteiten van Wessanen Nederland, Favory Convenience Food Group, Wessanen België, Distriborg, Allos, Tartex/Dr Ritter, Kallo Foods, Righi en Bio Slyn. Deze bedrijven produceren en/of vermarkten een keur van Health- en Premium Taste-producten, die worden verkocht via natuurvoedingswinkels, onafhankelijke kruideniers, supermarkten en andere verkooppunten van levensmiddelen en cateraars.

Distributie

Onze distributiebedrijven in Europa verspreiden zowel onze eigen Health- en Premium Taste-producten als merken van derden en bevoorraden winkels die in gezonde voedingsproducten zijn gespecialiseerd, en supermarkten. Distriborg en Natudis bedienen retailers in Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, België en Luxemburg. Tree of Life UK speelt dezelfde rol in de Engelse markt.

Eigen merken

Zonnatura
Beckers
Bjorg
Gayelord Hauser
Kallo
Whole Earth
Tartex
Allos
De Rit
Bonneterre

Merken in distributie

Avalon
Maille
Krisprolls
Patak's
Rice Dream
Blue Dragon
Tabasco

Omzet Europe Branded

In EUR miljoenen

462,2

Omzet Europe Distribution

In EUR miljoenen

144,1

Als % van de totale omzet

2007	29,7%
2006	27,7%

Als % van de totale omzet

2007	9,3%
2006	8,7%

Van het land tot op tafel: het goede van de natuur
 Wij vinden dat voeding zowel gezond als smaakvol kan en moet zijn.
 Om invulling te geven aan deze ambitie hebben wij een systeem bedacht dat ons in staat stelt originele producten te creëren en te vervaardigen en deze bij de klant op tafel te krijgen zonder ook maar iets aan productauthenticiteit of -zuiverheid in te boeten.



Innovatie

Een van de aangename dingen in het leven is het ontdekken van een nieuwe smaak of een nieuw gerecht. Soms loop je daar gewoon tegenaan en soms word je op ideeën gebracht door vrienden, bekenden of reclame.

Voor sommigen is het een exotische smaak of textuur uit een ver land, voor anderen kan het een puur product zijn of een product dat nu biologisch wordt vervaardigd.

Bij Wessanen werken we actief aan innovatie. Wij beschikken over een Innovatie Board bestaande uit een groep senior managers die tot taak hebben om inzichten in de consument te vertalen naar nieuwe ideeën en concepten en ervoor te zorgen dat de beste daarvan snel en efficiënt op de markt worden gebracht. Bovendien zorgen technische experts ervoor dat zowel de laatste kennis van ingrediënten als nieuwe technologieën worden toegepast om in te spelen op de nieuwste trends op het gebied van gezonde voeding.



Oorsprong

Originaliteit en authenticiteit vallen of staan met ons vermogen de juiste bronnen van ingrediënten en smaken aan te boren.

Wij sturen specialisten erop uit om de keukens van de wereld op smaak te beoordelen, en hercreëren vervolgens deze authentieke smaken voor onze klanten.

Dichter bij huis zijn onze diëtisten en voedingsdeskundigen continu op zoek naar de optimale ingrediënten die de smaak verrijken van ons assortiment gezonde producten, zonder ook maar enige concessie te doen aan het zuivere, gezonde en authentieke karakter van deze producten.



Productie

Wessanen heeft verschillende productiefaciliteiten in Europa en de VS die een deel van de productie van ons Health- en Premium Taste-merkassortiment voor hun rekening nemen. Het resterende deel wordt uitbesteed.

Al onze productiefaciliteiten zijn gecertificeerd door een externe partij en voldoen aan een of meer standaards op het gebied van voedselveiligheid. Ze voldoen ook aan de Wessanen Food Safety Plus-standaard, die verder gaat dan de wettelijk voorgeschreven eisen. Deze standaard maakt nu deel uit van ons kwaliteitsbewakingssysteem dat op nagenoeg elke locatie ISO 9001-gecertificeerd is.



Verpakking

Wij concurreren in een open markt en derhalve is het van essentieel belang dat het ontwerp van onze verpakkingen tot de verbeelding spreekt en onderscheidend is in de schappen.

Als concern hechten wij echter groot belang aan duurzaamheid en wij zijn ons ervan bewust dat verpakking uiteindelijk afval oplevert.

Met het oog op bescherming en productbeschrijvingen moeten alle producten op de een of andere manier worden verpakt. Wij dienen ons ook te houden aan lokale wet- en regelgeving met betrekking tot vermelding van ingrediënten en informatie over voedselveiligheid. Nog een factor die meespeelt, is de groeiende vraag naar kleinere porties waardoor de hoeveelheid verpakkingsmateriaal ten opzichte van het product toeneemt.



Marketing

Nu we een innovatie-pipeline hebben die nieuwe baanbrekende producten oplevert, besteden we ook veel tijd en aandacht aan ondersteuning van deze producten bij introductie op de markt.

Wij bewegen ons gestaag in de richting van een multinationale strategie waarbij nieuwe producten worden ontworpen en gemaakt voor lancering in meerdere landen tegelijk.

Hierdoor kunnen wij profiteren van synergie. Met één budget voor productontwikkeling creëren wij kansen voor het genereren van omzet in verschillende markten in diverse landen.



Distributie

Ruim de helft van onze groepsomzet komt uit distributieactiviteiten in Noord-Amerika en Europa.

Wij hebben circa twintig magazijnlocaties in beheer, waarvandaan onze vrachtwagens twee continenten doorkruisen en zowel onze eigen producten als die van derden, voor wie wij als distributeur optreden, distribueren. De distributie van een deel van onze producten besteden we uit.

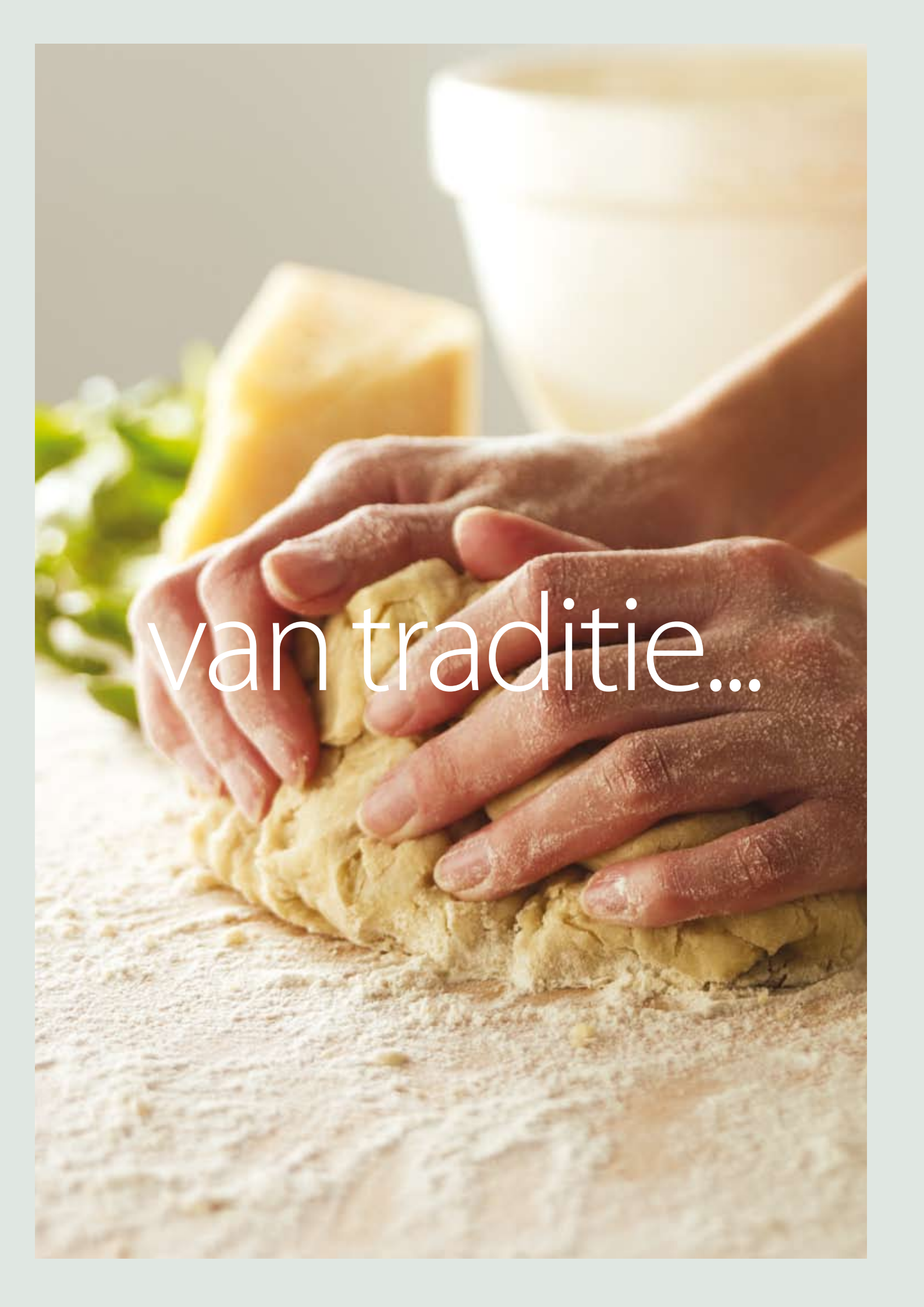
Wij streven naar reductie van onze CO₂-uitstoot met 20% in 2012. Dit is in lijn met de nagestreefde emissiereductie van de Europese Unie.

van het land tot op tafel.

Alles wat we eten vindt zijn oorsprong in de natuur.

Ons doel is ervoor te zorgen dat de oorspronkelijke natuurlijke voedingswaarde via onze producten in een zo puur mogelijke vorm bij de consument terechtkomt.

Authentieke voeding, zoals door de natuur bedoeld.
Van Wessanen.

A close-up photograph of a pair of hands kneading a piece of yellow dough on a light-colored, textured surface. The hands are positioned in the center, with fingers pressing and folding the dough. In the background, slightly out of focus, are a wedge of yellow cheese, some green leafy herbs, and a white ceramic bowl. The lighting is warm and soft, creating a cozy and traditional atmosphere.

van traditie...

Italianen zijn uitgesproken trots op hun culinaire erfgoed. Eeuwenlang zijn familierecepten doorgegeven van de ene generatie tot de volgende waardoor tradities zijn ontstaan die onlosmakelijk zijn verbonden met familie en thuis.



tot eigen keuken.

In dit tijdperk van mondialisering kun je gemakkelijk uit het oog verliezen wat de inherente waarde is van culinair erfgoed. Maar voor ons is dat een cruciaal element van ons commitment aan authenticiteit.

Righi, onze Italiaanse voedingsmiddelenproducent, is gevestigd in de Noord-Italiaanse regio Emilia Romagna, waar verfijnde lokale gerechten altijd al deel hebben uitgemaakt van de cultuur. Het door Leonardo Righi opgerichte bedrijf hecht bijzondere waarde aan authenticiteit, kwaliteit en smaak. De producten van Righi vinden hun oorsprong in de lokale cultuur en het bedrijf gebruikt alleen de meest verfijnde ingrediënten. De recepten vertegenwoordigen de echte smaak van de landelijke keuken in Emilia.

A close-up photograph of a glass bowl filled with fresh raspberries and dark cherries. In the foreground, a glass of white milk is partially visible. The background is softly blurred, showing more of the same items. The text "van zuiver..." is overlaid in white, lowercase letters across the middle of the image.

van zuiver...

Gezond eten is een trend die met het jaar sterker wordt, zowel in Europa als Amerika. Consumenten kiezen bewust producten zonder toevoegingen en met een laag suiker-, vet- en cholesterolgehalte, maar die wel een rijke volle smaak hebben.



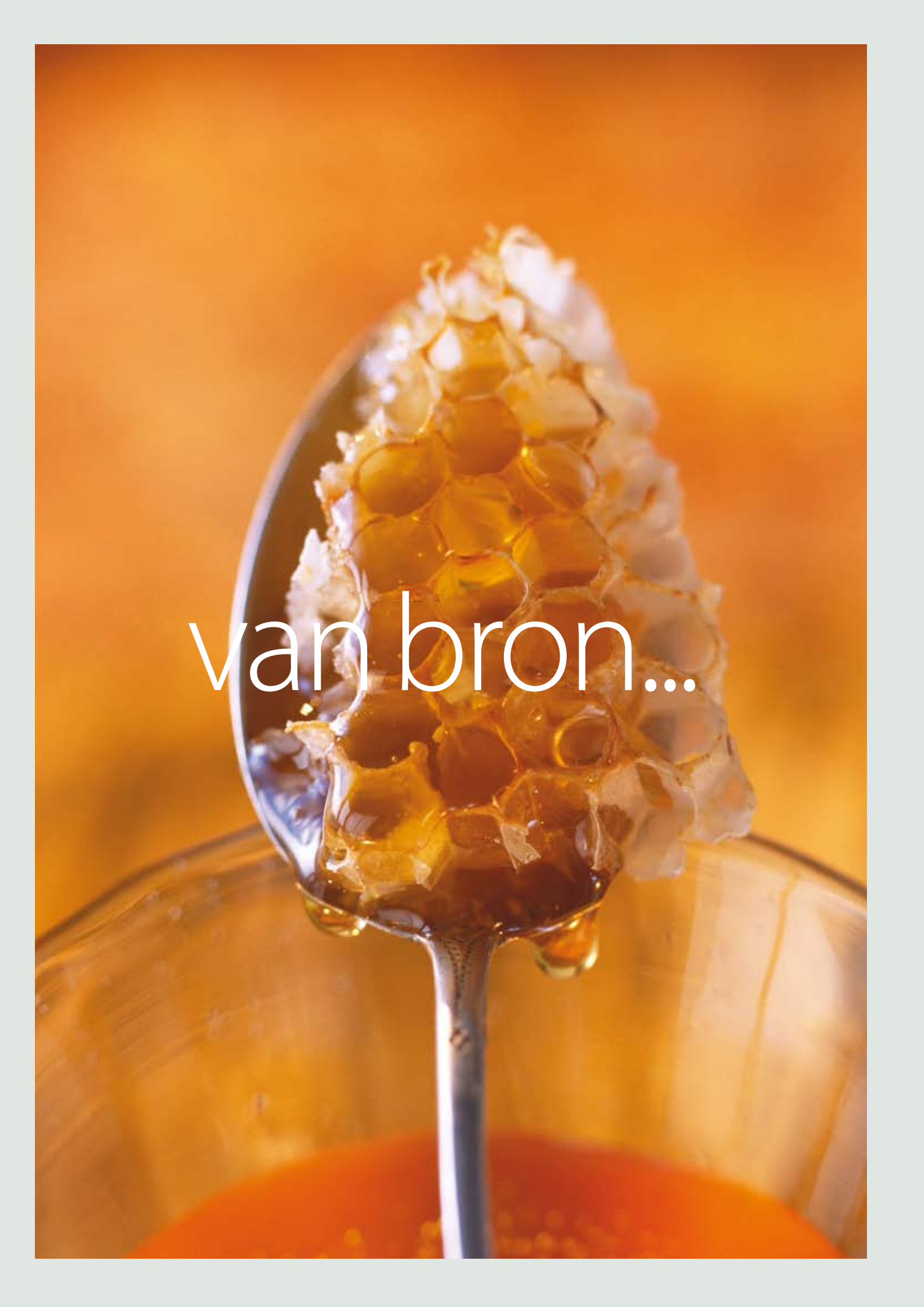
tot gezond.

Ondanks een hoog vet- en cholesterolgehalte is er voor dranken op basis van koemelk een grote markt.

Er is echter een gezond alternatief: sojamelk, een bijzonder product dat weinig verzadigde vetten en geen cholesterol bevat.

In 2007 hebben wij SOjuicY geïntroduceerd, een sojadrink waarin de hoogwaardige soja van onze Italiaanse fabriek Bio Slym is verwerkt. Alle door Bio Slym verwerkte soja wordt verbouwd door een Italiaanse landbouwcoöperatie die door toepassing van traditionele methoden garant staat voor een zuiver natuurlijke oogst.

Naast soja is het andere hoofdingrediënt – voor twee derde – echt fruit: mango, kers, framboos, granaatappel. Dit exquise fruit biedt niet alleen het beste van de natuur maar waarborgt tevens behoud van smaak als een belangrijk verkoopcriterium voor een doelgroep die weliswaar gezonde, authentieke fruitdranken wil maar geen concessies aan de smaak accepteert.



van bron...

Honing is een van de meest verfijnde producten van de natuur. Zonder bewerking of toevoegingen is honing een bron van zoet genoeg met een keur van mineralen, vitaminen en sporenelementen, die het lichaam beter doen functioneren.

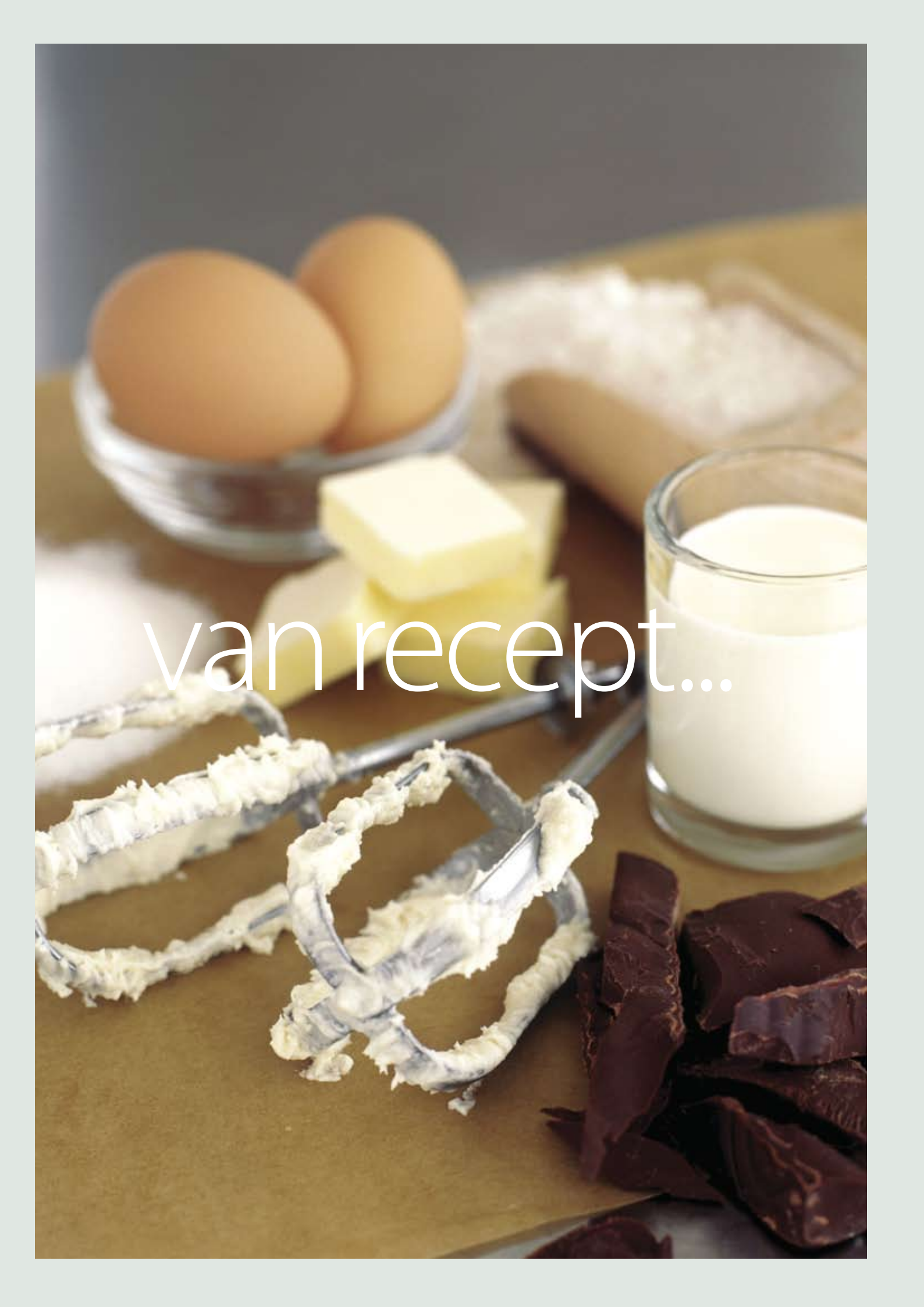


tot lepel.

De in Duitsland gevestigde honingspecialist Allos importeert honingvariëteiten uit alle delen van de wereld. Elke pot, of deze nu honing uit Duitsland, Nieuw-Zeeland, Mexico of Brazilië bevat, dient te voldoen aan zowel de stringente kwaliteitseisen van Allos als de richtlijnen van de EU voor biologische bijenteelt.

Elke honingoogst ondergaat eerst een 'zintuiglijke test' waarbij kleur, smaak, aroma en viscositeit worden beoordeeld. Aansluitend vindt er een commerciële analyse plaats om de precieze componenten van de honing te bepalen.

Het resultaat is een assortiment puur biologische honingvariëteiten waarin de bijzondere kenmerken van de omgeving waar de honing oorspronkelijk vandaan komt getrouw tot uitdrukking komen – direct vanuit de natuur naar de eettafel.

A still-life photograph of various baking ingredients arranged on a light-colored wooden surface. In the upper left, two brown eggs are in a small glass bowl. To their right, a pile of white flour sits next to a wooden rolling pin. In the center, several blocks of yellow butter are stacked. To the right, a clear glass is filled with white milk. In the foreground, a metal hand mixer is covered in a thick layer of creamed butter. To the right of the mixer, several pieces of dark chocolate are broken into irregular chunks. The text "van recept..." is overlaid in the center of the image.

van recept...

Coeliakie is een aangeboren glutenintolerantie die bij 1% van alle Indo-Europese mensen voorkomt – en naar schatting bij twee miljoen Amerikanen – en die wordt veroorzaakt door een allergische reactie op de eiwitbevattende stof gluten in granen. De behandeling bestaat uit het volgen van een levenslang strikt glutenvrij dieet.



tot schap.

Wessanen kent de behoeften van haar consumenten, niet in de laatste plaats als het gaat om diëten die op medische gronden zijn voorgeschreven.

Nu steeds meer consumenten in de VS en Europa glutenintolerant blijken te zijn, laat de markt voor glutenvrije producten sterke groei zien. In de afgelopen zeven jaar is de verkoop van glutenvrije producten in de VS met ruim 100% toegenomen.

MI-DEL, ons Amerikaanse koekjesmerk, is hierop ingesprongen door een assortiment overheerlijke koekjes te ontwikkelen die internationaal als glutenvrij zijn gecertificeerd.

Granen zijn moeilijk te vervangen in bakproducten, zeker als dat niet ten koste van textuur, smaak en houdbaarheid mag gaan. Maar MI-DEL heeft een meelbasis ontwikkeld, bestaande uit mais, soja, aardappel en rijst, die garant staat voor behoud van de authentieke textuur en smaak van traditionele Amerikaanse koekjes.

Strategisch overzicht 2003–2007

Fase I	Fase II	Fase III	Fase IV
Herstructurering van alle bedrijven – Herstel van geloofwaardigheid bij aandeelhouders en financiële gemeenschap – Herstructurering en 'het bloeden stoppen'	Ontwikkeling van groeiplatforms – Stabilisatie van een solide financiële basis met het oog op groei – Ontwikkeling van groeiplatforms – Implementatie van programma's voor Management Development – Procesverbetering: procesbeschrijving met het oog op ISO-certificering	Autonome groei – Focus op autonome groei – Herstel van de positie van Tree of Life NA – Eerste aanvullende acquisities – Desinvestering van Private Label-activiteiten	Synchronisatie van portfolio – Onverminderde focus op autonome groei – Herzien van de portfolio op lange termijn

Inleiding

Sinds 2003 heeft Wessanen zich getransformeerd van een traag, reactief bedrijf tot een afgeslankte en alerte, proactieve organisatie. Wij formuleerden een missie voor onszelf: uitgroeien tot de toonaangevende transatlantische marktspeeler op het gebied van authentieke merkvoedingsproducten in de categorieën Health en Premium Taste. Door ons te concentreren op deze twee productsegmenten wisten we een sterk gevoel van focus te creëren in het concern.

Toen de herstructurering er grotendeels op zat, introduceerden wij een systeem om goede productideeën te stimuleren en deze snel in de markt te zetten, gebruikmakend van geavanceerde marketingtechnieken. Dit heeft geresulteerd in een continue aanvoer van nieuwe producten, waaraan onze merken hun onderscheidend vermogen en hun toegevoegde waarde ontleen.

Aan het begin van 2008 beschikken we over een portfolio van sterke merken met een reputatie die is gebaseerd op authenticiteit. Onze eigendomsstructuur en onze beheersprocessen zijn transparant en robuust, onze distributiesystemen zijn efficiënt en kosteneffectief. Uit consumentenonderzoek blijkt dat de vraag naar gezonde voeding en exotische/etnische voedingsproducten aan weerszijden van de Atlantische Oceaan in de lift zit. Wij zijn er klaar voor, de tijd van oogsten is aangebroken.

Fase I

Herstructurering van alle bedrijven

Het begin van een nieuw tijdperk

In augustus 2003 kondigde de Concerndirectie van Wessanen Operation Phoenix aan, een reeks verbeteringsmaatregelen voor de gehele organisatie met als doel jaarlijkse besparingen van EUR 100-115 miljoen.

In de VS werd een apart maar verwant programma gestart: Build on the Roots. De achterliggende gedachte was de opzet van een nieuwe organisatiestructuur voor Tree of Life North America (TOL NA) en de introductie van een centrale benadering die zou leiden tot een betere afstemming tussen categorieën, kanalen en markten.

Gedurende 2004 draaiden beide programma's op volle toeren. In Noord-Amerika lag de nadruk vooral op herstel van de winstgevendheid. We begonnen met het verlagen van de kostenbasis: het terugbrengen van voorraadniveaus, rationalisering van magazijnfaciliteiten, personeelsreducties en, waar nodig, beëindiging van onrendabele distributiecontracten. Bij de Europese merkactiviteiten begonnen dochterondernemingen die tot dan toe autonoom hadden geopereerd, als een coherente groep te functioneren. Dit resulteerde in een marketingplatform dat dankzij synergetische voordelen tot meer kosteneffectiviteit leidde. Delen van onze distributieactiviteiten werden geconsolideerd en uitbesteed en de Private Label-activiteiten werden gestroomlijnd.

In 2005 begonnen de Europese activiteiten te werken aan een innovatie-pipeline, met als doel de ontwikkeling van nieuwe authentieke producten die snel op de markt konden worden gebracht, bij voorkeur in meerdere landen tegelijk. In dat jaar hebben we ook onze belangrijkste merken opnieuw gepositioneerd in overeenstemming met onze focus op zowel Health- als Premium Taste-producten.

In 2006 beschikte TOL NA over een afgeslankt en efficiënter distributiesysteem dat meer volume kon verwerken. De Amerikaanse merkdivisie ontwikkelde met succes nieuwe producten die onze reputatie als retail-innovator moesten helpen bestendigen. De herstructurering in Europa werd afgerond; de merk- en distributieactiviteiten waren omgevormd tot gerichte landgeoriënteerde organisaties ter ondersteuning van onze Health- en Premium Taste-portfolio's.



In 2003 werd Wessanen-breed gestart met Operatie Phoenix. Dit herstructureringsproject had als doel jaarlijkse besparingen van EUR 100-115 miljoen.

Fase II

Ontwikkeling van groeiplatforms

Een solide management-framework opzetten

Voor nieuw elan zijn bedrijven aangewezen op een managementteam dat krachtig en doortastend optreedt en zich laat leiden door heldere doelstellingen. In 2004 hebben we een concernbreed initiatief ontplooid gericht op het werven, ontwikkelen en behouden van competente managers.

In het kader van een samenhangend stelsel van HR-beleidsrichtlijnen en -processen ter ondersteuning van onze zakelijke doelstellingen hebben wij het Wessanen Leadership Model ontwikkeld. Een van de hoofddoelen van dit leiderschapsmodel was het definiëren van competenties die onze managers dienen te hebben teneinde commitment te stimuleren, excellent en klantgericht werk te bevorderen en de organisatie verder te ontwikkelen.

In 2005 stond onze wereldwijde HR-strategie in het teken van de noodzaak om ons bedrijf om te vormen tot een organisatie die topprestaties levert. Dit hield in: ontwikkeling van managementcompetenties, een concurrerend beloningsbeleid voor senior managers, identificatie van potentiële uitblinkers en het opzetten van een wereldwijd systeem voor managementperformance.

Sindsdien hebben we het HR-framework voor ons managementteam verder verfijnd en uitgebreid. We introduceerden een beoordelingssysteem ter verbetering van het feedbackproces en formuleerden doelstellingen voor individuele en teamvoortgang die nu worden bewaakt aan de hand van de Balanced Scorecard.

We hebben ook een jaarlijkse Management Development Review geïntroduceerd. Hierbij neemt de Concerndirectie het voortouw en worden individuele prestaties en persoonlijke ontwikkeling gekoppeld aan zakelijke doelen op korte en lange termijn.

Het officiële beleid ten aanzien van HR-ontwikkeling is nu uitgebreid met de EPC-cyclus (Wessanen Employee Performance Commitment). Deze cyclus is van toepassing in de gehele organisatie en beoogt managers en medewerkers de vaardigheden aan te reiken die nodig zijn voor uitstekende individuele prestaties.



Meer uit onze merken halen

Merken spelen een toenemend belangrijke rol in de nieuwe op groei gerichte strategie van Wessanen.

Het proces dat tot sterkere merken moest leiden, begon in 2004. De positionering van vijf belangrijke Europese merken – Zonnatura, Beckers, Whole Earth, Bjorg en Gayelord Hauser – werd toen onder de loep genomen.

Na uitgebreid onderzoek, onder meer naar consumentengedrag, gebruikten wij onze merkenexpertise om vier aspecten van onze merkactiviteiten op te waarderen: de positie van onze merken in de markt (herpositioneren), de productportfolio (innoveren en afstemmen), de logo's en de verpakking (aanpassen) en onze marketingcommunicatiestrategie (een nieuwe impuls geven).

Het doel van deze maatregelen was driedelig: identificatie van merken met uitstekend winstpotentieel, analyse van de perceptie van de consument en een betere afstemming tussen onze productportfolio en verwachtingen van de consument.

Ook in de VS werd een proces van merkherpositionering gestart, waarbij Daily's voorafgaand aan de herformulering van zijn producten en de kennismaking van de markt met het nieuwe uiterlijk uitgebreid onderzoek verrichtte.

KA-ME, ons Amerikaanse merk gespecialiseerd in de Aziatische keuken, lanceerde in 2005 met succes een assortiment noedelmaaltijden in een vouwdoosje – en voldeed tegelijkertijd aan belangrijke criteria van Wessanen. De verkoopcijfers waren uitstekend aangezien het assortiment consumenten aanspreekt die naast gemak ook authenticiteit en een rijke volle smaak willen.

Het proces van merkherpositionering begon door te werken in het resultaat in 2006. Merken zoals KA-ME, Daily's, Sesmark en MI-DEL groeiden in dat jaar met ruim 11%, waarbij de groei vooral werd aangejaagd door authenticiteit en innovatie.

In hetzelfde jaar wisten we de attractiviteit van het Europese merk Bonneterre, dat bekend staat om zijn producten die trouw zijn aan de authentiek Franse landelijke keuken, te vergroten. Wij ontwikkelden een assortiment gourmetproducten van premium kwaliteit en introduceerden deze tegelijkertijd en met succes in Duitsland, het VK en de Benelux.

Het herstructureringsprogramma had invloed op alle onderdelen van Wessanen. In de VS en Europa werden de imago's van diverse individuele merken door consumentenpanels getest. Waar nodig werden nieuwe verpakkingen ontwikkeld die beter aansluiten op de wens van de hedendaagse consument.



**Whole Earth
vóór:**



**Whole Earth
na:**



**Daily's
vóór:**



**Daily's
na:**



**Zonnatura
vóór:**



**Zonnatura
na:**

Systematisch standaardiseren

Met het oog op verbetering van de bedrijfsprocessen besloten wij dat het concern zich diende te conformeren aan de beide standards ISO 9001 (kwaliteit) en ISO 14001 (milieu). Eind 2007 waren vrijwel alle Wessanen-bedrijven ISO 9001- en ISO 14001-gecertificeerd.

Voedselveiligheid is eveneens van vitaal belang voor Wessanen. Wij hebben onze eigen standaard voor voedselveiligheid ontwikkeld, WFS+, die verder gaat dan de eisen van ISO 22000 (voedselveiligheid).

Conformering aan deze internationale standards en meer is voor ons belangrijk omdat hiermee een uniform systeem van werken en rapporteren is geïntroduceerd dat onze processen uiteindelijk transparanter maakt. En dit vereenvoudigt vervolgens het managementproces.

Met behulp van diverse programma's proberen wij onze processen naar een topniveau te tillen. Zo hebben wij het Balanced Scorecard-model geïntroduceerd als middel om aan de hand van financiële en niet-financiële criteria de prestaties te verbeteren.

We maken gebruik van Managerial Audits om de voortgaande verbeteringen in de organisatie te bewaken. In het kader van deze audits bezoeken senior managers elkaars bedrijf en rapporteren over zaken als gestelde doelen, functioneren van het bedrijf en duurzaamheid.

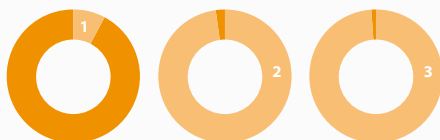
Ter stimulering van verbeterprojecten hebben we een programma in het leven geroepen waarmee we projecten willen belonen die een meetbare verbetering hebben opgeleverd.

Deze en andere processen zijn nu volledig operationeel binnen Wessanen en helpen ons bij de verdere ontwikkeling van ons bedrijf de transparantie te handhaven en continu verbeteringen door te voeren.

Medewerkers in een ISO 9001-gecertificeerde organisatie¹

In %

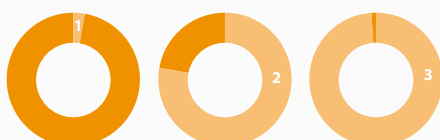
- 1 2005 8%
- 2 2006 99%
- 3 2007 99,9%



Medewerkers in een ISO 14001-gecertificeerde organisatie¹

In %

- 1 2005 3%
- 2 2006 78%
- 3 2007 99,9%



¹ Bron: Duurzaamheidsverslag Wessanen

Innovatie stimuleren en bevorderen

De consument ontwikkelt steeds nieuwe smaakvoorkeuren en voor een bedrijf als Wessanen is het daarom van essentieel belang de markttrends op de voet te volgen en systematisch nieuwe producten te ontwikkelen. Dit werk werd voorheen op ad-hocbasis gedaan door individuele bedrijven. Maar in 2005, nadat de Concerndirectie innovatie als een strategische kernactiviteit had aangemerkt, werd het proces van innovatie gecentraliseerd.

Met het oog op nieuwe, frisse ideeën werd de Europese Innovation Board opgericht. Dit orgaan heeft tot taak de ontwikkeling van nieuwe producten in onze belangrijkste categorieën te ondersteunen door de ideeën te beoordelen afkomstig van onze Europese Category Innovation Managers. Nadat de Board een idee heeft goedgekeurd, wordt er een projectteam samengesteld dat erop toeziet dat elk aspect van productontwikkeling, van formulering tot verpakking en van marktonderzoek tot marketing, op gerichte wijze wordt aangepakt.

Een belangrijk voordeel van deze teams is dat zij alle ruimte krijgen om ideeën zo snel mogelijk uit te werken. Een snelle marktintroductie is een cruciaal aspect van productinnovatie, want hierdoor hebben we het voordeel van 'eerste op de markt' en de daarmee gemoeide kostenvoordelen en baten.

Het innovatieproces is uitermate succesvol gebleken en heeft geleid tot de ontwikkeling van producten zoals SOjuicy, het assortiment sojadranken dat onlangs in meerdere landen is gelanceerd. Hierdoor is het pad gebaad voor de ontwikkeling van nog meer producten op een andere basis dan zuivel, waarbij we gebruik kunnen maken van onze eigen sojaproductiefaciliteit in Italië. Momenteel onderzoeken we in hoeverre we kunnen inspelen op de groeiende belangstelling van de consument voor dranken op basis van amandel en rijst als alternatief voor zuivel.

Van links naar rechts: SOjuicy in Nederland (Zonnatura), Frankrijk (Bjorg), België (Bjorg) en het VK (Whole Earth).



De markt voor gezonde voeding professionaliseren

In termen van beeldvorming en professionaliteit is de Europese retailer die gespecialiseerd is in gezonde voedingsproducten (het 'Health-segment'), in het algemeen achtergebleven bij de mainstream-supermarkt. Wij onderkennen dat het in ons eigen belang is om het Health-segment te helpen de dienstverlening aan de klant te verbeteren.

Een goed voorbeeld van modernisering in het Health-segment is Natuurwinkel, een keten van 42 natuurvoedingswinkels waarvan Natudis, onze distributeur van gezonde voedingsproducten in België en Nederland, de eigenaar is. De winkels zijn ruim, licht en modern maar weerspiegelen nog steeds de passie voor eerlijke natuurvoeding die wordt verkocht in een uitnodigende duurzame omgeving.

Tree of Life UK (TOL UK), de grootste Engelse distributeur van gezonde voedingsproducten, steekt veel tijd en energie in positionering van zichzelf als de geprefereerde toeleverancier van een sterk versnipperde sector. Het bedrijf maakt exclusieve afspraken met retailers die TOL UK inschakelen voor al hun behoeften op het gebied van gezonde voedingsproducten, en helpt winkels in het Health-segment met de implementatie van elektronische verkoopsystemen, die zowel de retailer als de wholesaler schaalvoordelen bieden.

In 2007 werd TOL UK geselecteerd als hoofdleverancier van Whole Foods Market toen deze Amerikaanse retailer van gezonde voedingsproducten een winkel met een oppervlak van 7.400m² opende in Londen. Het bedrijf, in zijn soort het grootste ter wereld, werkte al samen met Tree of Life North America in de VS. TOL UK was al leverancier van Fresh & Wild dat door Whole Foods Market werd overgenomen als platform voor de lancering van hun activiteiten in het VK.

Professionaliteit, in termen van logistiek en voorraadcapaciteit, maakte van TOL UK de ideale leverancier gezien de hoge retailstandaards van Whole Foods Market. De opening van de winkel in Londen maakt deel uit van een bredere strategie die erop is gericht het concept van de Health-supermarkt in de nabije toekomst ook te introduceren in andere Europese landen.



In Nederland en België beheert Natudis een franchiseketen van Natuurwinkels. Deze winkels zijn modern en stijlvol zonder afbreuk te doen aan de puurheid en authenticiteit van het productassortiment.



Waarde toevoegen in de leveringsketen

Voor Wessanen is distributie niet slechts een kwestie van orders aannemen en goederen leveren. Distributie heeft alles te maken met het aangaan van hechte relaties met de beheerders en eigenaars van de winkels die onze producten aan de consument verkopen, en met het gezamenlijk toewerken naar een gemeenschappelijk doel: grotere volumes en hogere marges.

In de afgelopen vier jaar hebben we vrijwel elk aspect van onze distributieactiviteiten, zowel in Europa als Noord-Amerika, ingrijpend gereorganiseerd. In eerste instantie lag de nadruk op het creëren van distributiestructuren met de juiste schaal voor onze markten. We namen harde beslissingen die leidden tot de sluiting van distributiecentra en de beëindiging van onrendabele contracten.

Toen de nieuwe structuren er eenmaal waren, concentreerden we ons op excellent zakendoen, op het gebied van inkoop, verkoop, logistiek en profilering in de winkel – de beginselen van het retailvak.

In Noord-Amerika zagen we meteen de eerste resultaten. In 2005 benaderden de serviceniveaus – het deel (in %) van een klantorder dat we kunnen leveren – 97%, hoofdzakelijk dankzij een nieuw softwaresysteem dat de beschikbaarheid en levertijden bijhoudt.

We introduceerden ook de marketingservice Smart AssortmentSM. Deze service is gericht op het identificeren en optimaliseren van het meest rendabele productassortiment in de schappen van onze retailpartners. Daartoe maken wij gebruik van demografische gegevens van de wijk waarin de winkel is gesitueerd, hetgeen ons in staat stelt productassortimenten samen te stellen die aansluiten op de behoefte van de buurt.

Door de combinatie van de Smart AssortmentSM-service en de expertise van onze medewerkers bij Category Management onderscheidt Tree of Life zich van de concurrentie. De unieke kennis van productassortimenten wordt door onze retailpartners gezien als toegevoegde waarde.



Het concern inrichten op groei

De belangrijkste werkzaamheden van Wessanens senior management in de jaren 2003-2007 bestonden uit het herstructureren van het concern. Diverse keren heeft dat geleid tot het besluit om een nieuw bedrijf over te nemen of een bestaand af te stoten.

Onze desinvesteringsactiviteiten waren gericht op het stroomlijnen van het concern en het wegsnijden van activiteiten die ons afleidden van onze kerncompetentie: het produceren, distribueren en vermarkten van authentieke kwaliteitsproducten in de categorieën Health en Premium Taste.

De belangrijkste desinvestering was de verkoop van onze Private Label-activiteiten in 2007, voor een bedrag van EUR 86 miljoen. Deze stap markeerde het einde van onze betrokkenheid bij een activiteit die weinig tot geen verband hield met onze merk- en distributieactiviteiten.

Met onze acquisitiestrategie richtten wij ons op bedrijven die aan stringente financiële criteria voldeden en ondersteunend waren voor onze strategische doelstellingen. Een goed voorbeeld is het in 2005 verworven bedrijf Righi met een productassortiment dat zo in onze Premium Taste-portfolio paste en ons de kans bood uit te breiden naar andere Europese markten.

Het in 2006 overgenomen Bio Slym illustreert hoe wij kunnen profiteren van verticale integratie. We hadden soja al geïdentificeerd als een belangrijk toekomstig ingrediënt voor onze Health-producten. Onze aandacht werd op Bio Slym gevestigd omdat dit bedrijf soja van topkwaliteit produceert die geschikt is voor vele toepassingen. Diverse dochterondernemingen van Wessanen betrekken inmiddels soja bij Bio Slym.

Wij blijven op zoek naar overnamekandidaten die synergie bieden met onze bestaande activiteiten, hoog of laag in de leveringsketen.

Overzicht van acquisities en desinvesteringen 2005-2007

Juni 2005	Acquisitie van Righi	Italië
Maart 2006	Acquisitie van Bio Slym	Italië
Maart 2006	Natudis volledig in eigendom	Nederland
Maart 2007	Desinvestering van Private Label (Dailyceer / Delicia)	Nederland, Frankrijk, VK
April 2007	Tree of Life neemt Organica over	VS
Juli 2007	Joint venture met Rabobank, resulterend in Favory Convenience Food Group	Nederland, België
Juli 2007	American Beverage Corporation verwerft fruitdrankproducent	VS

Authenticiteit: de sleutel tot de toekomst

Ons streven naar authenticiteit is een belofte aan onze klanten dat de merken van Wessanen altijd zullen voldoen aan hoge normen van zuiverheid en voedingswaarde en dat wij altijd ethische procedures zullen volgen bij de productie en distributie van onze producten.

Dit streven naar authenticiteit is echter niet uitsluitend een altruïstische oefening. Het vindt bekrachtiging in een hard zakelijk gegeven: wij zijn ervan overtuigd dat het grote publiek zich momenteel afkeert van 'kunstmatige' voeding vol onnatuurlijke toevoegingen ten gunste van authentieke voedingsproducten, in zowel de Health- als Premium Taste-markt.

In een artikel in de Chicago Tribune in januari 2008 onderscheidde de alom gerespecteerde diëtiste Janet Helm een aantal belangrijke voedingstrends die 2008 zullen kenmerken, wereldwijd. Zij deed onder meer de volgende voorspellingen: een terugkeer naar 'junk-free' voeding zonder additieven, conserveringsmiddelen, smaak- en kleurstoffen; betere voedingsproducten voor kinderen met minder suiker en meer echt fruit; meer gezonde voeding voor het brein op basis van natuurlijke ingrediënten zoals omega-3-vetzuren uit visolie; meer voedingsproducten ter bevordering van het spijsverteringssysteem zoals probiotica en vezelrijke producten; en ethisch verantwoorde sourcing van voedingsproducten in overeenstemming met de waarde die de consument hecht aan duurzaamheid, dierenwelzijn en fair trade. "Kunstmatig is uit", schrijft zij, "en authentiek is in".

De consument is aan het veranderen. Het grote publiek begint waarde te hechten aan voedingswaarde, smaak en duurzame productie boven het gemak en de prijsvoordelen van bulkproductie. Al jaren ligt onze focus op authenticiteit en nu begint de markt op te schuiven naar onze zienswijze.

Bron: Janet Helm, Chicago Tribune



Eind 2006 was het 'nieuwe' Wessanen een gestroomlijnde en meer gerichte organisatie met een lagere kostenbasis, geavanceerde systemen voor proces- en kwaliteitsbewaking, een aantrekkelijke merkenportfolio, concurrerende distributiesystemen en een team ervaren managers dat vastbesloten op zoek ging naar kansen op groei.

Gedurende 2007 richtte het management zijn aandacht op groei, organisch en, waar mogelijk, via acquisities. Speciale aandacht ging uit naar verbreding en internationalisering van onze merkenportfolio in een select aantal belangrijke productcategorieën, waaronder niet-zuivel. Bij de distributieactiviteiten lag de nadruk op omzetontwikkeling, kostenbeheersing en uitmuntende inkoop, verkoop en opslag, gecombineerd met speciale aandacht voor category management.

Noord-Amerika

Beide werkmaatschappijen van North America Branded – American Beverage Corporation en PANOS Brands – realiseerden belangrijke groei, onder meer door een winstgevende portfoliomix, operationele schaalvoordelen, sterke innovatie en goede marketingondersteuning. De belangrijkste merken gaven opnieuw groei te zien in 2007, waarbij de cocktails van Daily's en de Italiaanse pasta's van Amore de meest winstgevende bijdrage leverden.

Tree of Life North America (TOL NA), onze Noord-Amerikaanse distributiedivisie, wist de operationele resultaten wederom te verbeteren in 2007. De omzetgroei was te danken aan enerzijds autonome groei bij bestaande supermarktklanten en de Top Tien-klanten, en anderzijds nieuw volume als gevolg van nieuwe leveranciers- en klantrelaties. Een nieuwe strategie gericht op een andere benadering van het retailsegment natuurvoedingswinkels (NVW-segment) pakte erg succesvol uit, waardoor de al drie jaar durende omzetsdaling in het NVW-kanaal werd omgebogen. De leveringsketen won aan efficiency door de implementatie van drie consolidatiecentra en één leveringscentrum. Bovendien werden de B2B- en webtechnologieën verbeterd ter ondersteuning van de samenwerking met retailers, leveranciers en tussenpersonen.

Europa

In Europa begonnen de vele herstructureringen van de afgelopen jaren zich terug te betalen. De verbeterde afstemming tussen productinnovatie, sourcing en inkoop resulteerde in een groeitrend die medio 2006 begon en zes opeenvolgende kwartalen van groei opleverde voor de Europese activiteiten.

Bij de Europese merkactiviteiten was de groei vooral toe te schrijven aan de goede prestaties van onze merken in de categorieën natuurvoeding en biologisch. Versnelde innovatie en intensievere marketingondersteuning leidden tot een betere positionering en een bredere klantenbasis voor sommige van onze belangrijkste merken. De Europese marketingorganisatie werd versterkt met een select aantal nieuwe medewerkers en was verder gebaat bij het verbeterde trainings- en ontwikkelingstraject. Er kwam een einde aan de daling bij de traditionele diepvriesproducten en de eerste tekenen van herstel zijn zichtbaar.

Bij de Europese distributieactiviteiten nam de omzet verder toe doordat bij bestaande klanten extra volume werd gegenereerd en er voor enkele belangrijke Engelse merken exclusieve contracten werden gesloten. De samenwerking met het Health-segment werd verder versterkt door de selectie van Tree of Life UK (TOL UK) als een van de hoofdleveranciers van de nieuwe, in Londen geopende winkel van de Amerikaanse retailer Whole Foods Markets. In Nederland nam Natudis het initiatief tot een grootschalige restyling van de franchiseformule 'Natuurwinkel' met als oogmerk vergroting van het klantenbestand. Beide bedrijven, TOL UK en Natudis, versterkten hun leidende positie als distributeurs van natuurvoedingsproducten in respectievelijk het VK, Nederland en België.

Fusies, acquisities en desinvesteringen

In maart 2007 hebben wij de verkoop van onze Private Label-activiteiten (Dailycer en Delicia) aan een private vermogensverstrekker afgerond. Deze stap zat er al langer aan te komen omdat de Private Label-activiteiten gezien onze op Health en Premium Taste gerichte strategie niet langer tot de kernactiviteiten behoorden.

In april 2007 kocht Tree of Life Inc. het in Zuid-Florida gevestigde Organica USA Inc., distributeur van biologische voedingsproducten en etnische specialiteiten. Deze overname betekende een versterking van onze positie als fullservice-leverancier van biologische en natuurlijke voedingsproducten.

Eveneens in april 2007 kondigden wij een joint venture met Rabo Capital aan met als doel de oprichting van een nieuw bedrijf waarin onze Private Label-diepvriessnackactiviteiten en de activiteiten van Habek Snacks zouden worden ondergebracht. Door deze stap kunnen wij ons concentreren op het merk Beckers, terwijl de nieuwe vennootschap Favory Convenience Food Group zich toelegt op de Private Label-snackactiviteiten.

In de zomer besloot een belangrijke producent van fruitdranken in de VS om zich uit deze markt terug te trekken. American Beverage Corporation kreeg het verzoek om in ruil voor een royaltyvergoeding zowel de klanten als merken over te nemen.

Wij blijven op zoek naar geschikte overnamekandidaten maar deze zullen wel aan onze strikte criteria moeten voldoen.

Duurzaamheid

Wij maken een continue afweging tussen de economische, maatschappelijke en milieugerelateerde belangen van onze stakeholders teneinde onze impact op het milieu te minimaliseren. Om deze inspanningen inzichtelijk te maken voor al onze stakeholders en een vergelijking mogelijk te maken met andere ondernemingen in onze branche, publiceerden wij in mei 2007 ons tweede duurzaamheidsverslag. Dit verslag (beschikbaar op www.wessanen.com) is opgesteld in overeenstemming met de 2006 Global Reporting Initiative Guidelines (G3) en geeft een indicatie van ons functioneren op milieu-, maatschappelijk en economisch gebied. Twee belangrijke benchmark-onderzoeken van vooraanstaande vennootschappen in Nederland, uitgevoerd in 2007 door respectievelijk PricewaterhouseCoopers en VBDO, onderstreepten de voortgang die wij hebben geboekt op het vlak van duurzaamheid en transparantie.

In september 2007 werd Wessanen geselecteerd voor de duurzame beleggingsfondsen van Triodos Bank. Deze fondsen beleggen in beursgenoteerde ondernemingen die solide financiële resultaten combineren met een bovengemiddelde score op het vlak van maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid.

Het in het Engels opgestelde duurzaamheidsverslag 2007 van Wessanen (Sustainability Report 2007) wordt naar verwachting in mei 2008 op onze website gepubliceerd.

Proceskwaliteit en innovatie

In 2007 hebben we verdere voortgang geboekt met het verbeteren van de proceskwaliteit binnen het concern. In december 2007 werkte 99,9% van de medewerkers van Wessanen in een ISO 9001-gecertificeerde omgeving; het equivalente cijfer voor de milieustandaard ISO 14001 is eveneens 99,9%.

De focus op proceskwaliteit werd verder geïntensiveerd en daarnaast is een Purchasing Board aangesteld die synergie dient te bevorderen via een nog betere afstemming tussen productinnovatie, collectieve inkoop en strategische leveranciersselectie.

Bovendien hebben we een aantal belangrijke maatregelen getroffen ter ondersteuning van innovatie. In de zomer van 2007 introduceerden wij een concernbreed Teamwork Incentive Program waarmee wij goed management van verbeterteams in onze dochterondernemingen willen stimuleren en belonen.

Wijziging in management

Bij afloop van zijn statutaire vierjarige contract trad de heer Niels Onkenhout in december 2007 af als lid van de Concerndirectie en als President van de Europese activiteiten.

De heer Ad Veenhof heeft de verantwoordelijkheid op zich genomen voor de Europese activiteiten met speciale aandacht voor de merk- en distributieactiviteiten in het segment gezonde voeding. De heer Fred Alkemade, Executive Vice President Strategy & Business Development, heeft de verantwoordelijkheid op zich genomen voor de overige Europese activiteiten in de segmenten diepvriesproducten en Premium Taste. Per 1 december 2007 bestaat de Concerndirectie van Wessanen uit drie leden.

De directie dankt de heer Niels Onkenhout en wenst hem alle goeds in zijn verdere loopbaan.

Verslag van de Concerndirectie



Ad Veenhof (1945)

Chief Executive Officer en
President van de Europese activiteiten

Nederlandse nationaliteit. CEO sinds juli 2003, herbenoemd in april 2007. Eerdere functies: lid van de Group Management Committee van Koninklijke Philips en CEO van de Domestic Appliances and Personal Care (DAP) Product Division (1996–2003).



Han Wagter (1949)

Chief Financial Officer

Nederlandse nationaliteit. CFO sinds april 2006; komt in aanmerking voor herbenoeming in 2010. Eerdere functies: CFO van DAF Trucks en CFO van Kappa Packaging. De heer Han Wagter is accountant (Chartered Accountant).



Richard Lane (1947)

Lid Concerndirectie en
CEO van de Noord-Amerikaanse activiteiten

Amerikaanse nationaliteit. Benoemd tot CEO van de Noord-Amerikaanse activiteiten in april 2006, benoemd tot lid van de Concerndirectie in april 2007; komt in aanmerking voor herbenoeming in 2010. Eerdere functies: als President van Supervalu's Eastern Region gaf hij leiding aan een wholesale-distributieorganisatie. De heer Richard Lane heeft meer dan dertig jaar ervaring op het gebied van verkoop en distributie van voedingsmiddelen, onder meer bij PepsiCo, Ameriserve en Frito-Lay.

Financiële resultaten 2007

De jaaromzet kwam uit op EUR 1.579,8 miljoen, 0,7% lager dan vorig jaar (EUR 1.590,3 miljoen). Exclusief valuta-effecten ten bedrage van EUR 87,5 miljoen, steeg de jaaromzet met 4,8%, deels door acquisities. De autonome groei exclusief valuta-effecten kwam uit op 3,3%.

Alle vier de divisies vertoonden solide omzetgroei in lokale valuta's. In Noord-Amerika realiseerden onze merkactiviteiten een omzetgroei van 9,7%, inclusief de door American Beverage Corporation verworven fruitdrankactiviteiten (exclusief: 5,2%), en onze distributieactiviteiten realiseerden een omzetgroei van 2,9%, inclusief de acquisitie van Organica USA, Inc. (exclusief: 2,5%). Na de negatieve omzetgroei in het eerste kwartaal van 2007 gaven onze distributieactiviteiten positieve omzetgroei te zien in het tweede kwartaal oplopend tot een niveau van circa 7% in de tweede helft van 2007, exclusief Organica USA, Inc.

Europe Distribution realiseerde een omzetgroei van 6,4% en Europe Branded een omzetgroei van 6,5%, inclusief de acquisitie van Habek Snacks door de nieuw opgerichte vennootschap, Favory Convenience Food Group (exclusief: 2,4%).

De EBIT nam met EUR 20,9 miljoen toe tot EUR 63,1 miljoen en was in alle vier de divisies positief.

De merkactiviteiten in Noord-Amerika en Europa behaalden een ROS (return on sales) van respectievelijk 10,2% en 9,1% (doelstelling: 10–12%). Europe Distribution realiseerde een ROS van 7,1% inclusief en van 4,7% exclusief de winst op de verkoop en leaseback van panden van Natudis (doelstelling: 4–5%). North America Distribution wist de ROS te verbeteren van 1,2% negatief in 2006 tot 0,7% positief in 2007 (in lokale valuta).

Het primaire werkkapitaal ultimo 2007 bedroeg EUR 256,9 miljoen – 16,3% van de omzet (2006: EUR 237,3 miljoen – 14,9% van omzet). De toename van het primaire werkkapitaal met EUR 19,6 miljoen is per saldo het gevolg van (a) een extra investering in primair werkkapitaal van EUR 35,0 miljoen tegen constante wisselkoersen, voornamelijk door seizoensinvloeden, termijninkooptransacties en verworven activiteiten in de VS, en (b) een totaal acquisitie-effect van EUR 5,3 miljoen en (c) een per saldo positief valuta-effect van EUR 20,7 miljoen op het primaire werkkapitaal. In 2008 blijven we ons richten op reductie van het werkkapitaal in de werkmaatschappijen.

De nettokasstroom uit operationele activiteiten daalde met EUR 24,6 miljoen naar EUR 10,7 miljoen in 2007, van EUR 35,3 miljoen in 2006, voornamelijk door een investering van EUR 31,0 miljoen in het werkkapitaal in 2007, die deels werd gecompenseerd door een verlaging van afgedragen winstbelasting met EUR 10,5 miljoen.

Financieel overzicht per segment

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	Noord-Amerikaanse activiteiten		Europese activiteiten		Niet-gealloceerd ¹	Totaal
	Branded	Distribution	Branded	Distribution		
2007						
Omzet	135,4	813,0	462,2	144,1	25,1	1.579,8
EBIT	13,8	5,6	42,1	10,2	(8,6)	63,1
ROS	10,2%	0,7%	9,1%	7,1%		4,0%
Gemiddeld geïnvesteerd vermogen	62,0	147,7	92,8	26,4	0,7	329,6
ROI	22,2%	3,8%	45,4%	38,6%	–	19,1%
2006						
Omzet	134,7	862,5	434,0	135,5	23,6	1.590,3
EBIT	12,2	(10,6)	40,5	6,6	(6,5)	42,2
ROS	9,1%	(1,2)%	9,3%	4,8%	–	2,7%
Gemiddeld geïnvesteerd vermogen	49,7	158,4	95,1	29,5	19,1	351,8
ROI	24,5%	(6,7)%	42,6%	22,4%	–	12,0%

¹ Vennootschappelijke kosten en Karl Kemper Duitsland

De nettoschuld nam in 2007 toe met EUR 12,3 miljoen van EUR 130,7 miljoen ultimo 2006 tot EUR 143,0 miljoen ultimo 2007, hoofdzakelijk als gevolg van een nettokasinstroom uit operationele activiteiten van EUR 10,7 miljoen en de opbrengsten uit de verkoop van de Private Label-activiteiten van EUR 85,5 miljoen, gecompenseerd door de inkoop van eigen aandelen ten bedrage van EUR 50,0 miljoen, dividenduitkeringen voor een bedrag van EUR 49,5 miljoen, netto-investeringen in materiële vaste activa ten bedrage van EUR 10,9 miljoen en acquisities van bedrijven voor EUR 4,7 miljoen. De daling van de nettoschuld door een positief valuta-effect van EUR 11,5 miljoen op onze opgenomen leningen in US dollars werd deels gecompenseerd door het netto-effect van verworven/afgestoten nettoschuld ten bedrage van EUR 6,2 miljoen.

Winst per aandeel

De winst over het jaar toekomend aan aandeelhouders van Wessanen bedraagt EUR 0,82 per aandeel (2006: EUR 0,45).

Operationele doelstellingen voor 2008 en volgende jaren

- Realisatie van omzetgroei bij alle vier de divisies, waarbij een groeidoelstelling geldt van 6–8% voor North America Branded en North America Distribution en van 5–7% voor Europe Branded en Europe Distribution.
- Onverminderd streven naar resultaatverbetering bij alle vier de divisies, waarbij een strategische winstdoelstelling geldt van 10–12% voor North America Branded en Europe Branded, 4–5% voor Europe Distribution en 3–4% voor North America Distribution, zij het met enige vertraging.
- Verbreding en internationalisering van onze merken en merkenportfolio in de belangrijkste productcategorieën.
- Versterking van onze distributieactiviteiten via organische groei, nieuwe contracten en aanvullende consolidaties.
- Verbetering van werkkapitaal en kasstroom.

Noord-Amerikaanse activiteiten

De strategische initiatieven in de periode van 2003-2006 (Operation Phoenix en Build on the Roots) waren gericht op vernieuwing van het concern, met een eigentijds kostenmodel en procesdisciplines die zou leiden tot aanhoudende tevredenheid bij de klant en tot omzetgroei. Voortbouwend op dit fundament wisten de Noord-Amerikaanse activiteiten van Wessanen het operationele resultaat verder te verbeteren in 2007.

Kerncijfers Noord-Amerikaanse activiteiten

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	948,4	997,2
Omzet bij constante wisselkoersen	1.035,3	–
EBIT	19,4	1,6
EBIT-marge (als % van de omzet)	2,0%	0,2%

Uitgebalanceerde portfolio zorgt voor groei bij merken

De Noord-Amerikaanse merkactiviteiten gaven aanhoudende groei te zien in 2007. De omzet nam met 9,7% toe ten opzichte van het voorgaande jaar.

Beide werkmaatschappijen, American Beverage Corporation en PANOS Brands, realiseerden belangrijke groei, onder meer dankzij een winstgevende portfoliomix, operationele efficiency, sterke innovatie en goede marketingondersteuning.

De strategie blijft gericht op het toewijzen van resources aan een belangrijke groep authentieke merken met veel potentieel waarmee wij concurreren in groeicategorieën. Deze kernmerken realiseerden opnieuw groei in 2007, met de cocktails van Daily's en de Italiaanse pasta's van Amore als meest winstgevende voorbeelden.

Ontwikkeling merken

Naast de groei bij de kernmerken was er sprake van duidelijke voortgang bij Liberty Richter (merkenbeheer voor derden), in samenwerking met World Finer Foods, en bij American Beverage Corporation, dat in de zomer van 2007 het fruitdrinkmerk Rainbow van een concurrent overnam dat vanaf het derde kwartaal in belangrijke mate bijdroeg aan de groei van omzet en winst.

De cocktails van Daily's gaven aanhoudende groei te zien in 2007, met als belangrijkste aanjager de 'ready-to-drink'-lijn die met 52% groeide ten opzichte van 2006. De algehele groei bij de merken was te danken aan een gestage stroom product- en verpakgingsinnovaties, zoals de introductie van twee nieuwe smaken, een nieuwe gepatenteerde 'schenktuitdop', een ergonomisch ontworpen 1-literfles en de introductie van de cocktailmixlijn 'Divines'. Op grond van talent voor innovatie en kwaliteit van dienstverlening werd American Beverage Corporation tijdens de jaarlijks gehouden horecavakbeurs in de VS door het tijdschrift Nightclub and Bar uitgeroepen tot Cocktail Mix Supplier of the Year.

Een van de hoogtepunten bij onze activiteiten in het segment etnische/exotische specialiteiten was de introductie van een reeks nieuwe producten onder het merk KA-ME (Aziatische keuken), waaronder een nieuwe authentieke Aziatische snackmix. MI-DEL lanceerde een lijn biologische koekjes, terwijl het merk Sesmark een opmerkelijk nieuw uiterlijk kreeg en tevens zijn snackassortiment uitbreidde met een nieuwe lijn volkorenchips. Zowel MI-DEL als Amore lanceerden een nieuwe website en maakten voor het eerst gebruik van een reclamecampagne in een select aantal bladen.

Naar verwachting zal de omzetgroei in 2008 opnieuw worden aangejaagd door onze kernmerken, met name Daily's, Sesmark en KA-ME, die alle drie zullen profiteren van sterke innovatie en gerichte op de consument afgestemde marketing. De integratie van de onlangs door Daily's verworven fruitdrinkactiviteiten en de verdere uitbreiding van PANOS Brands richting Canada zullen eveneens bijdragen aan de groei in het komende jaar.

Distributie: Tree of Life in de lift

Tree of Life North America (TOL NA), onze Noord-Amerikaanse distributiedivisie, zag het operationele resultaat opnieuw verbeteren in 2007.

Dit boekjaar lag de nadruk bij TOL NA op omzetgroei, kostenbeheersing en de ontwikkeling en implementatie van beheersystemen en -processen ter verbetering van de productiviteit en winstgevendheid. Deze doelen zouden worden verwezenlijkt via een dubbel commitment aan excellence: uitmunten in inkoop, verkoop en opslag, alsmede in kennis. Daartoe werd in de loop van 2007 de eigen marketingservice van TOL NA, Smart AssortmentSM, ingezet om de productassortimenten van ruim 6.000 supermarkten in de gehele VS te optimaliseren.

Deze strategie leidde tot groei in alle segmenten van het bedrijf. De afzet in het supermarktkanaal groeide met 4,6%. De omzet bij onze tien grootste supermarktklanten nam met 6,7% toe, een solide verbetering ten opzichte van 2006. Uiteindelijk was de omzetgroei toe te schrijven aan onze focus op toename van de afzet bij bestaande klanten, waardoor wij efficiencywinst kunnen boeken en de winstgevendheid kunnen verbeteren.

Ons Direct Store Delivery (DSD) systeem, dat retailers en leveranciers het voordeel biedt van één contactpunt voor het verkopen, bestellen, leveren en verhandelen van natuurvoedings-/biologische producten en etnische/exotische specialiteiten, blijkt erg waardevol in de hedendaagse retailomgeving die wordt gekenmerkt door hevige concurrentie en hoge kostenniveaus. Dit systeem biedt TOL NA een concurrentievoordeel waarvan we gebruik blijven maken en waarin we ook verder zullen investeren. Evenals in 2006 klopten leveranciers bij ons aan die hun eigen leveringssysteem van de hand willen doen en hun voordeel willen doen met ons DSD-systeem.

Nieuwe business

De netto-omzet over 2007 nam met USD 31,4 miljoen toe ten opzichte van 2006. De bijdrage van nieuwe business was USD 47 miljoen maar deze werd deels gecompenseerd door dalingen in het natuurvoedingswinkel (NVW)-kanaal en bij 'Alle overige' supermarkten. De focus op categorieën die sterke groei vertonen, zoals Latijns-Amerikaanse en Aziatische voedingsproducten, bleef een belangrijke aanjager van de omzet. Gebruikmakend van het momentum blijven wij actief deelnemen aan het biedingsproces voor nieuwe business in het supermarktkanaal. Door optimale benutting van ons DSD-systeem en onze 1.100 Field Sales Associates (FSA) streven wij ernaar erkend te worden als de belangrijkste distributeur in elke markt.

In het eerste kwartaal van 2007 introduceerde TOL NA een nieuwe strategie die tot een nieuwe invulling moest leiden van de distributierelatie met het NVW-segment. Dit initiatief pakte erg goed uit en had tot gevolg dat de al drie jaar aanhoudende daling van de verkopen in het NVW-kanaal werd omgebogen, van -14,4% begin 2007 in +2,7% ten opzichte van 2006 in het vierde kwartaal. De omslag was toe te schrijven aan de ontwikkeling en implementatie van een nieuw bedrijfsmodel dat is afgestemd op de behoeften van het NVW-kanaal op het gebied van prijs, assortiment, serviceniveaus, opslag en transport en zowel traditionele als (vooral) technologiegestuurde marketingservices. Wij verwachten dat deze strategie in 2008 tot nog meer groei zal leiden in het NVW-kanaal.

Groei stimuleren door technologie

In de loop van 2007 breidde TOL NA zijn innovatieve Vendor Portal uit naar honderden nieuwe leveranciers. Dankzij deze webtool hebben onze leveranciers toegang tot essentiële informatie over productomloopsnelheid, voorraadvolumes en uiteindelijke bestemming van hun producten in onze leveringsketen. Na overleg met onze Broker Council werd er in september een nieuwe Broker Portal gelanceerd. Deze portal biedt de belangrijkste functionaliteit van de Vendor Portal maar dan uitgebreid en toegespitst op de unieke bestel- en informatiebehoeften van deze partners in onze leveringsketen.

De Retailer Portal van Tree of Life, die eveneens in 2007 is geïntroduceerd, stelt retailers in staat online orders te plaatsen, facturen in te zien en bestellingen die in de wacht staan vrij te geven. De portal biedt ook eenvoudige toegang tot onze productcatalogus met unieke zoekfuncties waarmee onze retailpartners producten kunnen zoeken en bestellen op merk, leverancier/producent en ingrediënt/eigenschap.

In 2007 lanceerde TOL NA zijn ongeëvenaarde programma 'My Store, My Flyer'. Dit webplatform biedt de retailpartners van het bedrijf de mogelijkheid om in een fractie van de tijd die je vroeger nodig had, op maat gemaakte reclamemails, advertenties, schaplabels en ander materiaal te ontwerpen.

Voor alle bedrijven is technologie een kritische concurrentiefactor, die kan bijdragen tot kostenreducties, productiviteitsverbetering en omzetgroei. In 2008 zal TOL NA nieuwe handcomputers ter beschikking stellen van al onze Field Sales Associates en Supervisors. Deze moderne technologie zal ons toegang geven tot real-time winkelspecifieke informatie over autorisaties, omloopsnelheid en voorraad. Associates kunnen veel efficiënter en nauwkeuriger bestellingen plaatsen, facturen afstemmen en krediet toekennen. Verder bieden de handcomputers ingebouwde GPS-technologie, onmiddellijke inzage in de beschikbaarheid van nieuwe producten, broadcast messaging en nog veel meer.

Operationele doelstellingen 2008 en verder

De Noord-Amerikaanse markt voor natuur-/biologische voedingsproducten, Premium Taste-producten en etnische/exotische voeding blijft sterker groeien dan de markt voor conventionele voedingsproducten. Tussen 2004 en 2006 gaven alternatieve voedingsproducten een omzetgroei te zien van 22,1% in alle kanalen, terwijl conventionele voedingsproducten bleven steken op slechts 4,7% in dezelfde periode.

De totale verkopen van alternatieve voedingsproducten in de VS stegen alleen al in 2006 met 13,1% en in 2007 hield die groeitrend aan. Hoewel de meeste van deze producten worden gekocht in supermarkten, hebben specialiteiten- en natuurvoedingswinkels de grootste omzetgroei beleefd sinds 2004, met stijgingen van respectievelijk 40,5% en 33,0% over de periode van twee jaar tussen 2004 en 2006.

De bestedingen aan etnische/exotische voedingsproducten blijven sneller groeien dan die in de totale voedingsmiddelenbranche en zijn in de afgelopen vijf jaar met gemiddeld 5% per jaar gestegen. Deze producten zijn nu goed voor 11,8% van de totale voedingsmiddelenomzet in de VS, waarvan alleen al de supermarkten USD 70 miljard voor hun rekening nemen. Deze groei is voor een groot deel te danken aan de etnische diversiteit in Noord-Amerika, maar volgens schattingen zijn gewone Amerikanen verantwoordelijk voor driekwart van de bestedingen aan etnische voedingsproducten.

De verkopen van natuurvoedings- en biologische producten in de VS namen in 2006 met 9,7% toe in alle kanalen. De trend richting biologische alternatieven wanneer deze voorhanden zijn houdt aan, met een gecombineerde groei van 36% voor de tien belangrijkste groeicategorieën.

Bronnen: Natural Food Merchandiser/NBJ, Mintel/Spins/AC Nielsen, Datamonitor

Onze divisie North America Branded bestaat uit drie dochterondernemingen. American Beverage Corporation (ABC) is de op twee na grootste producent van gebottelde niet-koolzuurhoudende dranken in de VS. PANOS Brands beheert verschillende merken van Wessanen (in de categorieën natuurvoeding, etnische specialiteiten en dranken), waarvan KA-ME, Sesmark en MI-DEL de belangrijkste zijn. Het uitbestede Liberty Richter is nu een divisie van World Finer Foods, dat merken beheert voor derden.

Strategische focus

De Noord-Amerikaanse merkendivisie is verantwoordelijk voor de productie en marketing van onze Health- en Premium Taste-merken in de zogeheten 'on- & off-premise'-kanalen, waaronder supermarkten, grootwarenhuizen, natuurvoedingsketens, onafhankelijke natuurvoedingswinkels en speciaalzaken, slijterijen, bars en restaurants. De strategie is erop gericht met onze merken leidende posities in te nemen door productinnovatie, onderscheidende merkpositionering en optimale benutting van de propositie authenticiteit en smaak.

Kerncijfers North America Branded

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	135,4	134,7
Omzet bij constante wisselkoersen	147,9	–
EBIT	13,8	12,2
EBIT-marge (als % van de omzet)	10,2%	9,1%

Belangrijkste doelstellingen 2007

- Versnelde groei van de belangrijkste merken door innovatie en vergroting van de toepassingsmogelijkheden.
- Uitbreiding van de samenwerking van American Beverage Corporation met nationale en regionale klanten in het 'on-premise'-kanaal, met name voor Daily's.
- Betere benutting van mogelijke synergie tussen bedrijven in de Verenigde Staten en de Europese zusterbedrijven.

Belangrijkste resultaten 2007

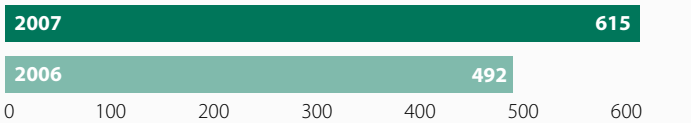
- De meeste kernmerken gaven groei te zien door de introductie van twintig nieuwe producten die tot een verbreding van het assortiment snacks en gemakproducten leidden.
- American Beverage Corporation kreeg er zeven nieuwe nationale / regionale klanten (winkelketens) bij, waardoor de omzet in dit kanaal belangrijk toenam ten opzichte van het voorgaande jaar.
- Er werd een begin gemaakt met het benutten van de soja-expertise van de Europese technische groep van Wessanen, met het uitwisselen van transatlantische marketing best practices en met het coördineren van intercontinentale coproductieactiviteiten.
- American Beverage Corporation nam de producent van een belangrijk fruitdrankmerk over.

Belangrijkste doelstellingen 2008

- Versnelde groei van de kernmerken via innovatie en op de consument gerichte marketing.
- Naadloze integratie van de nieuw verworven fruitdrankactiviteiten.
- Succesvolle uitbreiding van de merkactiviteiten in Canada.

Aantal medewerkers

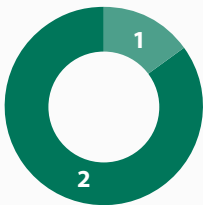
Per 31 december



Omzet North America Branded 2007

In %

- 1 Health 15%
- 2 Premium Taste 85%



North America Distribution

Tree of Life North America (TOL NA) distribueert Health-, Premium Taste- en etnische/exotische voedingsproducten in de VS en Canada en heeft als belangrijkste afnemers supermarktketens, onafhankelijke kruideniers, natuurvoedingswinkels, aanbieders van gezonde voedingsproducten en (etnische/exotische) speciaalzaken. Het netwerk van TOL NA omvat elf distributiecentra in de VS en drie in Canada.

Strategische focus

De strategie van Tree of Life is gericht op excelleren in inkoop, verkoop, distributie en, in geval van supermarkten, het inrichten van de schappen – kortom, de basis van voedselmiddelendistributie. De doelen die wij onszelf hebben gesteld op het gebied van dienstverlening, liggen boven de norm in onze branche; een norm die als basis geldt voor wat de retailer van zijn distributeur mag verwachten. Wij bieden onze klanten toegevoegde waarde in de vorm van enerzijds expertise van onze Category Management-medewerkers en anderzijds onze innovatieve marketingservice, Smart AssortmentSM. Daardoor kunnen wij een optimaal assortiment (natuurvoeding, biologisch, etnisch/exotisch, delicatessen en specialiteiten) garanderen dat is toegesneden op de behoeften van individuele retailers en locaties. Ons doel is continue verbetering van de kwaliteit van ons assortiment en verdieping van onze relatie met de retailer, en dit willen wij bereiken door een uitmuntende kennis van de producten, de markt en de consument.

Kerncijfers North America Distribution

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	813,0	862,5
Omzet bij constante wisselkoersen	887,4	–
EBIT	5,6	(10,6)
EBIT-marge (als % van de omzet)	0,7%	(1,2)%

Belangrijkste doelstellingen 2007

- Realisatie van autonome omzetgroei bij supermarkten en natuurvoedingswinkels.
- Hogere omzetgroei door nieuwe business.
- Meer schaalvoordeel in de leveringsketen door implementatie van Supply/Consolidation Centra.
- Benutting van de logistieke en verkoopinfrastructuur met als doel derden logistieke oplossingen aan te bieden.

Belangrijkste resultaten 2007

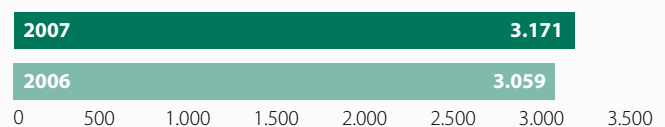
- De afzet bij bestaande supermarktklanten groeide met 4,6%.
- De afzet bij de tien grootste supermarktklanten steeg met 6,7%.
- Nieuwe business droeg USD 47 miljoen bij aan de omzet.
- De nieuwe, op natuurvoedingswinkels (NWW) gerichte strategie die in het tweede kwartaal werd gelanceerd, leidde ertoe dat de al drie jaar aanhoudende omzetzijging in het NWW-kanaal werd omgebogen van -14,4% ten opzichte van 2006 (begin 2007) in +2,7% in het vierde kwartaal.
- De implementatie van drie consolidatiecentra en één leveringscentrum had een positief effect op de kosten van inkomende vracht bij de distributiecentra en leidde tot een verbeterde SKU efficiency.
- Logistieke relatie aangegaan ter ondersteuning van een strategische klant, waarbij TOL NA profiteerde van zijn in-store activiteiten.
- B2B- en webtechnologieën zijn verbeterd ter ondersteuning van de samenwerking met retailers, leveranciers en tussenpersonen.
- Nieuwe/uitgebreide partnerships met leveranciers droegen ruim USD 25 miljoen bij aan de verbeterde omzetgroei in 2007.
- Consolidatie van de faciliteiten in Minneapolis en Milwaukee.
- Toepassing van Smart AssortmentSM leidde tot assortimentaanpassingen in meer dan 6.000 supermarkten in de VS.
- TOL NA nam in april 2007 de regionale distributeur Organica over.

Belangrijkste doelstellingen 2008

- Realisatie van autonome omzetgroei bij supermarkten en natuurvoedingswinkels.
- Inzet van technologie om de productiviteit op te voeren.
- Optimalisatie van de distributiecentra-infrastructuur.
- Verdere omzetgroei door nieuwe business.
- Verlaging van de exploitatiekosten als percentage van de omzet.

Aantal medewerkers

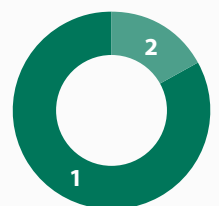
Per 31 december



Omzet North America Distribution 2007

In %

- 1 Supermarkten en 'mass markets' 83%
- 2 Natuurvoedingswinkels 17%



In 2007 profiteerden de Europese activiteiten van Wessanen van de vele herstructureringen die in de afgelopen jaren zijn doorgevoerd. Met goed ingerichte landenorganisaties en een sterkere innovatiestructuur waren wij in staat ons te richten op groei van onze merk- en distributieactiviteiten. De verbeterde afstemming tussen productinnovatie, sourcing en inkoop resulteerde in een groeitrend die medio 2006 begon en zes opeenvolgende kwartalen van groei opleverde voor de Europese activiteiten.

Kerncijfers Europese activiteiten

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	606,3	569,5
Omzet bij constante wisselkoersen	606,9	–
EBIT	52,3	47,1
EBIT-marge (als % van de omzet)	8,6%	8,3%

Sterk eerste kwartaal, bescheiden groei in tweede kwartaal en stevig momentum in tweede helft van 2007

De jaaromzet van de Europese activiteiten steeg met 6,5% dankzij een combinatie van autonome omzetgroei van 2,4% en de consolidatie van de joint venture met Rabo Capital (diepvriessnacks). De vergelijkbare autonome omzet groeide met 3,9%. De groei was vooral toe te schrijven aan de goede resultaten van onze natuurvoedings- en biologische merkproducten en daarnaast de solide ontwikkeling van de Europese distributieactiviteiten.

De EBIT-marge was 8,6%, voornamelijk dankzij solide verbeteringen over de gehele linie en een winst op de verkoop van vastgoed.

Innovatie, marketing en merkontwikkeling

In 2007 boekten we verdere voortgang met de uitwerking van het concept van Europese productdifferentiatie, waarbij we onze lokale merken gebruiken om hetzelfde product in verschillende landen op de markt te brengen. Onder leiding van de European Innovation Board en het onlangs geïnstalleerde European Innovation Team zijn diverse nieuwe productconcepten – lokaal en pan-Europees – uitgerold, hetgeen de groei van onze Europese merkactiviteiten stimuleerde. Voorbeelden zijn hoogwaardige op soja gebaseerde producten uit de fles, SOjuicy, Bircher Muesli, Allos Crossini's en Tartex dips. Tevens boekten we verdere voortgang met ondersteuning van onze merken, zoals blijkt uit de toename van onze bestedingen aan reclame en advertenties met 4,6% ten opzichte van 2006. We hebben het proces voor de ontwikkeling van nieuwe producten geoptimaliseerd, zodat we beschikken over een efficiënt en snel systeem

om producten op de markt te brengen. Bovendien hebben we onze marketingorganisatie versterkt met een select aantal nieuwe medewerkers en het trainings- en ontwikkelingstraject verbeterd.

Groei merken in belangrijkste segmenten

Als gevolg van ons verbeterde productaanbod en de geïntensiveerde marketingondersteuning vertoonden al onze merken in het segment natuurvoeding/biologische producten groei in 2007, soms zelfs met dubbele cijfers.

Het merk Whole Earth in het Verenigd Koninkrijk (VK) boekte solide groei (+10,3%) doordat de producten en de presentatie ervan in de smaak vielen bij de consument. In het VK boekten we goede voortgang met category management in 2007. Zo werden specifieke groeiprogramma's geïmplementeerd bij belangrijke Engelse retailers om de verkoop van diverse productassortimenten (gezonde, natuurlijke dieet- en biologische producten) te stimuleren.

In Frankrijk gaven Wessanen's belangrijke biologische merken Bjorg en Bonneterre solide groei te zien (respectievelijk +7,0% en +14,5%). Door innovaties op het gebied van niet-zuivelranken en verhoogde investeringen in marketing versnelde de groei van Bjorg in het retailkanaal. Het solide resultaat van Bonneterre in het Franse kanaal voor gezonde voedingsproducten was het gevolg van een versterkte innovatie-pipeline en een succesvol initiatief gericht op samenwerking met speciaalzaken. De Premium Taste-merken, vooral etnische voedingsproducten, groeiden met 15% door de toename van 'in-store' activiteiten.

In België konden wij dankzij een nieuw ontwikkelde benadering van category management onze omzet vergroten door plaatsing van speciale Zonnatura-schappen bij grote retailers. Tegelijkertijd hebben wij SOjuicy onder het merk Bjorg geïntroduceerd en de eerste resultaten zijn veelbelovend. Het Belgische 'out-of-home' kanaal voor diepvriessnacks liet opnieuw goede resultaten zien dankzij nieuwe producten in het assortiment Bicky en geslaagde, op de handel gerichte marketinginitiatieven.

In Duitsland deed het merk Tartex zijn intrede in nieuwe segmenten (dips, mosterd) en in een nieuw kanaal: biologische winkels. Verder droegen sterke reclamecampagnes en groeiende export bij aan de goede groei (+3,0%). Allos kende eveneens groei (+3,2%), hoofdzakelijk dankzij export en de toegenomen presentie in biologische speciaalzaken, waar het merk een uitstekende reputatie heeft en erg goed loopt.

In Nederland is het merk Beckers opnieuw gepositioneerd. Voor het retailkanaal betekende dit een compleet nieuwe verpakking met een verbeterde zichtbaarheid en bekendheid van het merk. Daarnaast zijn nieuwe producten geïntroduceerd en in het vierde kwartaal werd de categorie uitgebreid met een nieuw maaltijdcomponentenconcept. In het 'out-of-home' kanaal hebben we met succes een nieuw broodjesconcept geïntroduceerd en spitsten de verkopen zich toe op de klassieke snacks van het merk Beckers. Verder is Wessanen Nederland een succesvolle samenwerking met Shell aangegaan waardoor de 'in-store' presentie van het merk Beckers is toegenomen. Het Health-assortiment gaf een solide verbetering te zien. Zonnatura kwam met de eerste producten voor het koelvak (SOjuicy), alsmede met twee SKU's voor de ongekoelde sectie (Soft Soy). De introductie van deze producten op niet-zuivelbasis ging gepaard met demonstraties en proefsessies, een tv-campagne en diverse activiteiten in de winkels. Het andere Health-merk voor het retailkanaal, Biorganic, realiseerde dubbelcijferige omzetgroei (+16,5%). In 2007 zijn diverse 'sole agency'-

contracten beëindigd die betrekking hadden op het Premium Taste-assortiment.

In Italië vervult Bio Slyn nu de rol van productie- en R&D-centrum voor alle dranken van Wessanen op niet-zuivelbasis. De productiecapaciteit is verdubbeld en het leveranciersnetwerk versterkt. In 2008 worden de sojamelkproducten van Wessanen geproduceerd in de Bio Slyn-fabriek in Viadana. Righi heeft zijn distributienetwerk in het zuiden van Italië versterkt en met succes een Premium Taste-assortiment gelanceerd met twee innovaties: Tortini in enkelverpakking en een voorgerecht met vis.

Consolidatie van 'private label'-diepvriesactiviteiten

De forse daling bij de traditionele diepvriesactiviteiten is dit jaar tot stilstand gekomen en we kunnen zelfs al de eerste tekenen van een geleidelijke omslag zien in een markt die wordt gekenmerkt door scherpe concurrentie. In de sector voor diepvriesproducten in de Benelux zijn we getuige geweest van een consolidatietrend. Om nog meer focus te krijgen in de portfolio van Wessanen, met nog meer aandacht voor onze eigen merken, zijn de 'private label'-diepvriesactiviteiten van Wessanen in Bocholt (België) en Tilburg (Nederland) samengevoegd met die van Habek Snacks (Deurne, Nederland) in een nieuwe vennootschap met de naam Favory Convenience Food Group, die gezamenlijk wordt gehouden met Rabo Capital. Wessanen houdt 60,6% van de aandelen. De transactie is in juli 2007 afgerond en was voor Wessanen kasneutraal.

Distributieactiviteiten: voortgang op alle fronten

Voor onze Europese distributieactiviteiten is 2007 een goed jaar gebleken. De gerealiseerde omzetstijgingen overtroffen onze verwachtingen, door een combinatie van betere resultaten met category management en schappenbeheer, groei bij onze bestaande klanten en de bijdrage van nieuwe klanten.

In Nederland en België waren het de nieuwe organisatiestructuur en de nieuwe afdeling Retail Services (ter ondersteuning van speciaalzaken) van Natudis die bijdroegen aan de sterke resultaten van de divisie. In vergelijking met 2006 gaf de omzetgroei een verdere versnelling te zien, met goede resultaten onder de streep. Natudis bleef zich inzetten voor de 'Natuurwinkel', een franchiseketen van professionele winkels gespecialiseerd in gezonde voeding. Het bedrijf verwacht in de komende jaren te kunnen profiteren van de interesse van de consument in biologische producten, van sterke export en van een verdere versterking van zijn positie in België. Natudis, dat bekendstaat om zijn kernwaarden op het gebied van authenticiteit en duurzaamheid, is uitstekend gepositioneerd om zijn voordeel te doen met de toegenomen belangstelling van de consument voor duurzame voedingsmiddelen die tevens gezondheidsvoordelen bieden.

In het VK slaagde Tree of Life UK (TOL UK) er eveneens in om solide omzetgroei te realiseren ten opzichte van 2006, gecombineerd met een verbetering van het resultaat. Er was sprake van een aanhoudende trend waarbij grotere klanten groter worden en bijgevolg de positie van TOL UK versterken als grootste wholesaler voor het segment gezonde voeding. Tegelijkertijd wist TOL UK exclusieve contracten in de wacht te slepen voor een aantal belangrijke Engelse merken, waaronder Maximuscle. Sinds medio 2007 werkt TOL UK samen met de Amerikaanse retailer Whole Foods Markets, die zijn eerste Europese winkel opende in Londen. TOL UK is geselecteerd als een van de belangrijkste leveranciers van Whole Foods Markets in het VK. Door verdere verbeteringen bij de magazijnactiviteiten, handhaving van de klantenservice op de allerhoogste niveaus en een gecombineerd

productaanbod van groothandelsproducten, exclusieve merken en Wessanen-merken is TOL UK stevig gepositioneerd voor de toekomst.

Verbetering operationele performance

Evenals in voorgaande jaren stonden verbetering van de klantenserviceniveaus en beheersing van de voorraad- en logistieke kosten hoog op de agenda in 2007. Belangrijke aandachtspunten waren de voortgaande uitrol van Slim4, organisatorische wijzigingen in verband met de leveringsketenstrategie en de aanpak van de stijgende transportkosten.

Slim4, ons Europese Sales Forecast and Inventory Management-systeem, is geïntroduceerd en opgestart in vrijwel alle Europese dochterondernemingen. Wij hebben dit systeem geselecteerd als onze standaardtool voor het bewaren van de balans tussen service- en voorraadniveaus. Slim4 is van cruciaal belang gebleken bij het handhaven van hoge serviceniveaus en het verhogen van de omloopsnelheid van onze voorraden.

In 2007 lag de nadruk op grote projecten ter verbetering van de efficiency en uitbreiding van de capaciteit van onze magazijnen in Frankrijk en het VK. De uitbreiding van onze faciliteiten in Frankrijk is sinds eind 2007 een feit; de uitbreiding in het VK zal naar verwachting in de eerste helft van 2008 worden afgerond. Door de genomen maatregelen zijn wij duurzaam voorbereid op de verwachte groei van activiteiten.

Ter ondersteuning van onze strategische ontwikkeling en het Category Innovation-team in Europa hebben wij een speciaal Europees inkoopteam in het leven geroepen dat zich zal richten op onze belangrijkste productcategorieën. Daarnaast verwachten wij te kunnen profiteren van verdere mogelijke synergie door onze gecentraliseerde sourcing-inspanningen verder op te voeren, nieuwe partnerships met leveranciers aan te gaan (met het oog op kostenreductie) en expertise aan te wenden ten behoeve van productinnovatie.

Gezien de aanhoudende stijging van de olieprijs hebben wij alles in het werk gesteld om onze transportkosten in de hand te houden. Door toepassing van standaard 'transportscans' zijn wij in staat geweest mogelijke efficiencyverbeteringen te identificeren ter compensatie van de oplopende kosten van diesel. Wij blijven de ontwikkeling van de transportkosten nauwlettend volgen, vooral in relatie tot de kwaliteit van onze leveringservices.

Gezondheidstrends in Europa¹

De belangstelling van de consument voor gezondheid groeit. Circa 80% van de consumenten is bezorgd over ontwikkelingen op het gebied van voeding en gezondheid en twee derde van de Europese consumenten heeft in de afgelopen jaren stappen ondernomen om gezonder te gaan eten. Ruim 60% van de Europese consumenten is van mening dat minder consumptie van bewerkte voedingsproducten belangrijk is voor een gezonde levensstijl. De Europese markt voor natuurlijke en biologische voedingsmiddelen en dranken is dan ook sterk gegroeid in de afgelopen jaren en zal naar verwachting tussen nu en 2010 een jaarlijkse groei te zien geven van circa 9–10%. Deze groei wordt vooral aangejaagd door het biologische segment, dat naar verwachting een marktwaarde van circa 21 miljard euro zal bereiken in 2010.

De belangstelling van de consument voor natuurlijke en biologische producten zal het belang van zaken waar de consument waarde aan hecht, zoals gezondheid, kwaliteit en smaak, authenticiteit en minimale bewerking, alleen maar verder doen toenemen.

¹ Bron: Datamonitor 2006–2007

De Europese merkactiviteiten van Wessanen omvatten de gecombineerde activiteiten van Distriborg France (Distriborg France, Kalisterra en Bonneterre), Wessanen Nederland, Favory Convenience Food Group, Wessanen België, Kallo Foods, Tartex/Dr. Ritter & Allos, Righi en Bio Slym, verspreid over zes landelijke eenheden die zich richten op de lokale Health- en Premium Taste-markten in Frankrijk, Nederland, België, het VK, Duitsland en Italië.

Strategische focus

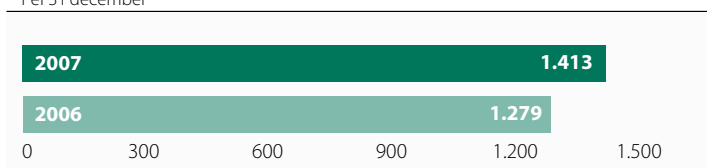
Onze primaire focus is het vermarkten, distribueren en promoten van onze best lopende Health- en Premium Taste-merken via grotere retailers en supermarkten en in het 'out-of-home' kanaal. Hieronder valt ook het beheer van diverse merken van derden zonder vertegenwoordiging in bepaalde landen. De strategie is erop gericht productinnovaties aan te sturen via ons Europese netwerk, maar de afzonderlijke merken behouden hun lokale karakter. Waar mogelijk exporteren we aantrekkelijke productconcepten naar andere bedrijven van Wessanen met als oogmerk deze onder een lokaal merk op de markt te brengen. In 2007 hebben we diverse initiatieven ontplooid gericht op internationale expansie van merken. Wij zullen dit proces voortzetten en uitbreiden in 2008.

Kerncijfers Europe Branded

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	462,2	434,0
Omzet bij constante wisselkoersen	462,5	—
EBIT	42,1	40,5
EBIT-marge (als % van de omzet)	9,1%	9,3%

Aantal medewerkers

Per 31 december



Belangrijkste doelstellingen 2007

- Versnelde groei van de belangrijkste merken door een combinatie van Europese en lokale innovaties, geschraagd door geïntensiverde merkondersteuning.
- Uitmunten in de uitvoering van de activiteiten, door category management, organisatorische aanpassingen en training van medewerkers.
- Verbetering van het resultaat door margeverbetering en kostenbeheersing, zodat de strategische niveaus voor de lange termijn binnen bereik komen.
- Positionering van Wessanen als de Europese expert op het gebied van gezonde, natuurlijke, biologische voedingsproducten en benutting van deze expertise voor het aangaan van sterke samenwerkingsverbanden.
- Verwezenlijking van het streven naar 'uitmuntende bedrijfsvoering' en ISO 14001-certificering voor de meeste van de business units.
- Realisatie van besparingen via het nieuw opgezette inkooporgaan en bevordering van verdere synergie door een betere afstemming tussen productinnovatie, gezamenlijk inkopen en strategische leveranciersselectie.

Belangrijkste resultaten 2007

- De belangrijkste merken zagen de omzet toenemen met 5%.
- De marketingorganisatie is versterkt via selectieve werving van nieuw personeel, training en ontwikkeling.
- Het resultaat verbeterde dankzij een verbetering van de brutomarge en door kostenbeheersing; hiermee zitten we op het groeipad naar de strategische doelstellingen voor de lange termijn.
- De belangrijkste merken, met name Zonnatura, Bjorg, Bonneterre, Allos, Tartex en Whole Earth, zagen hun positionering en afzet verbeteren door het tempo van innovatie en de opgevoerde marketingondersteuning.
- In 2007 ging de aandacht nog nadrukkelijker uit naar 'uitmuntende bedrijfsvoering' en de meeste van onze bedrijven zijn nu ISO 14001-gecertificeerd.
- De aangestelde Purchasing Board begon meteen met het creëren van synergie door een betere afstemming tussen productinnovatie, gezamenlijk inkopen en strategische leveranciersselectie.
- Vorming van de joint venture met Rabo Capital, waarbij wij onze private label diepvriessnackactiviteiten hebben samengevoegd met Habek Snacks.

Belangrijkste doelstellingen 2008

- Verdere versnelling van de groei van de belangrijkste merken richting de vereiste groeiniveaus voor de lange termijn, door een combinatie van Europese en lokale innovaties en effectieve merkondersteuning.
- Verbetering van het resultaat van de diepvriesactiviteiten.
- Positionering van Wessanen als de Europese expert op het gebied van gezonde, natuurlijke, biologische voedingsproducten.
- Verdere afstemming tussen de lokale activiteiten per land.
- Verder verbeterde afstemming tussen productinnovatie, gezamenlijk inkopen en strategische leveranciersselectie.

Europe Distribution

Europe Distribution is in drie landen actief en vertoont groei in alle drie deze landen. De divisie biedt natuurvoedingswinkels in het VK (Tree of Life UK), België en Nederland (Natudis) distributieservices met toegevoegde waarde en daarnaast (exclusieve) merken van derden en eigen Wessanen-merken. Momenteel wordt flink geïnvesteerd in ondersteuning van individuele retailzaken om deze aantrekkelijker te maken voor de consument die bewust natuurlijke en biologische voedingsproducten kiest.

Strategische focus

Onze divisie Europe Distribution richt zich met haar diensten op de behoeften van lokale, in gezonde voeding gespecialiseerde winkels. De divisie zal daarnaast onverminderd doorgaan met het vermarkten en promoten van lokale merken, exclusieve merken van derden en de Wessanen-portfolio in het kanaal van onafhankelijke winkeliers in andere Europese landen. Onze producten in dit kanaal ontleen hun goede naam aan de winkels zelf, die worden vertrouwd door consumenten die zich bij hun aankoopbeslissingen hoofdzakelijk laten leiden door principiële keuzes.

Kerncijfers Europe Distribution

In EUR miljoenen, tenzij anders vermeld	2007	2006
Omzet	144,1	135,5
Omzet bij constante wisselkoersen	144,4	–
EBIT	10,2	6,6
EBIT-marge (als % van de omzet)	7,1%	4,8%

Belangrijkste doelstellingen 2007

- Versnelde groei bij Tree of Life UK (TOL UK) door een belangrijke toename van het volume via nieuwe klanten en door verwerving van exclusieve distributiecontracten voor nieuwe merken.
- Intensivering van de samenwerking met partijen in de sector voor gezonde voedingsproducten ter stimulering van de consumentenbestedingen en verdere professionalisering van winkelconcepten.
- Geleidelijke verbetering van het resultaat via Europese inkoopsynergie, samenwerking met leveranciers en kostenbewustzijn.
- Stroomlijnen van de magazijnactiviteiten van TOL UK om aan de toekomstige vraag te kunnen voldoen en de operationele performance te verbeteren.
- Verdere verbetering van de Belgische activiteiten gericht op marktleiderschap.

Belangrijkste resultaten 2007

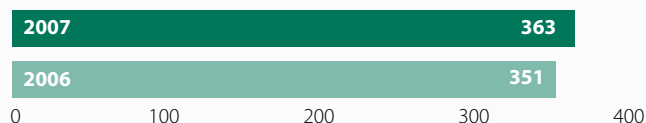
- De totale omzet groeide met 6,4% bij verbeterde winstgevendheid/brutomarges.
- De omzet bij grotere klanten nam toe met 26% en we verwierven een exclusief distributiecontract voor het merk Maximuscle en andere merken.
- Natudis werd enig eigenaar van de NWO (NatuurvoedingsWinkelOrganisatie) teneinde het winkelconcept verder te professionaliseren; de NWO-winkels groeiden met 10%.
- De magazijnactiviteiten van TOL UK zijn gestroomlijnd.
- Het nieuw opgezette leiderschapsteam in België verbeterde de resultaten.

Belangrijkste doelstellingen 2008

- Versnelde groei bij TOL UK door een belangrijke toename van het volume via nieuwe klanten en door verwerving van exclusieve distributiecontracten voor nieuwe merken.
- Intensivering van de samenwerking met partijen in de sector voor gezonde voedingsproducten ter stimulering van de consumentenbestedingen en verdere professionalisering van winkelconcepten.
- Verdere verbetering van de Europese inkoopsynergie en samenwerking met leveranciers en aanscherping van het kostenbewustzijn.
- Verbetering van de magazijnfunctie van TOL UK door middel van automatisering.

Aantal medewerkers

Per 31 december



De financieringsstrategie van Wessanen is erop gericht de financiering van het concern op lange termijn zeker te stellen en in dit kader de rentelasten te minimaliseren met zo veel mogelijk uitsluiting van krediet-, liquiditeits- en valutarisico's. Uitgangspunten daarbij zijn het investeringsniveau en verwezenlijking van onze strategische doelen. De verbetering van de winst in 2007 heeft onze financieringsmogelijkheden verder verruimd.

Nettoschuld

Ultimo 2007 bedroeg de nettoschuld EUR 143,0 miljoen. Ten opzichte van ultimo 2006 nam de nettoschuld met EUR 12,3 miljoen toe, hoofdzakelijk als gevolg van een nettokasinstroom uit operationele activiteiten van EUR 10,7 miljoen en de opbrengsten uit de verkoop van de Private Label-activiteiten van EUR 85,5 miljoen, gecompenseerd door de inkoop van eigen aandelen ten bedrage van EUR 50,0 miljoen, dividenduitkeringen voor een bedrag van EUR 49,5 miljoen, netto-investeringen in materiële vaste activa ten bedrage van EUR 10,9 miljoen en acquisities van bedrijven voor EUR 4,7 miljoen. De daling van de nettoschuld door een positief valuta-effect van EUR 11,5 miljoen op onze opnamen in US dollars werd deels gecompenseerd door het netto-effect van verworven/afgestoten nettoschuld ten bedrage van EUR 6,2 miljoen als gevolg van respectievelijk de acquisitie van Habek Snacks en de afstoting van de Private Label-activiteiten.

Nettokasstroom uit operationele activiteiten

De kasstroom uit operationele activiteiten nam met EUR 30,2 miljoen af tot EUR 30,1 miljoen in 2007 (2006: EUR 60,3 miljoen), voornamelijk als gevolg van een investering van EUR 31,0 miljoen in het werkkapitaal. De nettokasstroom uit operationele activiteiten daalde met EUR 24,6 miljoen tot EUR 10,7 miljoen in 2007, van EUR 35,3 miljoen in 2006, hoofdzakelijk door een daling van afgedragen winstbelasting met EUR 10,5 miljoen vanwege een teruggaaf in Frankrijk en de VS, waardoor het werkkapitaaleffect deels werd gecompenseerd.

Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten

De nettokasstroom uit investeringsactiviteiten kwam uit op EUR 62,0 miljoen in 2007 (2006: een nettokasuitstroom van EUR 26,3 miljoen). De belangrijkste kasinstromen hadden betrekking op opbrengsten uit desinvestering van materiële vaste activa ten bedrage van EUR 14,3 miljoen en uit afstoting van Wessanens Private Label-activiteiten (Delicia en Dailycer) ten bedrage van EUR 85,5 miljoen; dit werd deels gecompenseerd door kasuitstromen als gevolg van investeringen van EUR 25,2 miljoen en de acquisitie van Organica USA Inc. door TOL NA, een Amerikaanse producent van fruitdranken door American Beverage Corporation, en Habek Snacks voor (initieel) een nettobedrag in contanten van in totaal EUR 4,7 miljoen. De acquisitie van Habek Snacks, door de nieuw opgerichte vennootschap Favory Convenience Food Group, is gefinancierd door verkoop van een minderheidsbelang van 39,4% in Favory Convenience Food Group aan Rabo Capital.

Aandeleninkoop

Op 2 mei 2007 startte Wessanen een aandeleninkoopprogramma met als oogmerk de opbrengsten uit de desinvestering van Private Label deels uit te keren aan de aandeelhouders via een reductie van Wessanens uitstaande kapitaal met EUR 50,0 miljoen. Dit programma werd afgerond in het derde kwartaal van 2007. In totaal kocht Wessanen 4.229.396 eigen aandelen in uit hoofde van het aandeleninkoopprogramma voor een gemiddelde prijs van EUR 11,82 per aandeel.

Dividend

In 2007 werd het slotdividend over 2006 van EUR 0,45 per aandeel en het interim-dividend over 2007 van EUR 0,25 per aandeel uitgekeerd, hetgeen resulteerde in een totale dividenduitkering van EUR 49,5 miljoen in 2007 (2006: EUR 46,3 miljoen).

De winstverbetering (EBIT) heeft niet alleen positieve invloed op onze financieringsmogelijkheden, maar stelt Wessanen ook in staat om, naast uitvoering van zijn acquisitiestrategie, het dividendbeleid te handhaven. Derhalve zal Wessanen aan de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders, te houden op 16 april 2008, voorstellen om de dividenduitkering wederom vast te stellen op EUR 0,65 per aandeel.

Kredietrisico

De werkmaatschappijen van de Groep passen een kredietbeleid toe waarbij iedere nieuwe klant op kredietwaardigheid wordt beoordeeld voordat de standaard leverings- en betalingsvoorwaarden van de werkmaatschappij worden aangeboden. Bij de beoordeling worden ook externe beoordelingen betrokken. Klanten die niet aan de beoordelingscriteria voor kredietwaardigheid voldoen, kunnen uitsluitend zaken doen op basis van vooruitbetaling. In geval van bestaande klanten wordt intern gegenereerde informatie gebruikt om de kredietpositie van de klant te bewaken. Als extra bron van informatie over betaalgedrag worden jaarlijks externe beoordelingen aangevraagd. De handelsvorderingen bedroegen per 31 december 2007 EUR 191,5 miljoen (2006: EUR 181,9 miljoen), na aftrek van bijzondere-waardeverminderingverliezen van EUR 3,4 miljoen (2006: EUR 5,9 miljoen) uit hoofde van geïdentificeerde dubieuze debiteuren.

De Groep beheerst kredietrisico's gerelateerd aan financiële instellingen door limieten in te stellen. De kredietwaardigheid van een financiële instelling wordt bepaald door de credit rating van de desbetreffende instelling (ten minste A, Standard & Poor's).

Liquiditeitsrisico: solvabiliteit en financiering

De Groep zorgt voor voldoende direct opvraagbare contanten om te kunnen voldoen aan verwachte operationele kasuitstromen gedurende een periode van 30-60 dagen, inclusief nakoming van financiële verplichtingen. Ultimo 2007 bestond onze rentedragende schuld voornamelijk uit variabel rentende opnamen ten bedrage van USD 136,0 miljoen en EUR 85,0 miljoen uit hoofde van een in meerdere valuta's beschikbare kredietfaciliteit ten bedrage van EUR 250,0 miljoen met een looptijd van drie jaar, en overige opnamen, waaronder variabel rentende opnamen ten bedrage van EUR 7,7 miljoen uit hoofde van een kredietfaciliteit van EUR 10,5 miljoen en uit financiële-leaseverplichtingen.

De solvabiliteit per ultimo 2007 was 44,9% (2006: 49,4%). Het eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van de moedermaatschappij bedroeg EUR 409,7 miljoen (2006: EUR 469,7 miljoen).

Valutarisico

Nagenoeg alle valutarisico's uit hoofde van operationele transacties worden afgedekt met financiële instrumenten. Deze risico's hebben voornamelijk betrekking op de US dollar, de Canadese dollar en het Britse pond sterling. Alle dochterondernemingen verrichten hun transacties door intern gebruik te maken van de vergaand gecentraliseerde afdeling Corporate Treasury, die deze risico's op geconsolideerde basis beheerst. De waardedaling van de US dollar in 2007 had een minimaal effect op ons nettoresultaat. Het effect van schommelingen in de USD/EUR-wisselkoers in 2008 op het totale resultaat van Wessanen zal naar verwachting eveneens beperkt zijn.

Ten aanzien van de balans is onze strategie erop gericht de impact van schommelingen in de waarde van vreemde valuta's op ons eigen vermogen zoveel mogelijk te minimaliseren. Daarom worden al onze dochtermaatschappijen buiten de eurozone zoveel mogelijk in lokale valuta gefinancierd. Ons beleid voorziet niet in afdekking van conversierisico's die voortvloeien uit omrekening van balansen van buitenlandse ondernemingen naar euro's. Deze verschillen worden verwerkt in het geconsolideerde eigen vermogen per ultimo jaar. In 2007 was er sprake van een negatief valutaconversie-effect van EUR 16,1 miljoen, hoofdzakelijk omdat de US dollar per einde jaar met 11,7% tegenover de euro was gedaald vergeleken met ultimo 2006.

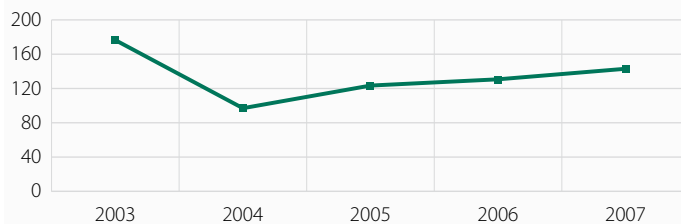
Renterisico

De EBITDAE/interest-ratio steeg van 8,0 in 2006 naar 9,6 in 2007.

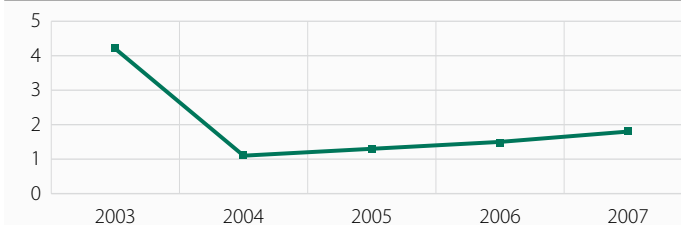
Teneinde het aan de USD gerelateerde renterisico te minimaliseren, besloot Wessanen in juli 2005 om een IRS-contract (Interest Rate Swap) te sluiten ten bedrage van USD 100 miljoen met een looptijd van 10 jaar. Effectief heeft Wessanen via deze IRS de rentevoet voor opname van USD 100 miljoen vastgesteld op 4,51% voor de periode 2005 – 2015, terwijl in dezelfde periode over hetzelfde nominale bedrag rente wordt ontvangen tegen het LIBOR-tarief. Op deze IRS passen wij hedge accounting toe, omdat ten aanzien van dit derivaat is vastgesteld dat het uitermate effectief is in het compenseren van veranderingen in de reële waarde van de afgedekte post. Uit hoofde van deze boekhoudkundige verwerkingsmethode hebben wij per 31 december 2007 een verplichting van EUR 0,5 miljoen (2006: een actief van EUR 3,3 miljoen) voor niet-gerealiseerd brutoverlies op dit derivaat opgenomen in de afdekkingsreserve in het vermogensoverzicht.

Ontwikkeling nettoschuld 2003–2007

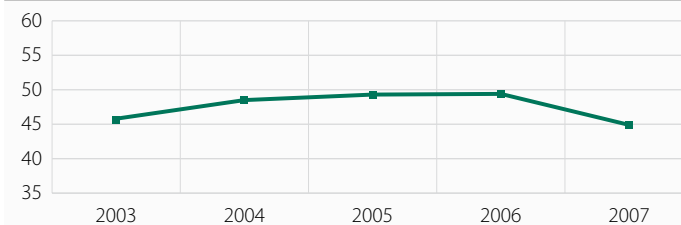
in EUR miljoenen



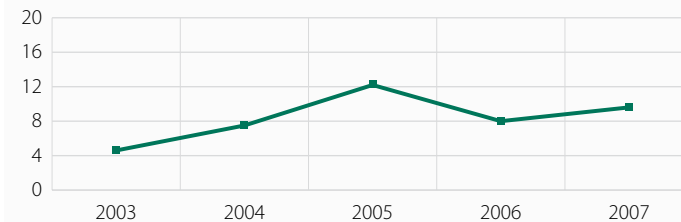
Nettoschuld/EBITDAE ratio 2003–2007



Solvabiliteitsratio 2003–2007



Rentedekkingsratio 2003–2007



Risicomanagement en interne beheersing

Wessanen tilt risicomanagement en interne beheersing naar een volgend niveau

Het management van Wessanen onderkent dat met elk bedrijfsproces een zeker risico is gemoeid. Acceptatie van een bepaalde mate van risico is zelfs een voorwaarde voor het verwezenlijken van de concerndoelstellingen en de vereiste EBIT-niveaus. In 2003 hebben wij een risicobeheersingssysteem geïntroduceerd, enerzijds om vast te stellen aan welke risico's onze activiteiten blootstaan en anderzijds om deze risico's zoveel mogelijk te beheersen. In de jaren daarna is dit systeem verder uitgebreid, resulterend in een robuust beheersingsinstrument op basis van COSO ERM¹.

De belangrijkste doelstellingen van het risicobeheersingssysteem van Wessanen zijn de volgende: vergroten van het besef van risico's binnen de organisatie, formaliseren van een gemeenschappelijk risicobeheersingsproces binnen Wessanen, realiseren van transparantie en toepassen van een aantoonbaar gestructureerde benadering van risicobeheersing.

Het risicobeheersingssysteem is zo ingericht dat de Concerndirectie van Wessanen haar strategische doelen kan verwezenlijken in het kader van een nader gedefinieerd risicoprofiel. De Concerndirectie is verantwoordelijk voor het formuleren van zowel risicobeheersingsbeleid als -strategie. Het senior management en de werkmaatschappijen zorgen voor de risicobeoordeling, stellen actieplannen op en voeren de interne-controleprocedures uit. De Auditcommissie ziet als onafhankelijk orgaan en commissie van de Raad van Commissarissen toe op de risicobeheersings- en controleactiviteiten teneinde de Raad van Commissarissen getrouw en reëel te kunnen informeren over het totale proces van risicomanagement en interne beheersing. Enige aanpassing of verbetering van betekenis van het risicobeheersings- en controlesysteem wordt besproken met de Auditcommissie en de Raad van Commissarissen.

Ontwikkelingen 2007

In 2007 voltooiden we de concernbrede implementatie van de minimaal vereiste standaards voor het Framework of Internal Control (FIC) en hebben we de inhoud daarvan verder verbeterd. Het FIC geeft een duidelijk overzicht van de controleactiviteiten die nodig zijn om de belangrijkste procesrisico's van cruciale bedrijfsfuncties te bewaken. Het doel van deze controleactiviteiten is drieledig: een effectieve en efficiënte bedrijfsvoering, betrouwbare financiële rapportages en naleving van wet- en regelgeving. Het FIC verschaft niet alleen inzicht in de vereiste controleactiviteiten, maar ook in afwijkingen van deze activiteiten, op basis van managementbeoordelingen. Als deze afwijkingen als een tekortkoming van het controleproces worden gezien, wordt er een actieplan opgesteld om daar verandering in aan te brengen. Verder wordt naleving van de FIC-eisen beoordeeld door de afdeling Internal Audit in het kader van haar reguliere controletaak en via speciale testprocedures.

In de loop van 2007 hebben wij Risk Management Teams samengesteld in elk van onze dochterondernemingen. Deze teams hebben tot taak risico's en kansen systematisch te analyseren en te beoordelen en de bevindingen van hun analyse te rapporteren aan Risicobeheersing op concernniveau.

De teams worden geacht te beoordelen welke impact mogelijke gebeurtenissen zouden kunnen hebben op verwezenlijking van de concerndoelstellingen en de daarvan afgeleide operationele doelstellingen. Zij evalueren deze gebeurtenissen vanuit twee gezichtspunten, waarschijnlijkheid en potentiële impact, en nemen de resultaten op in ons scoresysteem voor potentiële risico's.

De teams zijn ook verantwoordelijk voor het onderhouden van het FIC. Dit framework is gebaseerd op de processen bij de dochterondernemingen van Wessanen en weerspiegelt de doelstellingen per proces, de hiermee gemoeide risico's en de belangrijkste maatregelen om deze risico's in de hand te houden. Op basis van de beoordelingen worden hiaten in de beheersing geïdentificeerd en actieplannen opgesteld om die hiaten te verhelpen. Risicobeoordelingen bij elk van de werkmaatschappijen zijn een integraal onderdeel van het Wessanen Framework of Internal Control.

Scoresysteem potentiële risico's

De waarschijnlijkheid dat een gebeurtenis zal plaatsvinden, wordt uitgedrukt in een percentage dat de kans aangeeft dat de gebeurtenis daadwerkelijk zal plaatsvinden. De mogelijke impact wordt uitgedrukt in termen van EBIT-effect, variërend van 'verwaarloosbaar' (< EUR 0,05 miljoen) tot 'catastrofaal' (> EUR 5,0 miljoen). Zie ook onderstaande risicoclassificatietabel. Aan de hand van het scoresysteem kan de Concerndirectie uiteindelijk de waarschijnlijkheid van het risico en de mogelijke impact daarvan op de EBIT beoordelen. De Auditcommissie van de Raad van Commissarissen evalueert de uitkomsten van alle risicobeoordelingen.

¹ COSO ERM: The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission/Enterprise Risk Management, the Integrated Framework

Letter of Representation

Al verscheidene jaren heeft Wessanen een procedure voor het management van de werkmaatschappijen die hierop neerkomt dat zij een aan de Concerndirectie gerichte Letter of Representation (LOR) tekenen, met als inhoud nadere informatie over de verantwoordelijkheid voor ontwerp, inrichting en werking van financiële procedures en een beschrijving van financiële-verslaggevingsrisico's ten behoeve van de Managing Director en Financial Director van elke werkmaatschappij. Deze controleprocedure regelt onder andere vooral de verantwoordelijkheden binnen het risicobeheersingsproces.

Uitkomsten risicobeoordeling bevestigen risicobeheersing

Uit de bevindingen van het risicobeoordelingsproces komt de volgende classificatie van risico's naar voren: operationeel, marktgerelateerd, financieel, strategisch en wet- en regelgevinggerelateerd. Zie pagina 42 voor een gedetailleerd overzicht. De uitkomsten van de risicobeoordelingen en de resultaten van de testprocedures in het kader van het FIC bevestigen zowel de risico's als de mate van beheersing van deze risico's. Waar nodig zijn adequate maatregelen getroffen.

Verklaring met betrekking tot interne beheersing

Risicobeheersing en interne controle maken integraal deel uit van onze bedrijfsvoering. Op basis van de bevindingen van de risicobeoordeling in 2007 en van het Framework of Internal Control zal Wessanen zijn risicobeheersings- en controlesystemen verder verbeteren en daarbij gebruik maken van een gericht actieplan. Alle systemen voor interne controle, hoe goed ontworpen ook, hebben intrinsieke beperkingen en kunnen slechts een redelijke mate van zekerheid bieden dat de jaarrekening foutloos is. Op balansdatum was Wessanen van mening dat de financiële-controlesystemen, als onderdeel van de interne-beheersingssystemen, in alle materiële opzichten effectief functioneerden.

Vervolg

In 2008 zal Wessanen onverminderd gebruik maken van een uitgekristalliseerd framework voor risicobeheersing. Dit houdt onder meer in continue beoordeling van nieuwe risico's en kansen in het licht van de mogelijke impact die zij hebben op de verwezenlijking van de concerndoelstellingen. De rapporteringsketen die de afdeling Internal Audit verbindt met de Auditcommissie en bijgevolg met de Raad van Commissarissen, waarborgt dat informatie over risico's en relevante ontwikkelingen effectief wordt gecommuniceerd.

Aangezien risicobeheersing een prominente plaats inneemt in het algehele beheersysteem van het Concern, wordt de effectieve toepassing van de uitkomsten van de risicobeoordelingen geëvalueerd tijdens controles uitgevoerd door collega-managers en controles uitgevoerd door de afdeling Internal Audit.

De afdeling Internal Audit blijft onze dochterondernemingen steunen in het gezamenlijk streven naar een verhoogd risicobewustzijn binnen het concern.

Risicoclassificatiemodel

Beïnvloedingscategorieën 2005–2008

Doelstellingen 2005–2008	1	2	3	4	5
Invloed op EBIT	Verwaarloosbaar	Gering	Gemiddeld	Belangrijk	Ernstig
Financiële invloed in miljoenen euro's	< 0,05	0,05 – 0,25	0,25 – 1,0	1,0 – 5,0	> 5,0

Mate van waarschijnlijkheid 2005–2008

Doelstellingen 2005–2008	1	2	3	4	5
Waarschijnlijkheid	Uiterst onwaarschijnlijk	Onwaarschijnlijk	Gemiddeld	Waarschijnlijk	Vrijwel zeker
	0 – 5%	5 – 10%	10 – 25%	25 – 50%	50 – 100%

Tabel: Risicobeoordeling

Type risico	Geïdentificeerde risico's van belang	Reactie
Operationeel		
Het risico van verlies als gevolg van enerzijds inadequate of falende interne processen, mensen en systemen en anderzijds externe gebeurtenissen zoals brand, overstroming of andere calamiteiten die impact hebben op fysieke activa.	ICT	Continue verbetering van de wereldwijde ICT-infrastructuur met het oog op efficiënte communicatie en samenwerking binnen de organisatie. Implementatie van nieuwe ERP-systemen (Enterprise Resource Planning) ter verbetering van de bedrijfsprocessen.
	Logistiek en leveringsketen	Meer schaalvoordeel in de leveringsketen door implementatie van Supply/Consolidation Centers in Noord Amerika. Nauwlettend volgen van de Slim4-processen, de uitbestede distributieactiviteiten, de kostenontwikkeling en de kwaliteit van de dienstverlening in Europa.
	Verlies van belangrijke medewerkers	Werving van toptalent voor de organisatie via een uitgekiend pakket arbeidsvoorwaarden. Verbeterde training van medewerkers en on-the-job leerprogramma's teneinde talent intern te ontwikkelen.
Marktgerelateerd		
De gevoeligheid van het concern voor onvoorziene economische veranderingen, de mate van afhankelijkheid van belangrijke leveranciers en klanten, de bijzonderheden van de industrie waarin wij opereren, en onze eigen productportfolio.	Verlies van belangrijke klanten	Verbetering van klantenserviceniveaus door structuurverbeteringen in de leveringsketen, naleving van ISO-normen en afstemming van de bedrijfsprocessen op de vraag van klant en markt. Continu verbeteren van het product- en dienstenaanbod teneinde de concurrentiepositie te versterken en de klant een onderscheidende keus te bieden.
	Beschikbaarheid grondstoffen en prijsvolatiliteit	Nauwlettend prijsontwikkelingen volgen en analyseren wat de impact daarvan is op omzet, productie en winstgevendheid. Intern richten op kostenbeheersing, productinnovatie en procesefficiency; extern zoeken naar alternatieve grondstoffen voor de productiebehoefte. Verbetering van de communicatie tussen Sales en Productie ter optimalisatie van resourceplanning.
	Veranderingen in markttrends	Uitvoeren van consumenten- en marktonderzoek om inzicht te krijgen in markttrends en consumentvoorkeuren. Herpositionering van de belangrijkste merken teneinde consumenten een relevante en onderscheidende keus te bieden. Ontwikkelen van merk- en marktstrategieën en verbetering van de flexibiliteit van het bedrijfsmodel, zodat beter op nieuwe markttrends kan worden ingespeeld.
Financieel		
Wessanen volgt specifieke (valuta- en interestgerelateerde) financiële en treasury-risico's centraal en probeert deze zoveel mogelijk in de hand te houden. Deze risico's zijn gedetailleerd beschreven in het hoofdstuk Financiering.	Wisselkoersen	Worden afgedekt met behulp van valutatermijn- en/of valutaoptiecontracten. Zie het hoofdstuk Financiering (pagina 38–39) voor meer details.
Strategisch		
Strategische risico's zijn risico's die voortvloeien uit strategische beslissingen en activiteiten, die 1) niet in lijn zijn met de hogere doelstellingen van het concern en/of 2) niet zijn afgestemd op noch ondersteunend zijn voor missie en visie van het concern.	Acquisitie- en investeringsactiviteiten	Acquisities en desinvesteringen worden gemonitord door de Concerndirectie en stafafdelingen van Wessanen. Beslissingen worden genomen op basis van een set financiële en strategische criteria die in samenspraak met de Raad van Commissarissen zijn vastgesteld.
Wet- en regelgeving		
Nalevinggerelateerde risico's hebben betrekking op risico's voortvloeiend uit de naleving van de Gedragscode en toepasselijke wet- en regelgeving door Wessanen.		De Code voor goed Ondernemingsbestuur bepaalt dat alle medewerkers de toepasselijke wet- en regelgeving alsmede de Wessanen Gedragscode dienen na te leven. In 2007 is concernbreed een klokkenluidersregeling geïntroduceerd en tevens een hotline voor het anoniem melden van onregelmatigheden.

Disclaimer: Aan de in dit Jaarverslag opgenomen lijst van geïdentificeerde risico's mag geen 100% zekerheid worden ontleend. De opsomming van bovenstaande risico's is niet uitputtend en sluit niet uit dat andere risico's materialiseren.

Wessanen streeft onverminderd naar duurzame ontwikkeling binnen al zijn bedrijven. Wij maken voortdurend een afweging tussen de belangen – economisch, maatschappelijk en milieugerelateerd – van al onze stakeholders en laten ons daarbij leiden door zowel de positieve effecten van onze activiteiten als een minimale belasting van het milieu.

Wij beschouwen duurzaamheid als een kernaspect van onze bedrijven en streven actief naar inbedding van duurzaamheidsprincipes in de gehele keten. Deze beginselen zijn verankerd in onze managementsystemen en aspecten van duurzaamheid maken deel uit van ons Balanced Scorecard-systeem.

Duurzaamheidsstrategie Wessanen

Wij beschouwen duurzaamheid als een kernaspect van onze activiteiten. In de komende vijf jaar zullen we duurzaamheid stevig verankeren in onze bedrijfscultuur dankzij:

- de betrokkenheid van het topmanagement bij de Sustainability Board;
- continue verbetering van onze duurzaamheidsresultaten door het formuleren van SMART-doelen, het consequent toepassen van de 'Plan Do Check Act'-cyclus en het bevorderen van een op feiten gebaseerd beleid;
- handhaving van transparantie door onze interne en externe stakeholders te informeren over onze activiteiten en doelstellingen;
- een integrale benadering van duurzaamheid – product en proces, milieu, mens en maatschappij, en winst – en integratie van deze aspecten in onze bestaande managementsystemen en bedrijfsprocessen;
- focus op onze directe invloedssfeer – onze eigen bedrijven – om zo de basis te leggen voor toekomstige verbreding van onze duurzaamheidsstrategie om tevens de indirecte gevolgen van onze activiteiten in de keten mee te nemen.

In mei 2007 publiceerden wij ons tweede Duurzaamheidsverslag, dat onze stakeholders een duidelijk en transparant overzicht biedt van onze prestaties in 2005 en 2006 gemeten naar milieugerelateerde, maatschappelijke en economische criteria. Uit het verslag blijkt dat we belangrijke voortgang hebben geboekt op alle vier aandachtsgebieden (product en proces, milieu, mens en maatschappij, en winst). De belangrijkste resultaten in 2006 waren de voortgang van het certificeringsproces (ISO 9001 en 14001), de verbetering van het beheerproces met betrekking tot voedselveiligheid, de vaststelling van

het Wessanen Energieplan ter reductie van onze CO₂-uitstoot in 2012, de introductie van de Employee Engagement Survey, de verkiezingen voor ondernemingsraden op lokaal, nationaal en Europees niveau, verbeterde sourcing van authentieke producten en de versnelde output van nieuwe producten.

Belangrijkste doelstellingen 2007

Product en proces

- Aanpak voor 'ketenverantwoordelijkheid' starten en evalueren met een aantal proefbedrijven vóór eind 2007.
- Toename van het aantal ISO 9001-gecertificeerde dochterondernemingen dat in de afgelopen 14 maanden aan een managementbeoordeling is onderworpen, met als doel dat 13 van de 16 ondernemingen uiterlijk in januari 2008 een dergelijke beoordeling hebben ondergaan.

Milieu

- Reductie van onze bijdrage aan het broeikaseffect en de aantasting van de ozonlaag:
 - vermindering van de uitstoot van broeikasgassen door Wessanen met 20% in de periode 2006-2012 (ten opzichte van 2005);
 - vermindering van onze impact op de ozonlaag met 10% in de periode 2006-2012 (ten opzichte van 2005).
- 20% reductie in het gebruik van koelvloeistoffen vóór eind 2007 (ten opzichte van 2005).
- Behalen van ISO 14001-certificering zodat 90% van onze medewerkers (ten opzichte van 2005) in januari 2008 in een ISO-gecertificeerde omgeving werkt.

Mens en maatschappij

- Uitvoering van een jaarlijkse Employee Engagement Survey. Vergroting van de betrokkenheid met 10% vóór eind 2007.
- Beperking van zowel de frequentie als de ernst van bedrijfsongevallen met 20% vóór eind 2007 ten opzichte van 2005.
- Toepassing van Employee Performance Commitment of een soortgelijk proces op 95% van de medewerkers binnen de doelgroep vóór eind 2008.
- Verminderen van het personeelsverloop door het aantal mensen dat op eigen initiatief onze onderneming verlaat tot 10% te verlagen vóór eind 2007.

Winst

- Onderzoeken van de mogelijkheid in hoeverre beloning (van bestuurders) kan worden gekoppeld aan duurzaamheidsresultaten vóór eind 2007.
- Onderzoeken van de mogelijkheid in hoeverre een controleerbare indicator voor authenticiteit kan worden ontwikkeld vóór eind 2007, met de eerste verslaggeving vanaf 2008.

Voor nadere informatie over onze doelstellingen en resultaten op het gebied van duurzaamheid verwijzen wij u naar ons Duurzaamheidsverslag, beschikbaar op www.wessanen.com. Het Duurzaamheidsverslag 2007 verschijnt naar verwachting in mei 2008.

De Human Resources-strategie van Wessanen is erop gericht professionele, zeer betrokken medewerkers een uitdagende bedrijfscultuur te bieden in een prestatiegerichte multinationale organisatie. De nadruk blijft daarbij liggen op het ontwikkelen van managementcompetenties, handhaving van een prestatiegericht, concurrerend beloningsbeleid voor het senior management, management development en opvolgingsplanning, en de ontwikkeling van een wereldwijd performance-managementsysteem. Daarnaast is het vasthouden van ervaren en getalenteerde medewerkers een prioriteit van strategisch belang.

Ontwikkeling van medewerkers

Het competentiemodel van Wessanen verwoordt gedragsrichtlijnen voor alle medewerkers. Het model is gebaseerd op onze doelstellingen en kernwaarden en vertaalt deze naar gedragsrichtlijnen die onze medewerkers dienen na te leven. Deze competenties dienen tevens als uitgangspunt voor het selecteren en ontwikkelen van potentiële kandidaten binnen de organisatie. De selectie voor functies berust zowel op ervaring en staat van dienst als op gedragscompetenties en functionele vaardigheden.

Ontwikkeling van leiderschapscompetenties

De honderd hoogste senior managers voeren jaarlijks een 'upward appraisal'-onderzoek uit om van hun direct ondergeschikten feedback te krijgen over hun functioneren als manager. Zij ontvangen meer dan voldoende feedback en input voor verbetering van hun functioneren en planning van hun eigen ontwikkeling, hetgeen resulteert in concrete doelstellingen op individueel en teamniveau. Deze doelstellingen worden opgenomen in het persoonlijke Leadership Development Model en de Balanced Scorecard, twee methodieken voor het meten van prestaties.

Management Development Review

Onze jaarlijkse 'Management Development Review' is een belangrijk managementproces, onder persoonlijke begeleiding van leden van de Concerndirectie, waarin persoonlijke ontwikkeling en individuele prestaties worden gekoppeld aan bedrijfsdoelen op korte en op lange termijn.

Met het inzicht dat we verwerven in de sterke en zwakke punten van ons senior management, het beschikbare talent en de organisatie als geheel, zijn plannen van aanpak ontwikkeld die erop gericht zijn voldoende talent veilig te stellen met het oog op onze toekomstige behoefte en opvolgingstrajecten uit te stippelen tot op de hoogste niveaus in de organisatie. Iedere senior manager heeft persoonlijke feedback gekregen uit het proces en de uitkomsten. Een samenvatting van de Management Development Review is besproken met de Selectie-, Benoemings- en Beloningscommissie van de Raad van Commissarissen.

Employee Engagement Survey

De jaarlijkse Employee Engagement Survey verschaft waardevolle feedback van onze medewerkers op alle locaties over manieren waarop wij de organisatie, de cultuur en het people management kunnen verbeteren. Alle managers wordt gevraagd de uitkomsten van het onderzoek aan alle medewerkers te verstrekken en doelstellingen voor verbetering te formuleren voor hun eigen organisatie. De afdeling Corporate HR beoordeelt de verbeterplannen en rapporteert over de voortgang aan de Concerndirectie.

Performance management

90% van alle medewerkers is opgenomen in de 'Performance Commitment Cycle' van Wessanen. De Employee Performance Commitment (EPC) draagt in belangrijke mate bij aan het behalen van de doelen die de Concerndirectie voor Wessanen heeft gesteld, doordat managers en medewerkers een methodiek krijgen aangereikt waarmee zij uitmuntende persoonlijke prestaties kunnen leveren en managen.

Het EPC-proces is een permanente cyclus waarin de volgende kernonderdelen samenkomen:

- formuleren en bewaken van prestatiedoelstellingen;
- beoordeling van competenties en functionele vaardigheden;
- planning van persoonlijke ontwikkeling;
- prestatiebeoordeling aan het einde van het jaar.

De EPC ondersteunt andere belangrijke processen binnen Wessanen, waaronder carrièreplanning in het kader van Management Development Reviews, het identificeren van managers met hoog potentieel en het vaststellen van variabele beloning, bijvoorbeeld uit hoofde van het Wessanen Short-Term Incentive Plan (STIP).

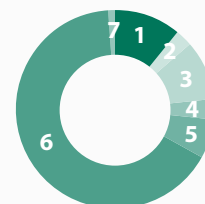
Meer informatie

In dit Jaarverslag wordt de rol van Wessanen als werkgever slechts in zeer algemene termen geschetst. Voor meer details verwijzen wij u naar het Duurzaamheidsverslag 2007, dat beschikbaar is op www.wessanen.com.

Werknemers per land

In %

- 1 Nederland 10,9%
- 2 België 2,8%
- 3 Frankrijk 9,7%
- 4 Verenigd Koninkrijk 3,5%
- 5 Duitsland 6,4%
- 6 Verenigde Staten en Canada 65,7%
- 7 Italië 1,0%



Aantal werknemers

Per 31 december	Europa	Waarvan in Nederland	Noord Amerika	Totaal
2007				
Totaal bedrijfsactiviteiten	1.976	626	3.786	5.762
North America Branded	–	–	615	615
North America Distribution	–	–	3.171	3.171
Europe Branded	1.413	399	–	1.413
Europe Distribution	363	174	–	363
Niet-gealloceerd	200	53	–	200
2006				
Totaal bedrijfsactiviteiten	2.562	696	3.551	6.113
North America Branded	–	–	492	492
North America Distribution	–	–	3.059	3.059
Europe Branded	1.279	338	–	1.279
Europe Distribution	351	176	–	351
Niet-gealloceerd	199	54	–	199
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	733	128	–	733

Wessanen heeft zich altijd sterk gemaakt voor initiatieven op het gebied van corporate governance en voldoet thans geheel aan de principes en 'best practice'-bepalingen van de Nederlandse code voor goed ondernemingsbestuur.

Eerdere besluiten van de aandeelhouders ter bevordering van goed ondernemingsbestuur, beide medio 2006 van kracht geworden, betroffen de beëindiging van de certificering van aandelen en de notering van stemgerechtigde aandelen op de beurs. In de loop van 2008 zal de Stichting Administratiekantoor van Aandelen Koninklijke Wessanen worden ontbonden.

Corporate governance-structuur Wessanen

De bestuursstructuur van Wessanen voldoet aan de Nederlandse code voor goed ondernemingsbestuur ('de Code'). Om uitvoering te geven aan de principes en 'best practice'-bepalingen van de Code, zijn, zowel intern als extern, documenten gepubliceerd met betrekking tot:

- de Algemene Vergadering van Aandeelhouders;
- de Raad van Commissarissen;
- de Concerndirectie;
- de externe en interne accountantscontrole.

Alle relevante documentatie inzake naleving van de Code en de bestuursstructuur van Wessanen is voor stakeholders en anderen beschikbaar op www.wessanen.com.

Taken en verantwoordelijkheden van de Concerndirectie

De Concerndirectie, die statutair verantwoordelijk is voor het bestuur van de onderneming, bestaat uit drie leden die door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor een periode van vier jaar zijn benoemd. In het verslag van de Concerndirectie, op pagina's 26–29, geeft de Concerndirectie uitleg over de strategie en doelstellingen van de vennootschap zoals die aan de Raad van Commissarissen ter goedkeuring zijn voorgelegd. De Concerndirectie houdt voortdurend toezicht op de juiste werking van het systeem voor risicobeheersing en interne controle. Dit systeem omvat de Company Code van Wessanen, een klokkenluidersprocedure, een reglement beleggingen en een fraudebeleid; voorbeelden die het grote belang benadrukken dat Wessanen hecht aan een hoge mate van transparantie.

De Company Code van Wessanen omvat onze missie, kernwaarden, ondernemingsprincipes en gedragsrichtlijnen. De implementatie van de Company Code verloopt via een managementsysteem dat ervoor zorgt dat nieuwe werknemers door het volgen van een training goed worden geïnformeerd over de principes en de praktische uitwerking van de Company Code.

De Company Code verschaft een raamwerk voor het nemen van zakelijke beslissingen, want:

- bewaakt naleving van de Company Code;
- biedt medewerkers richtlijnen voor de juiste handelwijze bij overtredingen;
- maakt inzichtelijk dat de Company Code is geïmplementeerd en goed functioneert.

Beloningsbeleid

Het beloningspakket voor leden van de Concerndirectie wordt vastgesteld door de Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie van de Raad van Commissarissen en bestaat uit een basissalaris aangevuld met korte- en langetermijn-bonuscomponenten. Dit pakket voldoet volledig aan de uitgangspunten van de Code. Nadere details van de beloning zijn opgenomen in de toelichting op de jaarrekening, op pagina 70 tot en met 75, en zijn ook beschikbaar op www.wessanen.com.

De Concerndirectie tracht elke vorm van belangenverstrengeling te vermijden. In lijn met de Code geldt voor de Concerndirectie en de Raad van Commissarissen een 'reglement privébeleggingen'. In 2007 voldeden alle bestuurders en toezichthouders aan de bepalingen van dit reglement.

Taken en verantwoordelijkheden van de Raad van Commissarissen

De Raad van Commissarissen houdt toezicht op het beleid van de onderneming, zoals uitgevoerd door de Concerndirectie, en fungeert als adviesorgaan voor de Concerndirectie. De leden van de Raad van Commissarissen worden benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor een periode van vier jaar. Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 16 april 2008 zal worden voorgesteld de heer J.G.A.J. (Jo) Hautvast, voormalig hoogleraar van de universiteit van Wageningen, voor een periode van vier jaar te herbenoemen als lid van de Raad van Commissarissen op grond van zijn uitgebreide kennis van voeding en voedingsproducten. Het verslag van de Raad van Commissarissen over de verrichte werkzaamheden is te vinden op pagina's 48–49.

De Raad van Commissarissen is zodanig samengesteld dat alle vereiste expertise om te komen tot een goede taakuitvoering aanwezig is en de leden over elk onderwerp onafhankelijk en kritisch ten opzichte van elkaar en het bestuur van de onderneming kunnen opereren. De beloning van de leden staat los van de nettowinst van de vennootschap.

Momenteel bestaat de Raad van Commissarissen van Wessanen uit vijf leden. In lijn met de Code kent Wessanen een Auditcommissie en een Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie.

Algemene Vergadering van Aandeelhouders

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) wordt eenmaal per jaar gehouden. Aandeelhouders hebben het recht de Concerndirectie of de Raad van Commissarissen te verzoeken punten toe te voegen aan de agenda van een aandeelhoudersvergadering. Deze verzoeken dienen te beantwoorden aan de voorwaarden als gedefinieerd in de statuten van de vennootschap. Wessanen biedt de mogelijkheid tot stemmen bij volmacht.

De leden van de Concerndirectie en Raad van Commissarissen worden benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Statutenwijzigingen moeten worden goedgekeurd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De bevoegdheid van de Concerndirectie tot uitgifte van aandelen of inkoop van eigen aandelen dient jaarlijks opnieuw verleend te worden door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Taak van de Stichting

In 2005 werden alle beperkingen op overdracht van aandelen opgeheven, zoals de Code vereist. De laatste stap in dit proces werd gezet tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 20 april 2006, door goedkeuring van het voorstel om de certificering van aandelen te beëindigen en stemgerechtigde aandelen aan de aandelenbeurs te noteren. Sinds dit proces medio 2006 is voltooid, is de taak van de Stichting feitelijk komen te vervallen. Zij zal in 2008 worden ontbonden.

Communicatie met de financiële wereld

Wessanen hecht grote waarde aan open en transparante communicatie met zijn kapitaalverschaffers en met de financiële wereld in het algemeen. Er is regelmatig contact met analisten en beleggers (via analistenvergaderingen, roadshows en persoonlijke gesprekken), en met de financiële media, die voor particuliere beleggers de belangrijkste informatiebron vormen. Ons beleid ten aanzien van informatieverstrekking is vastgelegd in een 'fair disclosure policy', die een zorgvuldige en gelijktijdige informatieverstrekking aan alle aandeelhouders waarborgt conform de richtlijnen van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). De 'fair disclosure policy' en de financiële kalender zijn te vinden op www.wessanen.com.

Utrecht, 25 februari 2008

Concerndirectie

Ad Veenhof, President en CEO

Han Wagter, CFO

Richard Lane

Verslag van de Raad van Commissarissen

Algemeen

De Raad van Commissarissen kwam in 2007 vijf maal in vergadering bijeen, waarbij het merendeel van de leden alle vergaderingen bijwoonde. Buiten deze vergaderingen werd de Raad van Commissarissen gedurende het verslagjaar regelmatig door de Concerndirectie geïnformeerd over de gang van zaken. Tijdens de vergadering in februari sprak de Raad van Commissarissen met de externe accountant. De geplande vergaderingen van de Raad van Commissarissen vonden plaats in aanwezigheid van de leden van de Concerndirectie. Volgens een vaste procedure werden deze vergaderingen gevolgd door besloten vergaderingen waarbij uitsluitend de leden van de Raad van Commissarissen aanwezig waren.

Tijdens deze besloten vergaderingen besprak de Raad van Commissarissen zijn eigen functioneren als Raad, het functioneren van de individuele leden alsmede de relatie met de individuele leden van de Concerndirectie. Tijdens de bespreking van het eigen functioneren evalueerde de Raad zijn profiel, samenstelling en vereiste competenties. De belangrijkste conclusie van deze besprekingen was dat het huidige profiel en de huidige samenstelling van de Raad een zeer evenwichtige basis vormen voor het toezicht op en de ondersteuning van de vennootschap.

Naast de gebruikelijke onderwerpen als de strategie, goed ondernemingsbestuur, periodieke resultaten, zakelijke ontwikkelingen, de financiële positie van het concern, budgetten, langetermijnplannen en de organisatie, is tijdens de vergaderingen tevens over de volgende onderwerpen gesproken: acquisities, afstotingen, het dividendbeleid, risico's en risicomanagement, duurzaamheid en het inkopen van eigen aandelen. De Raad van Commissarissen hecht veel waarde aan goed ondernemingsbestuur en zal waarborgen dat de vennootschap blijft voldoen aan de vereisten van de Nederlandse code voor goed ondernemingsbestuur. In gevallen waarin wordt afgeweken van de Code zal hierover volledige uitleg worden gegeven.

Aandeelhoudersvergaderingen

De Raad van Commissarissen woonde de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 18 april 2007 bij. Tijdens deze vergadering werden de volgende agendapunten besproken: het verslag van de Concerndirectie over 2006, de resultaten van 2006, de dividenduitkering aan aandeelhouders en de benoeming van de externe accountant. De aandeelhouders verleenden goedkeuring aan de herbenoeming van de heer Ad Veenhof als voorzitter van de Concerndirectie voor een periode van vier jaar, alsmede aan de benoeming van de heer Richard Lane als lid van de Concerndirectie belast met de Noord-Amerikaanse activiteiten, eveneens voor een periode van vier jaar. Wij wensen zowel de heer Veenhof als de heer Lane alle succes toe in de komende periode.

Andere agendapunten tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders waren de beloning van de Concerndirectie alsmede de machtiging van de Concerndirectie tot het uitgeven en inkopen van aandelen.

De aandeelhouders verleenden goedkeuring aan een voorstel tot statutenwijziging om (a) het elektronisch bijeenroepen van de aandeelhoudersvergadering, (b) elektronische deelname aan de vergadering en (c) elektronisch stemmen voorafgaande aan de vergadering mogelijk te maken. Dit besluit was mogelijk geworden door de inwerkingtreding van de Wet ter bevordering van het gebruik van elektronische communicatiemiddelen bij de besluitvorming in rechtspersonen ('Wet elektronische communicatiemiddelen') op 1 januari 2007.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleende op 20 april 2006 goedkeuring aan het voorstel om de certificering van aandelen te vervangen door de notering van stemgerechtigde aandelen aan de aandelenbeurs. Met uitzondering van 1.829 certificaten zijn alle 72.228.407 certificaten van aandelen omgewisseld voor gewone aandelen. Na de wettelijk vereiste wachttijd van twee jaar zal de Stichting Administratiekantoor medio 2008 worden ontbonden.

Onafhankelijk bestuur

De Raad van Commissarissen beschikt over zowel een reglement als een profielschets, die beide beschikbaar zijn op www.wessanen.com. Eén commissaris heeft een belang in de vennootschap van 30.000 aandelen. Deze positie is naar behoren gemeld aan de Autoriteit Financiële Markten (AFM). De overige commissarissen bezitten geen opties op aandelen of aandelen van de vennootschap. Aan de commissarissen worden ook geen 'performance shares' toegekend. De honorering van de commissarissen is niet afhankelijk van de resultaten van de vennootschap. Geen der commissarissen was in de afgelopen vijf jaar werkzaam bij de onderneming. Evenmin is sprake van levering van adviesdiensten, zogeheten 'interlocking directorships' oftewel kruisverbanden of van een positie als dominante aandeelhouder. Er hebben zich in 2007 geen transacties voorgedaan waarbij sprake was van belangenverstrengeling. Alle commissarissen voldoen aan de bepalingen van het beleggingsbeleid. Hiermee voldoet het concern aan de 'best practice'-bepaling ten aanzien van de onafhankelijkheid van de Raad van Commissarissen.

Commissies

Zoals vastgelegd in de Nederlandse code voor goed ondernemingsbestuur heeft Wessanen een Auditcommissie en een Selectie-, Benoemings- en Honoreringcommissie ingesteld.

Auditcommissie

De Auditcommissie beoordeelt het proces van de financiële verslaggeving, het systeem van interne beheersing van financiële risico's, het controleproces en de procedures aan de hand waarvan de onderneming naleving van wet- en regelgeving bewaakt.

In 2007 kwam de commissie in totaal vier keer in vergadering bijeen. Alle vergaderingen vonden plaats voorafgaand aan publicatie van de kwartaalresultaten, in aanwezigheid van een of meer van de leden van de Concerndirectie, de externe accountant en het hoofd van de afdeling Internal Audit.

Na afloop van de vier gecombineerde vergaderingen vonden er besloten vergaderingen van de Auditcommissie plaats, één met de externe accountant en één apart met de afdeling Internal Audit.

De overige onderwerpen die in de Auditcommissie werden besproken waren de jaarrekening, acquisities en afstotingen, het rapport van de externe accountant, voorstellen tot benoeming en honorering van de externe accountant, de fiscale positie van het concern, risicomanagement, creditnota's, naleving en fraude, en de interne controle. In 2007 waren de heren Theo de Kool (voorzitter) en Frans Koffrie lid van de Auditcommissie. De notulen van de vergaderingen van de Auditcommissie zijn ter beschikking gesteld van alle leden van de Raad van Commissarissen.

Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie

In 2007 waren de heer Jo Hautvast (voorzitter), mevrouw Marie-Christine Lombard en de heer Durk Jager lid van de Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie. Om redenen van efficiency zijn de Honoreringscommissie en de Selectie- en Benoemingscommissie samengevoegd. De commissie is in 2007 twee keer in vergadering bijeen geweest en heeft ook regelmatig onderling telefonisch contact gehad. Tijdens haar vergaderingen heeft de commissie aandacht besteed aan de prestaties van individuele leden van de Concerndirectie en gesproken over de noodzakelijke competenties en samenstelling van de Concerndirectie met betrekking tot de eisen die het concern bij zijn verdere ontwikkeling stelt.

In december 2007 maakten wij bekend dat de heer Niels Onkenhout na afloop van zijn vierjarige arbeidsovereenkomst het concern zou verlaten om zijn loopbaan elders voort te zetten. Omdat de herstructureringsfase in Europa en Noord-Amerika was afgerond en de focus nu is gericht op groei, werd het besluit genomen dat de Concerndirectie kon worden teruggebracht van vier naar drie leden, van wie de heer Ad Veenhof de verantwoordelijkheid voor de Europese activiteiten zou overnemen. De Raad van Commissarissen dankt de heer Onkenhout voor zijn inzet om de Europese bedrijven van Wessanen te reorganiseren en wenst hem alle goeds in zijn toekomstige loopbaan.

Het honoreringsbeleid voor de leden van de Concerndirectie werd uitgebreid met een terugvorderingsbepaling en een clause over verandering van de zeggenschapsverhouding. Het honoreringsbeleid voor 2007 is tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 18 april 2007 goedgekeurd. De beloning van de Concerndirectie is opgebouwd uit een vast basisgedeelte, gebaseerd op een benchmark van beloningen bij een groep vergelijkbare ondernemingen, en een variabel gedeelte dat bestaat uit een kortetermijnbonus die afhankelijk is van prestatiedoelen en een langetermijn-incentiveprogramma op basis van performance shares dat afhankelijk is van vooraf gedefinieerde mijlpalen. De commissie heeft ook de prestatie- en beloningsontwikkeling van de topmanagers in de organisatie besproken en beoordeeld. Het volledige remuneratierapport voor 2007 is beschikbaar op www.wessanen.com. Notulen van de vergaderingen van de Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie zijn ter beschikking gesteld van alle leden van de Raad van Commissarissen.

Verklaring

De door de Concerndirectie opgemaakte en door KPMG Accountants N.V. te Amstelveen gecontroleerde jaarrekening over het boekjaar 2007, alsmede het verslag van de Concerndirectie, zijn overeenkomstig de statutaire bepalingen aan ons college voorgelegd. Met deze jaarrekening en het daarin opgenomen dividendvoorstel kunnen wij ons verenigen. Wij stellen de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor deze jaarrekening vast te stellen. Tevens wordt voorgesteld decharge te verlenen aan de leden van de Concerndirectie voor het bestuur en aan de leden van de Raad van Commissarissen voor hun toezicht daarop, voor zover genoemd bestuur uit de jaarrekening blijkt.

De Raad van Commissarissen is bijzonder veel dank verschuldigd aan alle medewerkers van de onderneming voor de bereikte resultaten en voor hun grote mate van inzet en toewijding in het jaar 2007.

Utrecht, 25 februari 2008

Raad van Commissarissen

De heer Durk Jager, voorzitter
De heer Jo Hautvast
De heer Frans Koffrie
De heer Theo de Kool
Mevrouw Marie-Christine Lombard

Leden van de Raad van Commissarissen

D.I. Jager (man, Amerikaanse nationaliteit, 1943)
Voormalig voorzitter en CEO van Procter & Gamble en commissaris bij Chiquita Brands International, Inc., Koninklijke KPN N.V. en Polycom Inc.; benoemd tot commissaris in 2005; termijn loopt af in 2009 (beschikbaar voor herbenoeming).

L.M. de Kool (man, Nederlandse nationaliteit, 1952)
Executive Vice President en Chief Financial & Administrative Officer van Sara Lee Corporation; benoemd tot commissaris in 2005; termijn loopt af in 2009 (beschikbaar voor herbenoeming).

J.G.A.J. Hautvast (man, Nederlandse nationaliteit, 1938)
Voormalig vicevoorzitter van de Gezondheidsraad, voormalig directeur van het Wageningen Centre for Food Services, voorzitter van de Raad van Advies voor Risicobehoedeling van de Voedsel en Waren Autoriteit, lid van de Internationale Voedingsadviesraad van Friesland Foods; benoemd tot commissaris in 2004; termijn loopt af in 2008 (beschikbaar voor herbenoeming).

F.H.J. Koffrie (man, Nederlandse nationaliteit, 1952)
Voormalig bestuursvoorzitter van Buhrmann NV; benoemd tot commissaris in 2001; termijn loopt af in 2009 (beschikbaar voor herbenoeming).

M.C. Lombard (vrouw, Franse nationaliteit, 1958)
Lid van de Raad van Bestuur van TNT B.V. en Group Managing Director van TNT Express; benoemd tot commissaris in 2006; termijn loopt af in 2010 (beschikbaar voor herbenoeming).

Ons beleid ten aanzien van informatieverstrekking is vastgesteld in een 'fair disclosure policy', die een zorgvuldige en gelijktijdige informatieverstrekking aan alle aandeelhouders waarborgt.

Informatie omtrent de notering

De aandelenstructuur van Koninklijke Wessanen nv bevat slechts één categorie aandelen, namelijk stemgerechtigde aandelen met een nominale waarde van EUR 1,00. Deze aandelen worden verhandeld aan de effectenbeurs Euronext (Amsterdam) en zijn onder andere opgenomen in de AMX en Next 150 indices. De certificering van aandelen is in 2006 beëindigd na het besluit dat de Algemene Vergadering van Aandeelhouders hierover heeft genomen op 18 april 2006. Alle uitstaande aandelen zijn vrij verhandelbaar en hebben gelijke rechten.

Naast de notering aan Euronext worden in de Verenigde Staten sponsored ADRs (American Depositary Receipts) verhandeld. Voorts worden aandelenopties van Wessanen verhandeld aan de derivatenbeurs van Euronext Amsterdam. In 2007 hebben vier liquiditeitsverstrekkers onze aandelen verhandeld op de aandelenmarkt van NYSE Euronext.

Belangrijke data

16 april 2008	Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders
18 april 2008	Aandelenkoers ex-dividend vastgesteld
2 mei 2008	Betaalbaarstelling slotdividend 2007
9 mei 2008	Publicatie resultaten eerste kwartaal 2008
31 juli 2008	Publicatie resultaten tweede kwartaal en eerste halfjaar 2008
1 augustus 2008	Aandelenkoers ex-dividend vastgesteld
13 augustus 2008	Betaalbaarstelling interim-dividend 2008
28 oktober 2008	Publicatie resultaten derde kwartaal 2008
25 februari 2009	Publicatie resultaten vierde kwartaal en boekjaar 2008
22 april 2009	Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Investor relations

In het verslagjaar woonden leden van de Concerndirectie van Wessanen diverse congressen van derden bij. Na het bekendmaken van onze jaarcijfers vonden circa 150 individuele en gezamenlijke bijeenkomsten met beleggers plaats in Utrecht, Amsterdam, Londen, New York, Boston en Parijs. Onze aandelen worden voor een belangrijk deel gehouden door buitenlandse beleggers, met name in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. In 2008 zullen leden van de Concerndirectie wederom aanwezig zijn bij verschillende beleggersbijeenkomsten. Nadere informatie over onze roadshows en beleggersbijeenkomsten kan worden ingewonnen bij ons Investor Relations Office of het Investor Center op www.wessanen.com.

Dividend

Voor 2007 zal de vennootschap de aandeelhouders voorstellen een dividend van EUR 0,65 per aandeel uit te keren. Dit is gelijk aan het over 2006 uitgekeerde dividend.

Inkoop van eigen aandelen

Op 2 mei 2007 startte Wessanen een aandeleninkoopprogramma met als oogmerk de opbrengsten uit de verkoop van de Private Label-activiteiten deels uit te keren aan de aandeelhouders door een vermindering van het uitstaande aandelenkapitaal met EUR 50 miljoen. Dit programma werd voltooid in het derde kwartaal van 2007. In het kader van het inkoopprogramma verwierf Wessanen in totaal 4.229.396 eigen aandelen tegen een gemiddelde prijs van EUR 11,82 per aandeel.

Winst per aandeel en ontwikkeling van de aandelenkoers

De ontwikkeling van de winst toekomst aan aandeelhouders van de moedermaatschappij en het voorgestelde dividend was als volgt:

Jaar	Netto-winst ¹	Dividend	Hoog ²	Laag ²	Jaareinde
2007	0,82	0,65	12,68	9,97	10,88
2006	0,57	0,65	14,03	9,60	10,25
2005	0,59	0,65	14,38	9,59	12,81
2004	0,48	0,58	12,49	8,80	9,45
2003	0,14	0,58	10,05	4,30	9,39

¹ 2003-2006: Nettowinst vóór amortisatie goodwill en vóór bijzondere posten

² Hoog en laag tegen slotkoers

Het gemiddelde omgezette volume over alle handelsdagen in 2007 was 395.478 (2006: 409.624).

Verdeling van de aandelen

Omdat de gewone aandelen Wessanen de vorm van aandelen aan toonder hebben, is de analyse van het aandelenbezit gebaseerd op ramingen uit de markt. Onderstaand diagram toont de geschatte verdeling per land van de aandelen Wessanen die in het bezit zijn van institutionele beleggers, als percentage van het totale uitstaande aandelenkapitaal (exclusief ingekochte eigen aandelen) per 31 december 2007.

Wessanen aandelen: verdeling institutioneel eigenaarschap per land

In %	
Verenigd Koninkrijk	13,50
Nederland	5,89
Denemarken	5,67
Verenigde Staten	5,53
Luxemburg	4,47
Noorwegen	3,16
Duitsland	2,98
Frankrijk	2,44
België	1,99
Overig/niet-institutioneel	54,37

Bron: 2008 FactSet Research Systems Inc. (NYSE Euronext)

Wet melding zeggenschap in ter beurse genoteerde ondernemingen

Ingevolge de Wet melding zeggenschap in ter beurse genoteerde ondernemingen van 1991 ontving de vennootschap een kennisgeving van Sparinvest Holding A/S betreffende een belang van 5,43% per 19 juni 2007, van Delta Deelnemingen Fonds N.V. betreffende een belang van 5,10% per 6 juni 2007 en van Prudential Plc betreffende een belang van 5,13% per 16 mei 2007.

Wet financieel toezicht

De onderneming is niet betrokken bij overeenkomsten als genoemd in de Wet financieel toezicht (Wft). Zoals vermeld in het remuneratierapport, dat beschikbaar is op www.wessanen.com, is een 'change in control'-bepaling van toepassing op alle leden van de Concerndirectie.

Voorkomen misbruik voorwetenschap

Wessanen beschouwt het voorkomen van misbruik van voorwetenschap als van wezenlijk belang in de relatie met alle stakeholders. Sinds 2002 heeft de vennootschap een 'Gedragscode inzake effectentransacties'. Deze code is beschikbaar op www.wessanen.com.

Investor Relations Office

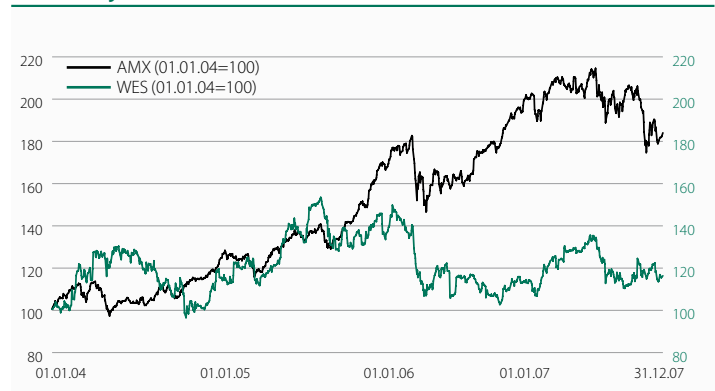
Bas Meijer, VP Investor Relations

Telefoon: +31 (0)30 298 88 03

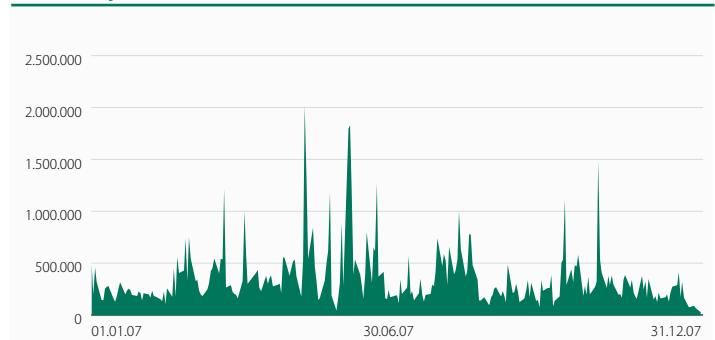
Fax: +31 (0)30 298 88 85

E-mail: investor.relations@wessanen.com

Koninklijke Wessanen vs AMX



Koninklijke Wessanen omzetvolume 2007



Verslag van de Stichting Administratiekantoor van aandelen Koninklijke Wessanen

Verslag van de Stichting Administratiekantoor van aandelen Koninklijke Wessanen

Aan de houders van certificaten van gewone aandelen Koninklijke Wessanen nv

De voorwaarden van de Stichting op grond waarvan bovengenoemde aandelen certificaten door de Stichting zijn uitgegeven zijn gewijzigd bij akte, op 15 juli 2005 verleden ten overstaan van Mr. G.W.Ch. Visser, notaris te Amsterdam. Voor certificaathouders zijn afschriften van deze voorwaarden kosteloos verkrijgbaar bij de Stichting alsmede bij de N.V. Algemeen Nederlandsch Administratie- en Trustkantoor in Amsterdam (ANT), Claude Debussylaan 24, 1082 MD (telefoon: +31 (0)20 522 25 55, fax: +31(0)20 522 25 00, e-mail: conversie@ant-trust.nl).

Per 31 december 2007 bedroeg de nominale waarde van de beheerde aandelen Koninklijke Wessanen nv (elk met een nominale waarde van EUR 1,00), waartegen certificaten werden uitgegeven, EUR 1.829, een daling ten opzichte van 31 december 2006.

Deze 1.829 certificaten zijn in 2006 niet aangeboden ter omwisseling in aandelen met stemrecht nadat de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 20 april 2006 had ingestemd met decertificering en het noteren van aandelen Koninklijke Wessanen nv met stemrecht aan de aandelenbeurs. De Stichting zal in de loop van 2008 worden ontbonden.

De heer H.P.J. Ophof trad in 2007 af als voorzitter van de Stichting en werd opgevolgd door de heer L.J.J.M. Lutz. De Stichting is met de vennootschap overeengekomen dat alle kosten die de Stichting in redelijkheid meent te moeten maken, voor rekening komen van de vennootschap. De bezoldiging van de bestuursvoorzitter van de Stichting bedroeg EUR 2.500.

Amsterdam, 25 februari 2008

**Stichting Administratiekantoor van Aandelen
Koninklijke Wessanen nv,
het Stichtingsbestuur**

L.J.J.M. Lutz

Jaarrekening 2007

Geconsolideerde jaarrekening

Geconsolideerde winst- en verliesrekening	54
Geconsolideerde balans	55
Geconsolideerd mutatieoverzicht eigen vermogen	56
Geconsolideerd kasstroomoverzicht	57
Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening	58

Vennootschappelijke jaarrekening

Vennootschappelijke winst- en verliesrekening	96
Vennootschappelijke balans	96
Toelichting op de vennootschappelijke jaarrekening	97

Overige informatie	99
---------------------------	-----------

Accountantsverklaring	100
------------------------------	------------

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

In EUR miljoen, tenzij anders vermeld	Toelichting	2007	2006
Omzet		1.579,8	1.590,3
Overige baten	7	17,8	6,9
Kosten van grond- en hulpstoffen		(1.049,7)	(1.069,1)
Personeelskosten	8,9	(227,8)	(231,8)
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen		(18,3)	(17,0)
Overige bedrijfskosten		(238,7)	(237,1)
Bedrijfskosten		(1.534,5)	(1.555,0)
Bedrijfsresultaat		63,1	42,2
Financiële baten		0,5	2,1
Financiële lasten		(10,4)	(13,0)
Nettofinancieringslasten	10	(9,9)	(10,9)
Aandeel in resultaat van geassocieerde deelnemingen	16	0,1	–
Winst vóór belasting		53,3	31,3
Winstbelasting	11	(10,5)	(3,1)
Winst uit voortgezette bedrijfsactiviteiten, na belasting		42,8	28,2
Winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	12	(0,7)	5,4
Winst uit desinvestering van beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	12	15,4	–
Winst over het boekjaar		57,5	33,6
Toekomend aan:			
Aandeelhouders van Wessanen		57,5	32,0
Minderheidsbelangen		–	1,6
Winst over het boekjaar		57,5	33,6
Winst per aandeel uit voortgezette bedrijfsactiviteiten (in EUR)			
	13		
Gewone winst		0,61	0,37
Verwaterde winst		0,60	0,37
Winst per aandeel toekomend aan aandeelhouders van Wessanen (in EUR)			
	13		
Gewone winst		0,82	0,45
Verwaterde winst		0,81	0,44
Gemiddeld aantal aandelen (in duizenden)			
	13		
Gewoon		69.698	71.217
Verwaterd		70.844	72.429

Geconsolideerde balans

In EUR miljoen	Toelichting	31 december 2007	31 december 2006
Activa			
Materiële vaste activa	14	126,5	124,7
Immateriële activa	15	175,5	152,7
Investerings in geassocieerde deelnemingen	16	0,5	0,5
Overige beleggingen	17	6,2	3,7
Uitgestelde belastingvorderingen	18	88,5	93,0
Totaal vaste activa		397,2	374,6
Vorraden	19	211,0	189,9
Belastingvorderingen		1,3	4,3
Handelsvorderingen	20	191,5	181,9
Overige vorderingen en vooruitbetalingen	20	42,5	35,2
Geldmiddelen en kasequivalenten	21	69,3	34,6
Activa geassocieerd als aangehouden voor verkoop	12	–	130,2
Totaal vlottende activa		515,6	576,1
Totaal activa		912,8	950,7
Eigen vermogen			
Aandelenkapitaal		72,6	72,6
Agio		99,7	99,7
Reserves		(72,5)	(6,6)
Ingehouden winst		309,9	304,0
Totaal eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	22	409,7	469,7
Minderheidsbelangen		20,0	10,3
Totaal eigen vermogen		429,7	480,0
Verplichtingen			
Rentedragende leningen en overige langlopende financieringsverplichtingen	23	188,7	137,5
Personeelsbeloningen	24	22,1	20,8
Voorzieningen	25	3,5	3,5
Uitgestelde belastingverplichtingen	18	1,6	2,4
Totaal langlopende verplichtingen		215,9	164,2
Rekening-courantkredieten	21	19,2	22,2
Rentedragende leningen en overige kortlopende financieringsverplichtingen	23	4,4	3,5
Voorzieningen	25	6,4	9,5
Belastingverplichtingen		7,8	2,0
Handelsschulden	26	145,7	134,4
Overige te betalen posten en overlopende passiva	26	83,7	70,0
Verplichtingen geassocieerd als aangehouden voor verkoop	12	–	64,9
Totaal kortlopende verplichtingen		267,2	306,5
Totaal verplichtingen		483,1	470,7
Totaal eigen vermogen en verplichtingen		912,8	950,7

Geconsolideerd mutatieoverzicht eigen vermogen

In EUR miljoen	Uitgegeven en volgestort aandelen- kapitaal	Agio	Reserve voor eigen aandelen	Reserve omrekenings- verschillen	Afdekkings- reserve	Overige wettelijke reserves	Ingehouden winst	Totaal eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	Minderheids- belangen	Totaal eigen vermogen
2006										
Stand begin boekjaar	72,6	99,7	(16,1)	7,1	2,5	–	318,3	484,1	8,7	492,8
Valutaomrekeningsverschillen	–	–	–	(9,2)	–	–	–	(9,2)	–	(9,2)
Effectief deel van veranderingen in reële waarde van kasstroomafdekking	–	–	–	–	0,8	–	–	0,8	–	0,8
Totaal baten en lasten, direct opgenomen in het eigen vermogen	–	–	–	(9,2)	0,8	–	–	(8,4)	–	(8,4)
Winst over het boekjaar	–	–	–	–	–	–	32,0	32,0	1,6	33,6
Totaal geboekte baten en lasten	–	–	–	(9,2)	0,8	–	32,0	23,6	1,6	25,2
Uitgifte eigen aandelen	–	–	1,4	–	–	–	0,3	1,7	–	1,7
Uitgeoefende aandelenopties/ geleverde aandelen	–	–	6,3	–	–	–	(0,5)	5,8	–	5,8
In aandelen afgewikkelde transacties	–	–	–	–	–	–	0,8	0,8	–	0,8
Dividend uitgekeerd aan aandeelhouders	–	–	–	–	–	–	(46,3)	(46,3)	–	(46,3)
Transport naar overige wettelijke reserves	–	–	–	–	–	0,6	(0,6)	–	–	–
Stand einde boekjaar	72,6	99,7	(8,4)	(2,1)	3,3	0,6	304,0	469,7	10,3	480,0
2007										
Stand begin boekjaar	72,6	99,7	(8,4)	(2,1)	3,3	0,6	304,0	469,7	10,3	480,0
Valutaomrekeningsverschillen	–	–	–	(16,1)	–	–	–	(16,1)	–	(16,1)
Effectief deel van veranderingen in reële waarde van kasstroomafdekking	–	–	–	–	(3,8)	–	–	(3,8)	–	(3,8)
Totaal baten en lasten, direct opgenomen in het eigen vermogen	–	–	–	(16,1)	(3,8)	–	–	(19,9)	–	(19,9)
Winst over het boekjaar	–	–	–	–	–	–	57,5	57,5	–	57,5
Totaal geboekte baten en lasten	–	–	–	(16,1)	(3,8)	–	57,5	37,6	–	37,6
Verandering in minderheidsbelangen	–	–	–	–	–	–	–	–	9,7	9,7
Uitgeoefende aandelenopties/ geleverde aandelen	–	–	1,8	–	–	–	(0,9)	0,9	–	0,9
Ingekochte eigen aandelen	–	–	(50,0)	–	–	–	–	(50,0)	–	(50,0)
In aandelen afgewikkelde transacties	–	–	–	–	–	–	1,0	1,0	–	1,0
Dividend uitgekeerd aan aandeelhouders	–	–	–	–	–	–	(49,5)	(49,5)	–	(49,5)
Transport naar overige wettelijke reserves	–	–	–	–	–	2,2	(2,2)	–	–	–
Stand einde boekjaar	72,6	99,7	(56,6)	(18,2)	(0,5)	2,8	309,9	409,7	20,0	429,7

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

In EUR miljoen	Toelichting	2007	2006
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten			
Bedrijfsresultaat		63,1	42,2
Aanpassingen voor:			
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen		18,3	17,0
Toevoegingen aan voorzieningen		21,3	19,1
Overige niet-contante en niet-operationele posten		(11,3)	0,7
Netto-opbrengst uit desinvesteringen		(6,1)	(4,5)
Kasstroom uit operationele activiteiten vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen		85,3	74,5
Mutaties in werkkapitaal	31	(31,0)	9,0
Mutaties in voorzieningen		(22,5)	(21,2)
Mutaties in personeelsbeloningen		(1,7)	(2,0)
Kasstroom uit operationele activiteiten		30,1	60,3
Afgedragen winstbelasting		(9,5)	(20,0)
Betaalde rente		(9,3)	(10,1)
Kasstroom uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		11,3	30,2
Kasstroom uit beëindigde bedrijfsactiviteiten		(0,6)	5,1
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten		10,7	35,3
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Verwerving van materiële vaste activa		(25,2)	(16,0)
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa		14,3	11,5
(Investerings in)/ontvangsten uit de verkoop van beleggingen		(2,3)	0,2
Verwerving van immateriële activa, exclusief goodwill		(3,7)	(1,1)
Acquisitie van bedrijfsactiviteiten, na aftrek van verworven geldmiddelen		(20,9)	(12,4)
Verkoop van bedrijfsactiviteiten, na aftrek van afgestoten geldmiddelen		16,2	–
Investeringskasstroom uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		(21,6)	(17,8)
Investeringskasstroom uit beëindigde bedrijfsactiviteiten		83,6	(8,5)
Nettokasstroom uit/(aangewend voor) investeringsactiviteiten		62,0	(26,3)
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Ontvangsten van leningen		56,2	29,3
Betalen van financiële-leaseverplichtingen		(2,9)	(6,0)
Kasontvangsten derivaten		9,4	12,0
Ontvangsten uit verkoop van eigen aandelen		–	1,7
Ontvangsten uit uitoefening van aandelenopties		0,9	5,8
Inkoop eigen aandelen		(50,0)	–
Dividenduitkeringen		(49,5)	(46,3)
Financieringskasstroom uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		(35,9)	(3,5)
Financieringskasstroom uit beëindigde bedrijfsactiviteiten		(0,2)	0,4
Nettokasstroom uit/(aangewend voor) financieringsactiviteiten		(36,1)	(3,1)
Nettokasstroom	31	36,6	5,9

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

Alle cijfers in de toelichting op de geconsolideerde jaarrekening zijn in miljoenen euro's, uitgezonderd gegevens omtrent aandelen, ratio's en percentages en voor zover anders aangegeven.

1. De Vennootschap en haar activiteiten

De hoofdactiviteiten van Koninklijke Wessanen nv ('Wessanen' of de 'Vennootschap'), een in Nederland gevestigde naamloze vennootschap die actief is op de Europese en Noord-Amerikaanse markt, omvatten de ontwikkeling, productie, verkoop en distributie van kwalitatief hoogwaardige natuurlijke en gespecialiseerde voedingsproducten. De geconsolideerde jaarrekening van Koninklijke Wessanen nv voor het per 31 december 2007 afgesloten boekjaar omvat Wessanen en haar dochterondernemingen (tezamen de 'Groep' genoemd) en belangen van Wessanen in geassocieerde deelnemingen. De dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen van Wessanen worden vermeld in Toelichting 32. Het geregistreerde adres van de Vennootschap is Beneluxlaan 9, Utrecht, Nederland.

2. Gehanteerde grondslagen bij opstelling van jaarrekening Overeenstemmingsverklaring

De geconsolideerde jaarrekening voor het per 31 december 2007 afgesloten boekjaar is opgesteld in overeenstemming met de door de EU bekrachtigde International Financial Reporting Standards (IFRS).

De jaarrekening is op 25 februari 2008 ondertekend door de Raad van Commissarissen en de Concerndirectie.

Waarderingsgrondslagen

De geconsolideerde jaarrekening is opgesteld op basis van historische kosten, met uitzondering van de volgende activa en verplichtingen die worden gewaardeerd tegen reële waarde: afgeleide financiële instrumenten, financiële instrumenten waarvan de reële waarde wordt verwerkt in de winst- en verliesrekening, financiële instrumenten geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop en verplichtingen voortvloeiend uit op aandelen gebaseerde betalingstransacties. De methoden die zijn gebruikt voor het berekenen van de reële waarde, worden uiteengezet in Toelichting 4.

Functionele en presentatievaluta

De functionele valuta van Wessanen is de euro. Deze geconsolideerde jaarrekening wordt gepresenteerd in miljoenen euro's.

Gebruik van schattingen en beoordelingen

Het management moet zich bij het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening van Wessanen baseren op schattingen en veronderstellingen die van invloed zijn op de toepassing van de waarderingsgrondslagen en de gerapporteerde waarde van activa en verplichtingen, van baten en lasten en de bekendmaking van niet uit de balans blijken de activa en verplichtingen. Hoewel deze schattingen en bijbehorende veronderstellingen zijn gebaseerd op kennis van het management van huidige gebeurtenissen en acties, kunnen werkelijke resultaten uiteindelijk afwijken van deze schattingen en veronderstellingen.

Schattingen en onderliggende veronderstellingen worden voortdurend getoetst. Bijstellingen van gemaakte schattingen worden verwerkt in de periode waarbinnen de schatting is herzien, mits de herziening uitsluitend die periode betreft, of in de periode van herziening en toekomstige perioden als de herziening zowel de huidige periode als toekomstige perioden betreft.

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen

De waarderingsgrondslagen zoals hieronder omschreven zijn door alle tot de Groep behorende entiteiten consistent toegepast op alle perioden in deze geconsolideerde jaarrekening.

Enkele posten zijn geherclassificeerd voor vergelijkingsdoeleinden.

Grondslagen voor consolidatie

Dochterondernemingen

De geconsolideerde jaarrekening omvat de jaarrekening van Wessanen en van alle entiteiten waarin Wessanen zeggenschap heeft (dochterondernemingen). Er is sprake van zeggenschap indien Wessanen de mogelijkheid heeft om, direct of indirect, het financiële en operationele beleid van een entiteit te bepalen teneinde voordelen te verkrijgen uit de activiteiten van de entiteit (in het algemeen bij een aandelenbelang van meer dan de helft van de stemrechten). Bij de beoordeling of er sprake is van zeggenschap wordt rekening gehouden met potentiële stemrechten die op dat moment uitoefenbaar of converteerbaar zijn. De jaarrekeningen van dochterondernemingen zijn in de geconsolideerde jaarrekening opgenomen vanaf de datum waarop voor het eerst sprake is van zeggenschap, tot aan het moment waarop deze eindigt.

Geassocieerde deelnemingen

Geassocieerde deelnemingen zijn entiteiten waarin Wessanen invloed van betekenis heeft op het financiële en operationele beleid, maar geen zeggenschap (in het algemeen bij een aandelenbelang van tussen 20% en 50% van de stemrechten). De geconsolideerde jaarrekening omvat het aandeel van de Groep in het totaalresultaat van geassocieerde deelnemingen volgens de equitymethode, vanaf de datum waarop de Groep voor het eerst invloed van betekenis heeft, tot aan de datum waarop voor het laatst sprake is van invloed van betekenis. Wanneer het aandeel van de Groep in de verliezen groter is dan de waarde van het belang in een geassocieerde deelneming, wordt de boekwaarde afgeboekt tot nihil en worden verdere verliezen niet meer in aanmerking genomen, behalve voor zover Wessanen verplichtingen is aangegaan of betalingen heeft verricht namens de geassocieerde deelneming.

Eliminatie van transacties bij consolidatie

Intragroepsaldi en -transacties en eventuele niet-gerealiseerde winsten en verliezen op transacties binnen de groep worden bij de opstelling van de geconsolideerde jaarrekening geëlimineerd. Niet-gerealiseerde winsten uit hoofde van transacties met geassocieerde deelnemingen worden geëlimineerd tegen de investering in de geassocieerde deelneming naar rato van het belang dat de Groep in de deelneming heeft. Niet-gerealiseerde verliezen worden op dezelfde wijze geëlimineerd als niet-gerealiseerde winsten, maar slechts voor zover er geen aanwijzing is voor een bijzondere waardevermindering.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Vreemde valuta

Transacties in vreemde valuta

Transacties luidend in vreemde valuta (niet zijnde de functionele valuta) worden omgerekend naar de functionele valuta tegen de geldende wisselkoers per transactiedatum. In vreemde valuta luidende monetaire activa en verplichtingen worden per balansdatum omgerekend naar euro's tegen de per balansdatum geldende wisselkoers. Het bij omrekening optredend effect van valutafluctuaties worden in de winst- en verliesrekening opgenomen. Niet-monetaire activa en verplichtingen in vreemde valuta's die tegen historische kosten zijn opgenomen, worden omgerekend naar euro's tegen de per transactiedatum geldende wisselkoers. Niet-monetaire activa en verplichtingen in vreemde valuta's die tegen reële waarde zijn opgenomen, worden omgerekend naar euro's tegen de wisselkoersen die golden op de data waarop de reële waarden werden vastgesteld.

Jaarrekening van buitenlandse activiteiten

De activa en verplichtingen van buitenlandse activiteiten, met inbegrip van goodwill en bij overname ontstane reële-waardecorrecties, worden in euro's omgerekend tegen de geldende koers per balansdatum. De omzet en kosten van buitenlandse activiteiten worden omgerekend naar euro's tegen de wisselkoers per transactiedatum. Het effect van valutafluctuaties wordt direct in een afzonderlijke component van het eigen vermogen opgenomen: de reserve omrekeningsverschillen.

Netto-investering in buitenlandse activiteiten

Effect van valutafluctuaties als gevolg van omrekening van de netto-investering in buitenlandse activiteiten en van hiermee verbonden afdekkingstransacties worden verwerkt in de reserve omrekeningsverschillen. Deze verschillen worden bij afstoting overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

De belangrijkste wisselkoersen tegen de euro, aangehouden in de balans en in de winst- en verliesrekening, zijn:

	Balans		Winst- en verliesrekening	
	31 december 2007	31 december 2006	2007	2006
Valuta per EUR				
USD	1,4709	1,3166	1,3764	1,2609
CAD	1,4388	1,5282	1,4641	1,4271
GBP	0,7369	0,6705	0,6872	0,6830

Afgeleide financiële instrumenten

Wessanen maakt gebruik van afgeleide financiële instrumenten om de valuta- en renterisico's af te dekken die voortvloeien uit bedrijfs-, financierings- en investeringsactiviteiten. Afgeleide financiële instrumenten worden bij eerste opname in de balans gewaardeerd tegen kostprijs en vervolgens geherwaardeerd tegen hun reële waarde. De winst of het verlies uit herwaardering naar reële waarde wordt onmiddellijk in de winst- en verliesrekening opgenomen. Indien derivaten echter voor hedge-accounting in aanmerking komen, is de opname van een resulterende winst of een resulterend verlies afhankelijk van de aard van de post die wordt afgedekt.

Het effect van valutafluctuaties voortvloeiend uit afgeleide financiële instrumenten waarmee valutarisico's worden afgedekt, wordt verantwoord onder financiële baten en lasten.

Afdekking

Kasstroombafdekking

Wanneer een afgeleid financieel instrument wordt aangewezen als afdekking van de variabiliteit van de kasstromen van een verantwoorde verplichting, een bindende toezegging of een hoogstwaarschijnlijk te verwachten transactie, dan wordt het effectieve deel van een winst of verlies op het afgeleide financiële instrument rechtstreeks in het eigen vermogen verwerkt. Indien de bindende toezegging of verwachte transactie leidt tot de opname van een actief of verplichting, wordt de hiermee verband houdende cumulatieve winst of het hiermee verband houdende cumulatieve verlies verwijderd uit het eigen vermogen en opgenomen in de eerste waardering van het actief of de verplichting. In overige gevallen wordt de cumulatieve winst of het cumulatieve verlies uit het eigen vermogen verwijderd en tegelijk met de afgedekte transactie opgenomen in de winst- en verliesrekening. Het niet-effectieve deel van eventuele winsten of verliezen wordt meteen in de winst- en verliesrekening opgenomen. Eventuele winst of eventueel verlies voortvloeiend uit veranderingen in de tijdswaarde van het afgeleide financiële instrument wordt niet meegenomen in de bepaling van de effectiviteit van de afdekking en meteen opgenomen in de winst- en verliesrekening.

Wanneer een afdekkingsinstrument of afdekkingsrelatie wordt beëindigd, maar de afgedekte transactie naar verwachting nog steeds zal plaatsvinden, blijft de cumulatieve winst of het cumulatieve verlies op dat moment in het eigen vermogen opgenomen en wordt deze winst of dit verlies verwerkt in de winst- en verliesrekening in overeenstemming met bovenstaande grondslag wanneer de transactie plaatsvindt. Indien niet langer wordt verwacht dat de afgedekte transactie zal plaatsvinden, wordt de cumulatieve niet-gerealiseerde winst of het cumulatieve niet-gerealiseerde verlies dat in het eigen vermogen is opgenomen, onmiddellijk overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Afdekking van monetaire activa en verplichtingen

Wanneer een afgeleid financieel instrument wordt gebruikt als economische afdekking van het valutarisico van een opgenomen monetair actief of monetaire verplichting, wordt geen hedge-accounting toegepast en wordt een winst of verlies op het afdekkingsinstrument in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Afdekking van netto-investering in buitenlandse activiteiten

Het deel van de winst of het verlies op een instrument dat wordt gebruikt om een netto-investering in buitenlandse activiteiten af te dekken wordt, indien het als effectieve afdekking is gekwalificeerd, rechtstreeks in het eigen vermogen opgenomen. Het niet-effectieve deel wordt verantwoord in de winst- en verliesrekening.

Verslaglegging per segment

Wessanen onderscheidt in haar financiële verslaglegging segmenten die zijn gebaseerd op de interne rapportagepraktijk en de manier waarop de Vennootschap de performance van activiteiten waardeert en middelen toewijst. De performance van de segmenten wordt beoordeeld aan de hand van verschillende maatstaven, waarvan omzet en bedrijfsresultaat de belangrijkste zijn.

Een bedrijfssegment – een groep activa en bedrijfsactiviteiten – richt zich op de levering van producten en/of diensten waaraan risico's en voordelen zijn verbonden, die afwijken van de risico's en voordelen van andere bedrijfssegmenten. Een geografisch segment – een groep activa en bedrijfsactiviteiten – opereert in een specifieke economische omgeving en richt zich op de levering van producten en/of diensten waaraan risico's en voordelen zijn verbonden, die afwijken van de risico's en voordelen van bedrijfssegmenten die in andere economische omgevingen opereren.

De resultaten, activa en verplichtingen van een segment omvatten posten die rechtstreeks dan wel op basis van redelijkheid aan het segment kunnen worden toegerekend. Resultaten, activa en verplichtingen die niet aan een segment worden toegerekend, hebben voornamelijk betrekking op hoofdkantoorposten en niet-operationele resultaten, activa en verplichtingen, zoals posten die betrekking hebben op financiering en winstbelasting.

De geografische analyse van omzet is gebaseerd op de locatie van de afnemers. De geografische analyse van bedrijfsactiva en kapitaalinvesteringen is gebaseerd op de locatie van de activa.

Intersegmentverkoop vinden plaats onder dezelfde zakelijke voorwaarden als voor derden.

Materiële vaste activa

Materiële vaste activa worden gewaardeerd tegen kostprijs, verminderd met cumulatieve afschrijvingen en verliezen door bijzondere waardeverminderingen. De kostprijs bestaat uit uitgaven die rechtstreeks toerekenbaar zijn aan de aankoop of bouw van het actief en kan financieringskosten omvatten die tijdens de bouw zijn ontstaan.

Uitgaven in verband met vervanging van een component van de materiële vaste activa, inclusief de kosten van groot onderhoud, worden geactiveerd. Overige uitgaven na eerste opname worden alleen geactiveerd wanneer deze het bedrijfseconomische nut van de component vergroten. Alle overige uitgaven worden als last opgenomen in de winst- en verliesrekening wanneer de uitgaven worden gedaan.

Afschrijving geschiedt lineair ten laste van de winst- en verliesrekening op basis van de geschatte gebruiksduur. Op terreinen wordt niet afgeschreven. Wanneer materiële vaste activa uit componenten bestaan met een verschillende gebruiksduur, worden deze als afzonderlijke posten onder de materiële vaste activa opgenomen. Afschrijvingsmethoden, gebruiksduur en restwaarden worden jaarlijks beoordeeld.

Activa die niet in gebruik zijn, worden gewaardeerd op de laagste van de boekwaarde en de realiseerbare waarde.

De geschatte gebruiksduur van materiële vaste activa voor de lopende en vergelijkende periode is als volgt:

Gebouwen en kantoren	30 jaar
Machines en apparatuur	10-15 jaar
Computers	3-5 jaar
Overig	3-5 jaar

Activa die niet in gebruik zijn en activa bestemd voor verkoop worden niet afgeschreven.

Geleasde activa

Leaseovereenkomsten waarbij Wessanen vrijwel alle aan de eigendom verbonden risico's en voordelen overneemt, worden geclassificeerd als financiële lease. Vastgoed en machines die via financiële lease zijn verworven, worden gewaardeerd op de laagste van de reële waarde en de contante waarde van de minimale leasebetalingen bij aanvang van de lease, verminderd met cumulatieve afschrijvingen en verliezen door bijzondere waardeverminderingen. Geleasde activa worden afgeschreven over de duur van de lease of de gebruiksduur, al naargelang welke duur het kortst is. Leasebetalingen worden administratief verwerkt zoals beschreven onder Lasten.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Overheidssubsidies

Ontvangen overheidssubsidies met betrekking tot materiële vaste activa worden in mindering gebracht op de boekwaarde van de activa waarvoor de subsidie is verstrekt. De subsidies worden aldus, door verlaging van de afschrijvingslasten, opgenomen als een bate over de gebruiksduur van de activa.

Immateriële activa

Goodwill

Alle bedrijfscombinaties worden in de verslaglegging opgenomen door toepassing van de overnamemethode. Goodwill betreft een bedrag dat voortvloeit uit de overnames van dochterondernemingen, geassocieerde deelnemingen en joint ventures.

Met betrekking tot overnames die hebben plaatsgevonden sinds 1 januari 2004, komt goodwill overeen met het verschil tussen de kostprijs van de overname en de reële waarde van de overgenomen activa en verplichtingen per overnamedatum (gemeten volgens de methoden zoals beschreven in Toelichting 4). Negatieve goodwill die uit een overname voortvloeit, wordt rechtstreeks in de winst- en verliesrekening opgenomen en geclassificeerd als 'overige baten'.

Met betrekking tot overnames die vóór 1 januari 2004 hebben plaatsgevonden, is de goodwill gebaseerd op de veronderstelde kostprijs, die gelijk is aan de waarde die hieraan is toegekend op grond van de voorheen toegepaste NL GAAP. Goodwill die vóór 1 januari 2001 is verworven, is in mindering gebracht op het eigen vermogen, conform NL GAAP.

Goodwill wordt gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve verliezen door bijzondere waardeverminderingen. Goodwill wordt toegerekend aan kasstroomgenererende eenheden en wordt niet geamortiseerd. In plaats daarvan wordt jaarlijks getoetst of er sprake is van een bijzondere waardevermindering. Bij geassocieerde deelnemingen wordt de boekwaarde van goodwill opgenomen in de boekwaarde van de investering in de geassocieerde deelneming.

Merken en klantenbestanden

Geactiveerde merken en klantenbestanden worden gewaardeerd tegen kostprijs, verminderd met de cumulatieve amortisatie en verliezen door bijzondere waardeverminderingen. Bij een overname verworven merken en klantenbestanden worden in eerste instantie gewaardeerd tegen reële waarde.

De levensduur van merknamen wordt vastgesteld op basis van bepaalde factoren, zoals de economische basis, het verwachte gebruik van het actief en aanverwante (groepen van) activa, alsmede wettelijke of andere bepalingen die de levensduur zouden kunnen beperken. Op basis van deze beoordeling is de levensduur vastgesteld als zijnde onbepaald, aangezien er geen limiet kan worden gesteld aan de periode waarin het merk naar verwachting zal bijdragen aan de kasstromen van de Groep. Geactiveerde merken met een onbepaalde levensduur worden niet geamortiseerd.

Kosten van verwerving van verkooprechten

Kosten van verwerving van verkooprechten zijn vergoedingen betaald door Wessanen aan de klant om diens winkels te kunnen beleveren, inclusief beheer van de schappen. Deze vergoedingen, betaald in overeenstemming met getekende overeenkomsten, worden geactiveerd en geamortiseerd over de looptijd van de overeenkomst.

Onderzoek en ontwikkeling

Uitgaven voor onderzoeksactiviteiten die worden verricht met het vooruitzicht nieuwe wetenschappelijke of technische kennis en inzichten te verwerven, worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer de kosten worden gemaakt.

Uitgaven voor ontwikkelingsactiviteiten, waarbij de onderzoeksresultaten worden aangewend voor een plan of ontwerp voor de productie van nieuwe of wezenlijk verbeterde producten en processen, worden geactiveerd indien de ontwikkelingskosten op betrouwbare wijze kunnen worden gemeten, het product of proces technisch en commercieel haalbaar is, toekomstige economische voordelen waarschijnlijk zijn en de Groep de intentie en middelen heeft om de ontwikkeling te voltooien en het actief in gebruik te nemen of te verkopen. De geactiveerde uitgaven omvatten materiaalkosten, directe arbeidskosten en overheadkosten voor zover deze rechtstreeks toe te rekenen zijn aan de ontwikkeling van de activa voor het beoogde gebruik. Overige ontwikkelingskosten worden zodra deze zijn gemaakt als last opgenomen in de winst- en verliesrekening.

De geactiveerde ontwikkelingskosten worden gewaardeerd tegen kostprijs, verminderd met cumulatieve afschrijvingen en verliezen door bijzondere waardeverminderingen.

Overige immateriële activa

Overige door Wessanen verworven immateriële activa, die een bepaalde levensduur hebben, worden gewaardeerd tegen kostprijs, verminderd met de cumulatieve amortisatie en verliezen door bijzondere waardeverminderingen.

Uitgaven voor intern gegenereerde goodwill en merken worden als last opgenomen in de winst- en verliesrekening wanneer de uitgaven worden gedaan.

Vervolguutgaven

Vervolguutgaven voor geactiveerde immateriële activa worden uitsluitend geactiveerd wanneer hierdoor de toekomstige economische voordelen die zijn besloten in het specifieke actief waarop zij betrekking hebben, toenemen. Alle overige uitgaven worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gedaan.

Amortisatie

De amortisatie geschiedt lineair ten laste van de winst- en verliesrekening op basis van de geschatte gebruiksduur van de immateriële activa, tenzij deze gebruiksduur onbepaald is. De amortisatie van immateriële activa start zodra de activa gebruiksklaar zijn. De resterende gebruiksduur wordt jaarlijks opnieuw beoordeeld.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Investerings in geassocieerde deelnemingen

De resultaten, activa en verplichtingen van geassocieerde deelnemingen zijn opgenomen op basis van de equitymethode. De geconsolideerde jaarrekening omvat het aandeel van de Groep in het totaalresultaat van geassocieerde deelnemingen vanaf de datum waarop de Groep voor het eerst invloed van betekenis heeft, tot aan de datum waarop dit eindigt. Wanneer het aandeel van de Groep in de verliezen groter is dan de boekwaarde van de geassocieerde deelneming, wordt de boekwaarde afgeboekt tot nihil en worden verdere verliezen niet meer in aanmerking genomen, behalve voor zover Wessanen verplichtingen is aangegaan of betalingen heeft verricht namens de geassocieerde deelneming.

Transacties tussen de Groep en geassocieerde deelnemingen worden marktconform afgewikkeld.

Beleggingen in aandelen en schuldtitels

Voor handelsdoeleinden aangehouden financiële instrumenten worden geclassificeerd als vlottende activa en gewaardeerd tegen reële waarde, waarbij de daaruit voortvloeiende winsten of verliezen worden opgenomen in de winst- en verliesrekening. Financiële instrumenten die uitdrukkelijk worden aangehouden tot het einde van de looptijd, worden gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs verminderd met verliezen door bijzondere waardeverminderingen. Andere door Wessanen aangehouden beleggingen worden geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop en worden gewaardeerd tegen reële waarde, waarbij de daaruit voortvloeiende winsten of verliezen rechtstreeks in het eigen vermogen worden verwerkt, met uitzondering van verliezen door bijzondere waardeverminderingen en, in het geval van monetaire posten, valutakoersresultaten. Wanneer deze beleggingen niet langer in de balans worden opgenomen, wordt de cumulatieve winst die of het cumulatieve verlies dat rechtstreeks in het eigen vermogen is verwerkt, opgenomen in de winst- en verliesrekening. Voor zover deze beleggingen rentedragend zijn, wordt de met de effectieve-rentemethode berekende rente opgenomen in de winst- en verliesrekening.

Ontvangen dividenden worden opgenomen in de periode waarin zij worden vastgesteld.

Voorraden

Voorraden worden opgenomen tegen kostprijs of netto-opbrengstwaarde indien deze lager is. De kostprijs van de voorraden is gebaseerd op het 'first in, first out'-principe en omvat de uitgaven gedaan bij verwerving van de voorraden en het naar de bestaande locatie en in de bestaande toestand brengen daarvan. De kostprijs van voorraden gereed product en onderhanden werk omvat een redelijk deel van de indirecte kosten op basis van de normale productiecapaciteit. De voorraad wordt gewaardeerd na aftrek van eventuele leverancierskortingen.

De netto-opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsuitoefening, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de verkoopkosten.

Handels- en overige vorderingen

Handels- en overige vorderingen worden opgenomen tegen geamortiseerde kostprijs verminderd met verliezen door bijzondere waardeverminderingen. De geamortiseerde kostprijs wordt bepaald met behulp van de effectieve rentevoet.

Geldmiddelen en kasequivalenten

Geldmiddelen en kasequivalenten bestaan uit kas- en banksaldi en andere direct opvraagbare deposito's. Kasequivalenten worden slechts opgenomen voor zover de zeggenschap over de mogelijkheid van kasconversie is overgedragen aan of van Wessanen.

Rekening-courantkredieten die direct opeisbaar zijn en integraal deel uitmaken van het middelenbeheer van Wessanen, maken in het kasstroomoverzicht deel uit van geldmiddelen en kasequivalenten.

Bankrekeningen worden gesaldeerd als de Vennootschap een wettelijk afdwingbaar recht daartoe heeft en als saldering op regelmatige basis plaatsvindt.

Bijzondere waardeverminderingen van activa

De boekwaarde van de activa van Wessanen, uitgezonderd voorraden en uitgestelde belastingvorderingen, wordt per iedere balansdatum opnieuw bezien om te bepalen of er aanwijzingen zijn voor bijzondere waardeverminderingen. Indien dergelijke aanwijzingen bestaan, wordt een schatting gemaakt van de realiseerbare waarde van het actief. Voor immateriële activa die nog niet gebruiksklaar zijn, wordt per iedere balansdatum de realiseerbare waarde geschat. Er wordt een bijzonder waardeverminderingverlies opgenomen wanneer de boekwaarde van een actief of de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort, hoger is dan de realiseerbare waarde. Een kasstroomgenererende eenheid is de kleinste te identificeren activagroep die kasstromen genereert die grotendeels los staan van andere activa en groepen. Verliezen door bijzondere waardeverminderingen worden in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Goodwill, merken en andere immateriële activa met een onbepaalde gebruiksduur worden jaarlijks getoetst op bijzondere waardevermindering, ongeacht of daar aanwijzingen voor zijn.

Berekening van realiseerbare waarde

De realiseerbare waarde van Wessanens beleggingen van tot einde looptijd aangehouden effecten en vorderingen wordt berekend als de contante waarde van de verwachte toekomstige kasstromen, gedisconteerd tegen de oorspronkelijke, bij eerste opname van deze financiële activa berekende effectieve rente. Vorderingen met een korte looptijd worden niet contant gemaakt.

Voor de overige activa is de realiseerbare waarde gelijk aan de opbrengstwaarde minus verkoopkosten of de bedrijfswaarde indien deze hoger is. Bij het bepalen van de bedrijfswaarde wordt de contante waarde van de geschatte toekomstige kasstromen berekend met behulp van een disconteringsvoet vóór belasting die een afspiegeling is van zowel de actuele markttransacties van de tijdswaarde van geld als van de specifieke risico's met betrekking tot het actief. Voor een actief dat niet grotendeels zelfstandig kasontvangsten genereert, wordt de realiseerbare waarde bepaald voor de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Terugneming van bijzondere waardeverminderingen

Een bijzonder waardeverminderingverlies met betrekking tot een tot einde looptijd aangehouden effect of een tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerde vordering wordt teruggenomen indien de stijging, na opname van dit verlies, van de realiseerbare waarde objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die zich heeft voorgedaan nadat dit bijzondere waardeverminderingverlies werd opgenomen.

Een bijzonder waardeverminderingverlies met betrekking tot goodwill wordt niet teruggenomen.

Voor andere activa wordt een bijzonder waardeverminderingverlies teruggenomen als er een aanwijzing is dat de bijzondere waardevermindering niet meer gerechtvaardigd is en als de schattingen op basis waarvan de realiseerbare waarde was bepaald zijn veranderd.

Een bijzonder waardeverminderingverlies wordt uitsluitend teruggenomen voor zover de boekwaarde van het actief niet hoger is dan de boekwaarde, na aftrek van afschrijvingen of amortisatie, die zou zijn bepaald als geen bijzonder waardeverminderingverlies was opgenomen.

Vaste activa aangehouden voor verkoop en beëindigde bedrijfsactiviteiten

Vaste activa en af te stoten groepen (een groep activa, inclusief verplichtingen direct verband houdend met deze activa, die in één transactie wordt afgestoten) worden geëvalueerd als aangehouden voor verkoop indien de boekwaarde ervan veeleer via een verkooptransactie dan via voortgezet gebruik wordt gerealiseerd. Hiervan is uitsluitend sprake als de verkoop met een hoge mate van waarschijnlijkheid doorgang zal vinden en het actief (of de af te stoten groep) in de huidige staat direct beschikbaar is voor verkoop. De Concerndirectie moet besluten hebben tot de verkoop en deze dient naar verwachting binnen één jaar na de datum van classificatie als aangehouden voor verkoop plaats te vinden.

Onmiddellijk voorafgaand aan de classificatie als aangehouden voor verkoop wordt de waardering van de activa (of onderdelen van de af te stoten groep) geactualiseerd in overeenstemming met de waarderingsgrondslagen van de Groep. Vervolgens worden de vaste activa (of af te stoten groep) gewaardeerd op de laagste van de boekwaarde en de reële waarde minus verkoopkosten. Activa die zijn geëvalueerd als aangehouden voor verkoop of die deel uitmaken van een af te stoten groep die is geëvalueerd als aangehouden voor, worden niet afgeschreven. Verliezen door bijzondere waardeverminderingen bij de eerste classificatie als aangehouden voor verkoop en latere winsten en verliezen bij herwaardering worden in de winst- en verliesrekening opgenomen. Winsten worden niet opgenomen indien deze hoger zijn dan eventuele cumulatieve verliezen door bijzondere waardeverminderingen.

Een beëindigde bedrijfsactiviteit is een onderdeel van de activiteiten van Wessanen dat een afzonderlijke belangrijke bedrijfsactiviteit of een afzonderlijk belangrijk geografisch bedrijfsgebied vertegenwoordigt, dan wel een dochteronderneming die uitsluitend is overgenomen met de bedoeling te worden doorverkocht. Classificatie als beëindigde bedrijfsactiviteit geschiedt bij afstoting of, indien dit eerder is, wanneer de bedrijfsactiviteit voldoet aan de criteria voor classificatie als aangehouden voor verkoop. Een groep af te stoten activa die wordt opgeheven, kan hier ook aan voldoen.

Resultaten uit bedrijfsactiviteiten die als beëindigde bedrijfsactiviteiten zijn gekwalificeerd, worden apart als één bedrag in de winst- en verliesrekening opgenomen. Resultaten uit bedrijfsactiviteiten die per balansdatum van de laatste verslagperiode als beëindigde bedrijfsactiviteiten zijn gekwalificeerd en die voorheen werden gepresenteerd als resultaten uit voortgezette bedrijfsactiviteiten, worden voor alle verslagperiodes gepresenteerd als resultaten uit beëindigde bedrijfsactiviteiten.

In geval vaste activa en af te stoten groepen niet langer voldoen aan de voorwaarden voor classificatie als aangehouden voor verkoop, vervalt deze classificatie. Resultaten uit bedrijfsactiviteiten die voorheen werden gepresenteerd als resultaten uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, worden vervolgens opnieuw geëvalueerd en voor alle verslagperiodes opgenomen in het resultaat uit voortgezette bedrijfsactiviteiten. Vaste activa die niet langer worden geëvalueerd als aangehouden voor verkoop, worden opnieuw gewaardeerd tegen de laagste van de boekwaarde vóór classificatie als aangehouden voor verkoop, herzien voor eventuele afschrijvingen, amortisatie en herwaarderingen die zouden zijn verantwoord als het actief of de af te stoten groep niet was geëvalueerd als aangehouden voor verkoop en de opbrengstwaarde per de datum waarop het besluit tot verkoop werd genomen.

Eigen vermogen

Geplaatst en gestort kapitaal

Het geplaatst kapitaal van Wessanen bestaat uit gewone aandelen van elk EUR 1,00 nominaal en wordt opgenomen tegen nominale waarde.

Inkoop van eigen aandelen

Bij inkoop van eigen aandelen wordt het bedrag van de betaalde vergoeding, met inbegrip van de rechtstreeks toerekenbare kosten, als mutatie in het eigen vermogen opgenomen. Ingekochte aandelen worden geëvalueerd als ingekochte eigen aandelen en gepresenteerd als aftrekpost op het totale eigen vermogen. Bij hernieuwde uitgifte van ingekochte eigen aandelen worden de ontvangen vergoedingen verantwoord als mutatie in het eigen vermogen. Eventuele winsten op de hernieuwde uitgifte van aandelen worden verantwoord als ingehouden winst.

Dividend

Dividenden worden als verplichting verantwoord in de periode waarin zij worden vastgesteld.

Rentedragende leningen

Rentedragende leningen worden bij eerste opname opgenomen tegen reële waarde, verminderd met toerekenbare transactiekosten. Na de eerste opname worden rentedragende leningen gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs, waarbij een verschil tussen de kostprijs en het aflossingsbedrag op basis van de effectieve-rentemethode in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen over de looptijd van de leningen.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg

Personeelsbeloningen

Toegezegde-bijdrageregelingen

Verplichtingen in verband met bijdragen aan pensioenregelingen op basis van toegezegde bijdragen worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer de bijdragen verschuldigd zijn.

Toegezegd-pensioenregelingen

De nettoverplichting van Wessanen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen wordt voor iedere regeling afzonderlijk berekend door een schatting te maken van de pensioenaanspraken die werknemers hebben opgebouwd in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. Deze pensioenaanspraken worden gediscoteerd om de contante waarde te bepalen. Eventuele nog niet opgenomen pensioenkosten van verstreken diensttijd en de reële waarde van de fondsbeleggingen worden hierop in mindering gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van obligaties met hoge kredietwaardigheid waarvan de looptijd de termijn van de verplichtingen van Wessanen benadert. De berekening wordt uitgevoerd door een erkende actuaire volgens de 'projected unit credit'-methode.

Wanneer de pensioenaanspraken uit hoofde van een regeling worden verbeterd, wordt het gedeelte van de verbeterde pensioenaanspraken dat betrekking heeft op de verstreken diensttijd van werknemers lineair als last in de winst- en verliesrekening opgenomen over de gemiddelde periode totdat de pensioenaanspraken onvoorwaardelijk worden. Voor zover de aanspraken onmiddellijk onvoorwaardelijk worden, wordt de last meteen in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Actuariële winsten en verliezen worden opgenomen in de winst- en verliesrekening over de verwachte gemiddelde resterende diensttijd van de werknemers die aan de regeling deelnemen, voor zover eventuele niet-opgenomen cumulatieve actuariële winsten of verliezen meer bedragen dan 10% van de contante waarde van de brutoverplichting uit hoofde van de toegezegd-pensioenregeling, dan wel van de reële waarde van de fondsbeleggingen indien deze hoger is. In overige gevallen wordt de actuariële winst of het actuariële verlies niet opgenomen.

Wanneer de berekening resulteert in een positief saldo voor Wessanen, wordt de opname van het actief beperkt tot een bedrag dat maximaal gelijk is aan het saldo van eventuele niet-opgenomen actuariële verliezen en pensioenkosten van verstreken diensttijd en de contante waarde van eventuele toekomstige terugstortingen door het fonds of lagere toekomstige pensioenpremies.

Langetermijnpersoneelsbeloningen

De nettoverplichting van Wessanen uit hoofde van langetermijnpersoneelsbeloningen, met uitzondering van pensioenregelingen, is het bedrag van de toekomstige beloning dat werknemers hebben verdiend in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. De verplichting wordt berekend met behulp van de 'projected unit credit'-methode en wordt gediscoteerd tot de contante waarde, waarna de reële waarde van eventuele daarop betrekking hebbende activa in mindering wordt gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van obligaties met hoge kredietwaardigheid waarvan de looptijd de termijn van de verplichtingen van Wessanen benadert.

Op aandelen gebaseerde betalingstransacties

De aandelenoptieregeling stelt werknemers van Wessanen in staat om aandelen Wessanen te verwerven. Het aandelenrechtenprogramma geeft werknemers van het Concern die hiervoor in aanmerking komen, onder vooraf bepaalde voorwaarden recht op aandelen.

Het als last opgenomen bedrag wordt aangepast voor het daadwerkelijke aantal aandelenopties en aandelenrechten die onvoorwaardelijk worden, behoudens aandelenopties waarvan de toekenning niet onvoorwaardelijk wordt doordat de aandelenkoers een bepaalde drempel niet heeft bereikt.

Voorzieningen

Een voorziening wordt in de balans opgenomen wanneer Wessanen een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van een gebeurtenis in het verleden en het waarschijnlijk is dat voor de afwikkeling van die verplichting een uitstroom van middelen nodig is.

Indien het effect daarvan materieel is, worden de voorzieningen bepaald door de verwachte toekomstige kasstromen contant te maken tegen een disconteringsvoet vóór belasting die een afspiegeling is van de actuele markttaxaties van de tijdswaarde van geld en, waar nodig, van de specifieke risico's met betrekking tot de verplichting.

Een voorziening voor reorganisatie wordt gevormd indien aan bepaalde criteria wordt voldaan. Tot deze criteria behoren: het bestaan van een gedetailleerd plan dat ten minste de betrokken (deel)activiteit beschrijft, de belangrijkste betrokken locatie(s), het verwachte aantal betrokken werknemers van wie de contracten zullen worden beëindigd, de geschatte kosten en de tijdsplanning voor implementatie van het plan. Voorts moet het Concern bij de betrokkenen de reële verwachting hebben doen postvatten dat de reorganisatie doorgang zal vinden, hetzij door te beginnen met de uitvoering van het plan hetzij door de betrokkenen op hoofdlijnen te informeren. Er wordt geen voorziening getroffen voor toekomstige bedrijfslasten.

De voorziening werknemerscompensatie bestaat voornamelijk uit compensaties voor werknemers ten gevolge van arbeidsongevallen. De voorziening is opgenomen op contante basis, onder toepassing van een actuariële methode die uitgaat van verschillende aannamen, waaronder, maar niet uitsluitend, historische verliezen, geprojecteerde verliesontwikkeling en feitelijke loonkosten.

Handels- en overige schulden

Handels- en overige schulden worden opgenomen tegen geamortiseerde kostprijs. De geamortiseerde kostprijs wordt bepaald met behulp van de effectieve rentevoet.

Omzet

Omzet betreft de waarde van aan derden geleverde goederen verminderd met belasting toegevoegde waarde of andere omzetbelasting. Omzet wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening zodra de belangrijkste risico's en voordelen van eigendom zijn overgegaan op de koper. Klantkortingen, coupons, retouren en overige kortingen worden opgenomen als kortingen op de bruto-omzet en komen tot uitdrukking in de omzet in de geconsolideerde winst- en verliesrekening. Omzet wordt niet opgenomen als er gerede twijfel bestaat over inning van het uitstaande bedrag, de daarmee samenhangende kosten of de mogelijke retournering van goederen.

Aan overheidssubsidies gerelateerde omzet wordt in eerste instantie als uitgestelde baten in de balans opgenomen wanneer er redelijke zekerheid bestaat dat deze zullen worden ontvangen en dat Wessanen voldoet aan de voorwaarden voor toekenning van de subsidie. Subsidies ter compensatie van uitgaven die Wessanen heeft gedaan, worden systematisch in de winst- en verliesrekening opgenomen in dezelfde perioden waarin de uitgaven zijn verantwoord. Aan Wessanen toegekende subsidies ter compensatie van de kosten van een actief worden systematisch in de winst- en verliesrekening verantwoord over de gebruiksduur van het actief.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

3. Belangrijkste waarderingsgrondslagen vervolg Lasten

Leasebetalingen uit hoofde van operationele lease

Leasebetalingen in het kader van operationele lease worden lineair verantwoord in de winst- en verliesrekening over de looptijd van de lease.

Betalingen uit hoofde van financiële lease

De minimale leasebetalingen uit hoofde van financiële lease worden deels als financieringslasten opgenomen en deels als aflossing van de uitstaande verplichting. Met het oog op een constante rentevoet over het restsaldo van de verplichting worden de financieringslasten toegerekend aan elke periode gedurende de looptijd van de lease.

Nettofinancieringslasten

De nettofinancieringslasten omvatten te betalen rente over schulden (berekend met de effectieverentemethode), te ontvangen rente over beleggingen, rente met betrekking tot voorzieningen, valutakoersresultaten en winsten en verliezen op afdekkingsinstrumenten die in de winst- en verliesrekening zijn opgenomen.

Rentebaten worden tijdsevenredig in de winst- en verliesrekening verantwoord en berekend met de effectieverentemethode.

De rentelastcomponent van leasebetalingen uit hoofde van financiële lease wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening, onder toepassing van de effectieverentemethode.

Winstbelasting

Winstbelasting omvat actuele en uitgestelde belastingverplichtingen. Winstbelasting wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening tenzij de winstbelasting betrekking heeft op posten die zijn opgenomen in het eigen vermogen, in welk geval de winstbelasting wordt opgenomen in het eigen vermogen.

Actuele winstbelasting is de verwachte belastingverplichting met betrekking tot de belastbare winst over het boekjaar, uitgaande van (nagenoeg) vastgestelde belastingtarieven per balansdatum en de eventueel gecorrigeerde belastingverplichting met betrekking tot voorgaande jaren.

Uitgestelde winstbelasting wordt berekend met de balansmethode (balance sheet liability method), die rekening houdt met tijdelijke verschillen tussen de boekwaarden van activa en verplichtingen ten behoeve van de financiële verslaggeving en de waarden voor fiscale doeleinden. Uitgestelde belastingverplichtingen worden in het algemeen opgenomen voor alle belastbare tijdelijke verschillen. Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen worden niet opgenomen voor tijdelijke verschillen die ontstaan bij de eerste opname van goodwill, de eerste opname van andere activa en verplichtingen in een transactie die geen bedrijfscombinatie is en geen invloed heeft op de administratieve verslaglegging of de belastbare winst en verschillen die samenhangen met investeringen in dochterondernemingen voor zover deze in de afzienbare toekomst waarschijnlijk toch niet zullen worden teruggeboekt. Uitgestelde winstbelasting wordt vastgesteld op basis van belastingtarieven die bij terugboeking zullen worden toegepast op de tijdelijke verschillen, uitgaande van wetgeving die per de balansdatum (officieus) van kracht is.

Uitgestelde belastingvorderingen, inclusief uitgestelde belastingvorderingen vanwege voorwaarts te compenseren verliezen, worden opgenomen voor zover de Vennootschap voldoende belastbare tijdelijke verschillen heeft of het waarschijnlijk is dat er in de toekomst sprake is van belastbare winst waartegen aftrekbare tijdelijke verschillen kunnen worden aangewend en uitgestelde belastingvorderingen gerealiseerd. De realiseerbare waarde van uitgestelde belastingvorderingen wordt telkens per balansdatum beoordeeld en verlaagd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat er voldoende belastbare winst is om de vordering geheel of gedeeltelijk te realiseren.

Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen worden niet gedisconteerd.

Additionele winstbelasting in verband met de uitkering van dividend wordt opgenomen tezamen met de verplichting die betrekking heeft op de uitkering van het dividend.

Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen worden in de balans gecompenseerd wanneer er een wettelijk afdwingbaar recht bestaat om actuele belastingvorderingen te verrekenen met actuele belastingverplichtingen en wanneer de uitgestelde winstbelastingen worden geheven door dezelfde belastingdienst.

Kasstroomoverzicht

Het geconsolideerde kasstroomoverzicht wordt gepresenteerd volgens de indirecte methode. Kasstromen in vreemde valuta's worden geconverteerd naar euro's per transactiedatum. Activa en verplichtingen van dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen met een functionele valuta die anders luidt dan de euro, worden geconverteerd naar euro's tegen de wisselkoersen die van toepassing zijn per balansdatum.

Nieuwe standaarden en interpretaties die nog niet van kracht zijn

De volgende nieuwe standaarden, herziene standaarden en interpretaties zijn nog niet van kracht voor het per 31 december 2007 afgesloten boekjaar. Derhalve zijn deze niet toegepast bij het opstellen van onderhavige jaarrekening.

- IFRS 8 Activiteitensegmenten
- IAS 1 Presentatie van jaarrekening (herzien)
- IAS 23 Financieringskosten (herzien)
- IFRIC 11 Aandelentransacties binnen de groep
- IFRIC 12 Concessiecontracten
- IFRIC 13 Klantloyaliteitsprogramma's
- IFRIC 14 Beperking van de activa uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen, minimale financieringsverplichtingen en de interactie daartussen

Wessanen zal de nieuwe standaarden, de herziene standaarden en de interpretaties op of na 1 januari 2008 invoeren. Naar verwachting zal het invoeren van deze standaarden en interpretaties slechts een beperkte invloed hebben op de geconsolideerde jaarrekening van Wessanen.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

4. Vaststelling van reële waarde

Een aantal waarderingsgrondslagen en informatieverplichtingen van de Groep vereisen de berekening van de reële waarde, zowel voor financiële als niet-financiële activa en verplichtingen. De hieronder uiteengezette methoden zijn gebruikt om reële waarden vast te stellen voor waarderings- en/of informatiedoeleinden. Indien van toepassing bevat de toelichting op een actief of een verplichting nadere informatie over de aannamen die zijn gedaan bij het vaststellen van de reële waarde.

Materiële vaste activa

De reële waarde van materiële vaste activa zoals opgenomen na een bedrijfscombinatie is gebaseerd op de marktwaarde. De marktwaarde van een terrein is het geschatte bedrag waarvoor de eigendom van het terrein op de dag van taxatie zou kunnen overgaan van een bereidwillige verkoper op een bereidwillige koper tijdens een markttransactie volgend op behoorlijke marketing, waarbij beide partijen in vrijheid handelen met kennis van zaken en gezond verstand. De marktwaarde van gebouwen, machines, inrichting en installaties is gebaseerd op gangbare marktprijzen voor soortgelijke zaken.

Immateriële activa

De reële waarde van merken die bij een bedrijfscombinatie zijn verworven, is gebaseerd op de contant gemaakte, geschatte royaltybetalingen die achterwege kunnen blijven vanwege de eigendom van het merk. De reële waarde van andere immateriële activa is gebaseerd op de contant gemaakte kasstromen die het gebruik en de uiteindelijke verkoop van de activa naar verwachting zullen opleveren.

Voorraden

De reële waarde van voorraden die bij een bedrijfscombinatie zijn verworven, wordt vastgesteld op basis van de geschatte verkoopprijs in het kader van normale bedrijfsuitoefening, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de geschatte verkoopkosten en een redelijke winstmarge gebaseerd op de inspanning gemoeid met voltooiing en verkoop van de voorraden.

Beleggingen in aandelen en schuldtitels

De reële waarde van financiële activa tegen reële waarde op basis van winst of verlies, tot einde looptijd aangehouden beleggingen en voor verkoop beschikbare financiële activa wordt vastgesteld door verwijzing naar de genoteerde biedkoers per balansdatum. De reële waarde van tot einde looptijd aangehouden beleggingen wordt uitsluitend ter informatie vastgesteld. Bij ontbreken van een notering en als er evenmin een andere betrouwbare schatting van de reële waarde voorhanden is, worden deze beleggingen opgenomen tegen (reël geachte) kostprijs.

Handels- en overige vorderingen

De reële waarde van handels- en overige vorderingen, exclusief constructiewerk in uitvoering, wordt geschat op de contante waarde van toekomstige kasstromen, gedisconteerd tegen de marktrente per verslagdatum.

Afgeleide instrumenten

De reële waarde van valutatermijncontracten wordt zo mogelijk gebaseerd op een genoteerde koers. Bij ontbreken van deze notering wordt de reële waarde geschat door discontering van het verschil tussen de contractuele termijankoers en de huidige termijankoers over de resterende looptijd van het contract onder toepassing van een risicovrije rentevoet (op basis van staatsobligaties).

De reële waarde van renteswaps wordt gebaseerd op marktnoteringen. Deze noteringen worden getoetst op billijkheid door discontering van de geschatte toekomstige kasstromen op basis van de bepalingen en looptijd van elk contract en toepassing van de marktrente voor een vergelijkbaar instrument per de waarderingsdatum.

Niet-afgeleide financiële verplichtingen

De reële waarde, die ter informatie wordt vastgesteld, wordt berekend op basis van de contante waarde van de toekomstige hoofdsom- en rentekasstromen, gedisconteerd tegen de marktrente per verslagdatum. Voor financiële-leaseovereenkomsten wordt de marktrente vastgesteld door vergelijking met soortgelijke leaseovereenkomsten.

Op aandelen gebaseerde betalingstransacties

De reële waarde van toegekende aandelenopties en aandelenrechten wordt verantwoord als personeelskosten met een overeenkomstige toename van het eigen vermogen voor aandelenoptieplannen. De reële waarde wordt gemeten per datum van toekenning en uitgespreid over de periode waarbinnen de werknemers het onvoorwaardelijke recht krijgen op de aandelenopties en de aandelenrechten. De reële waarde van de toegekende aandelenopties en aandelenrechten wordt berekend met een binomiaal model dat rekening houdt met de voorwaarden waaronder de instrumenten zijn toegekend.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

5. Informatie per segment

De voortgezette bedrijfsactiviteiten van de Groep zijn verdeeld over vier afzonderlijke bedrijfssegmenten: North America Branded, North America Distribution, Europe Branded en Europe Distribution. Deze indeling vormt de primaire basis voor de verslaggeving per segment. De belangrijkste (financiële) gegevens van voornoemde segmenten zijn hieronder opgenomen.

Primaire segmenten

	Voortgezette bedrijfsactiviteiten						Beëindigde bedrijfsactiviteiten	Eliminaties	Totaal Groep
	North America Branded	North America Distribution	Europe Branded	Europe Distribution	Niet- gealloceerd ¹	Eliminaties	Totaal	Private Label	
2006									
Informatie winst- en verliesrekening									
Omzet uit transacties met derden	134,7	862,5	434,0	135,5	23,6	–	1.590,3	173,0	– 1.763,3
Omzet uit intersegmenttransacties	7,8	–	–	–	–	(7,8)	–	14,7	(14,7) –
Omzet	142,5	862,5	434,0	135,5	23,6	(7,8)	1.590,3	187,7	(14,7) 1.763,3
Bedrijfsresultaat	12,2	(10,6)	40,5	6,6	(6,5)	–	42,2	12,8	– 55,0
Nettofinancieringslasten							(10,9)	(2,2)	– (13,1)
Aandeel in resultaat van geassocieerde deelnemingen							–	–	– –
Winstbelasting							(3,1)	(5,2)	– (8,3)
Winst over het boekjaar							28,2	5,4	– 33,6
Informatie balans									
Activa	79,7	307,3	266,1	47,9	117,8	–	818,8	131,9	– 950,7
Investerings in geassocieerde deelnemingen	–	0,5	–	–	–	–	0,5	–	– 0,5
Verplichtingen	12,2	79,1	152,4	19,7	142,5	–	405,9	64,8	– 470,7
Overige informatie									
Investerings in MVA en IA ²	3,4	2,2	8,8	0,6	2,1	–	17,1	9,5	– 26,6
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	1,1	6,7	7,0	1,3	0,9	–	17,0	2,0	– 19,0
Totaal overige niet-contante posten	(1,1)	18,9	(1,5)	(0,3)	(0,7)	–	15,3	(0,7)	– 14,6
Gemiddeld aantal werknemers	509	3.128	1.327	358	200	–	5.522	748	– 6.270
2007									
Informatie winst- en verliesrekening									
Omzet uit transacties met derden	135,4	813,0	462,2	144,1	25,1	–	1.579,8	40,0	– 1.619,8
Omzet uit intersegmenttransacties	9,9	–	–	–	1,3	(11,2)	–	5,6	(5,6) –
Omzet	145,3	813,0	462,2	144,1	26,4	(11,2)	1.579,8	45,6	(5,6) 1.619,8
Bedrijfsresultaat	13,8	5,6	42,1	10,2	(8,6)	–	63,1	0,9	– 64,0
Nettofinancieringslasten							(9,9)	(0,6)	– (10,5)
Aandeel in resultaat van geassocieerde deelnemingen							0,1	–	– 0,1
Winstbelasting							(10,5)	(1,0)	– (11,5)
Winst uit desinvestering, na belasting							–	15,4	– 15,4
Winst over het boekjaar							42,8	14,7	– 57,5
Informatie balans									
Activa	101,0	304,1	314,1	45,0	148,6	–	912,8	–	– 912,8
Investerings in geassocieerde deelnemingen	–	0,5	–	–	–	–	0,5	–	– 0,5
Verplichtingen	16,8	75,2	172,8	23,6	194,7	–	483,1	–	– 483,1
Overige informatie									
Investerings in MVA en IA ²	7,9	9,8	10,3	1,3	0,7	–	30,0	–	– 30,0
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	1,8	5,5	9,0	1,3	0,7	–	18,3	–	– 18,3
Totaal overige niet-contante posten	(5,3)	17,8	(0,2)	(10,3)	1,9	–	3,9	–	– 3,9
Gemiddeld aantal werknemers	536	3.106	1.394	370	197	–	5.603	–	– 5.603

¹ Niet-gealloceerd betreft Karl Kemper Duitsland en hoofdkantoorposten ² Investerings in materiële vaste activa (MVA), inclusief financiële-leaseovereenkomsten, en immateriële activa (IA)

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

5. Informatie per segment vervolg

Secundaire segmenten

De voortgezette bedrijfsactiviteiten van de Groep concentreren zich voornamelijk in vier geografische regio's die zijn ingedeeld op basis van de locatie van klanten. Deze regio's vormen de secundaire basis voor de verslaggeving per segment. De geografische toerekening van de bedrijfsactiva en de investeringen in materiële vaste activa en immateriële activa is gebaseerd op de locatie van de activa.

	2007	2006
Omzet uit transacties met derden		
Nederland	146,3	137,7
Overige Europese landen	484,2	455,6
Verenigde Staten en Canada	948,6	996,3
Overige landen	0,7	0,7
Totaal voortgezette bedrijfsactiviteiten	1.579,8	1.590,3
Totaal beëindigde bedrijfsactiviteiten	40,0	173,0
Totaal Groep	1.619,8	1.763,3

	31 december 2007	31 december 2006
Bedrijfsactiva		
Nederland	204,6	135,9
Overige Europese landen	308,8	296,9
Verenigde Staten en Canada	399,4	386,0
Totaal voortgezette bedrijfsactiviteiten	912,8	818,8
Totaal beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	131,9
Totaal Groep	912,8	950,7

	2007	2006
Investeringen in materiële vaste activa¹ en immateriële activa		
Nederland	6,2	4,4
Overige Europese landen	6,1	7,1
Verenigde Staten en Canada	17,7	5,6
Totaal voortgezette bedrijfsactiviteiten	30,0	17,1
Totaal beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	9,5
Totaal Groep	30,0	26,6

¹ Inclusief financiële-leaseovereenkomsten

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

6. Acquisities

In 2007 verwierf Wessanen de volgende dochterondernemingen respectievelijk bedrijfsactiviteiten:

Bedrijf	Segment	Acquisitie-datum	Aankoop-prijs	Goodwill	Verworven aandeel
Habek Snacks	Europe Branded	juli 2007	18,0	6,9	100,0%
Fruitdrankenbedrijf	North America Branded	juli 2007	5,5	(5,3)	–
Organica USA	North America Distribution	april 2007	0,7	0,3	100,0%

Favory Convenience Food Group/Habek Snacks

Begin juli 2007 kwamen Wessanen en Rabo Capital overeen om een nieuwe onderneming op te richten, Favory Convenience Food Group. In deze onderneming zijn de activiteiten van Habek Snacks en Wessanen op het gebied van kroketten, hamburgers, frikandellen en halalsnacks samengevoegd. Wessanen bracht haar Private Label diepvriessnack-activiteiten en de faciliteiten in Bocholt (België) en Tilburg (Nederland) in en verwierf daarmee een aandelenbelang van 60,6%. Rabo Capital bracht kasmiddelen in, waarmee de bedrijfsactiviteiten en fabriek van Habek Snacks in Deurne (Nederland) werden aangekocht tegen verwerving van een aandelenbelang van 39,4%. In de zes maanden tot 31 december 2007 droeg Habek Snacks EUR 23,0 bij aan de geconsolideerde omzet en EUR (5,7) aan het geconsolideerde bedrijfsresultaat over 2007. De negatieve bijdrage aan het geconsolideerde bedrijfsresultaat werd hoofdzakelijk veroorzaakt door herstructureringsuitgaven die samenhangen met het afvloeien van personeel en integratiekosten in het derde kwartaal van 2007.

Fruitdrankenbedrijf

Op 31 juli 2007 verwierf de Groep via haar dochteronderneming American Beverage Corporation een fruitdrankenbedrijf in de Verenigde Staten. In de vijf maanden tot 31 december 2007 droeg dit fruitdrankenbedrijf EUR 5,6 bij aan de geconsolideerde omzet en EUR 0,5 aan het geconsolideerde bedrijfsresultaat over 2007.

Organica USA

In april 2007 verwierf de Groep Organica USA, een distributieonderneming op het gebied van organische producten en delicatessen met vestigingsplaats Miami (Florida, Verenigde Staten). In de acht maanden tot 31 december 2007 droeg Organica USA EUR 3,1 bij aan de geconsolideerde omzet en EUR 0,3 aan het geconsolideerde bedrijfsresultaat over 2007.

De acquisities hadden het volgende effect op de activa, de verplichtingen en het bedrijfsresultaat van de Groep:

	Verworven waarden	Aanpassingen reële waarde	Boekwaarden
Materiële vaste activa	9,3	0,8	10,1
Immateriële activa	–	19,5	19,5
Overige beleggingen	0,7	–	0,7
Voorraden	5,4	(1,2)	4,2
Belastingvorderingen	0,7	–	0,7
Handels- en overige vorderingen	7,9	0,4	8,3
Rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen	(9,1)	–	(9,1)
Voorzieningen	–	(0,6)	(0,6)
Uitgestelde belastingverplichtingen	0,4	(5,0)	(4,6)
Handelsschulden, belasting- en overige verplichtingen	(5,0)	(1,9)	(6,9)
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	10,3	12,0	22,3
Goodwill uit acquisities			7,2
Negatieve goodwill uit acquisities			(5,3)
Betaalde prijs			24,2
Verworven geldmiddelen en kasequivalenten			–
Nettokasuitstroom			24,2

De totaal betaalde prijs van EUR 24,2 (waarin inbegrepen EUR 0,5 acquisitiekosten) werd deels voldaan in contanten (EUR 20,9), voor wat betreft de verwerving van Habek Snacks deels middels een trustrekening (EUR 1,7) en bij het verworven fruitdrankenbedrijf deels als uitgestelde betaling (totaal EUR 1,6, te betalen in drie jaarlijkse termijnen).

De bij acquisitie verantwoorde goodwill bij Habek Snacks en Organica USA kan voornamelijk worden toegerekend aan de verwachte synergiën die voortvloeien uit integratie van deze bedrijven in de bestaande Europese merkactiviteiten respectievelijk de Noord-Amerikaanse distributieactiviteiten van de Groep. De negatieve goodwill gerealiseerd bij de acquisitie van het fruitdrankenbedrijf is geclassificeerd als 'overige baten' in de winst- en verliesrekening (zie Toelichting 7).

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

6. Acquisities vervolg

Indien de acquisities hadden plaatsgevonden op 1 januari 2007 zouden de verworven activiteiten EUR 62,6 hebben bijgedragen aan de geconsolideerde omzet en EUR (7,0) aan het geconsolideerde resultaat over het boekjaar. De negatieve bijdrage aan het geconsolideerde resultaat wordt grotendeels veroorzaakt door de eenmalige uitgaven die plaatsvonden bij Favory Convenience Food Group/Habek Snacks.

7. Overige baten

	2007	2006
Netto-opbrengst uit verkoop minderheidsbelang	6,4	–
Negatieve goodwill	5,3	–
Netto-opbrengst uit verkoop materiële vaste activa	6,1	4,5
Opbrengst uit inperking toegezegd-pensioenregelingen	–	2,4
Overige baten	17,8	6,9

Als gevolg van de fusie van de activiteiten van Wessanen en Habek Snacks in de Favory Convenience Food Group (zie Toelichting 6), desinvesteerde Wessanen effectief 39,4% van haar Private Label diepvriessnack-activiteiten, hetgeen resulteerde in een netto-opbrengst uit verkoop van een minderheidsbelang van EUR 6,4.

De acquisitie van het fruitdrankenbedrijf in de Verenigde Staten door American Beverage Corporation resulteerde in negatieve goodwill van EUR 5,3 (zie Toelichting 6).

De netto-opbrengst van EUR 6,1 uit de verkoop van materiële vaste activa bevat de netto-opbrengst uit verkoop van de panden in Harderwijk en Tilburg (Nederland) en Essen (België).

8. Personeelskosten en beloning van Concerndirectie en Raad van Commissarissen

	2007	2006
Salariskosten	159,0	163,0
Sociale lasten	39,9	43,1
Pensioenkosten:		
– Toegezegde-bijdrageregelingen	6,2	5,8
– Toegezegd-pensioenregelingen	2,3	2,5
Lasten uit hoofde van prestatiegebonden aandelen	1,0	0,8
Overige personeelskosten	19,4	16,6
Totaal personeelskosten	227,8	231,8

Het gemiddeld aantal fulltime werknemers bij de voortgezette bedrijfsactiviteiten bedroeg 5.603 in 2007 (2006: 5.522). In Nederland had Wessanen, inclusief Favory Convenience Food Group/Habek Snacks, gemiddeld 627 fulltime werknemers (544 fulltime werknemers exclusief Favory Convenience Food Group/Habek Snacks) in dienst in 2007 (2006: 572).

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

8. Personeelskosten en beloning van Concerndirectie en Raad van Commissarissen *vervolg*

Beloning Concerndirectie

In EUR duizend	Salaris	Kortetermijn- bonussen	Uitkeringen na einde dienst- verband	Overig	Totaal
2006					
A.H.A. Veenhof	500	38	100	37	675
H. Wagter ¹	263	16	102	32	413
K.R. Lane ²	252	79	–	50	381
N.R. Onkenhout ³	325	15	64	68	472
A.C. Covington ⁴	203	–	10	33	246
D.G. Vierstra ⁵	112	–	29	29	170
Totaal	1.655	148	305	249	2.357
2007					
A.H.A. Veenhof	538	–	107	45	690
H. Wagter ¹	358	–	150	45	553
K.R. Lane ²	374	227	–	29	630
N.R. Onkenhout ³	334	–	76	58	468
Totaal	1.604	227	333	177	2.341

Overige bezoldiging

In onderstaande tabel zijn overige langetermijnbeloningen opgenomen, die ten laste van de winst- en verliesrekening zijn gekomen.

In EUR duizend	2007	2006
A.H.A. Veenhof	184	94
H. Wagter ¹	121	11
K.R. Lane ²	405	16
N.R. Onkenhout ³	365	94
A.C. Covington ⁴	–	117
D.G. Vierstra ⁵	–	115
Totaal	1.075	447

¹ H. Wagter is in dienst getreden per 1 april 2006. Op 20 april 2006 is hij voor een periode van vier jaar benoemd als CFO door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

² K.R. Lane is in dienst getreden per 18 april 2006. Per 18 april 2007 werd hij door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor een periode van vier jaar benoemd tot lid van de Concerndirectie.

³ N.R. Onkenhout was in dienst tot en met 30 november 2007

⁴ A.C. Covington was in dienst tot en met 7 april 2006

⁵ D.G. Vierstra was in dienst tot en met 30 april 2006

Veranderingen in Concerndirectie

Op 18 april 2007 werd A.H.A. Veenhof door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor een periode van vier jaar herbenoemd als President en CEO van Koninklijke Wessanen nv. N.R. Onkenhout trad af als lid van de Concerndirectie per 30 november 2007.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

8. Personeelskosten en beloning van Concerndirectie en Raad van Commissarissen *vervolg*

Beloningsbeleid

De beloning van de leden van de Concerndirectie bestaat uit een basissalaris, een daarmee samenhangende pensioenregeling en, afhankelijk van het behalen van vooraf bepaalde doelen, een bonusplan (korte termijn) en prestatiegerelateerde aandelen. De samenstelling van het beloningspakket wordt jaarlijks getoetst door de Selectie-, Benoemings- en Honoreringscommissie, een subcommissie van de Raad van Commissarissen, in nauwe samenwerking met de voorzitter van de Concerndirectie en de Executive Vice President Human Resources. Het integrale beloningsverslag is beschikbaar op www.wessanen.com.

De Nederlandse leden van de Concerndirectie komen in aanmerking voor deelname aan het Wessanen Pensioenplan. Met ingang van januari 2007 is het Wessanen Pensioenplan veranderd (voor alle deelnemers die zijn geboren na 1 januari 1950) van een eindloonregeling in een middenloonregeling met een maximum van EUR 80.000. Boven het bedrag van EUR 80.000 kan gebruik worden gemaakt van een beschikbare-premieregeling. Het pensioenbeleid met betrekking tot leden van de Concerndirectie gaat uit van pensionering op de leeftijd van 65 jaar.

De kortetermijnbonussen voor leden van de Concerndirectie worden toegekend op basis van prestatiecriteria die in 2007 waren gebaseerd op EBIT (bedrijfsresultaat vóór rente en belastingen), jaarlijkse omzetgroei en kasstroom.

De financiële doelstellingen voor 2007 (EBIT, jaarlijkse omzetgroei en kasstroom) zijn niet gehaald.

In 2007 zijn rechten op aandelen verstrekt onder de voorwaarde van drie jaar dienstverband en een prestatienorm voor de totale duur van drie jaar, zoals beschreven in Toelichting 9. Uit hoofde van dit plan heeft Wessanen in 2007 82.000 rechten op aandelen toegekend aan leden van de Concerndirectie, waarvan 11.500 aandelenrechten onvoorwaardelijk, met een wachtperiode van drie jaar, zijn toegekend aan A.H.A. Veenhof.

Bezoldiging Raad van Commissarissen

In EUR duizend	Vast		Overig		Totaal	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
D.I. Jager	60	60	4	4	64	64
J.G.A.J. Hautvast	40	40	3	3	43	43
F.H.J. Koffrie	40	40	3	3	43	43
L.M. de Kool	50	50	3	3	53	53
M.C. Lombard ¹	40	27	3	2	43	29
Totaal	230	217	16	15	246	232

¹ Mevrouw M.C. Lombard is benoemd per 20 april 2006

Leden van de Raad van Commissarissen ontvangen een jaarlijkse vergoeding van EUR 40.000 elk, exclusief onkosten. De voorzitter van de Audit Commissie ontvangt EUR 50.000 en de voorzitter van de Raad van Commissarissen ontvangt EUR 60.000. Zie bovenstaande tabel voor de bedragen per commissaris.

Eén lid van de Raad van Commissarissen bezit 30.000 aandelen in de Vennootschap. Er zijn geen leningen, voorschotten of aanverwante garanties verstrekt aan de huidige leden van de Concerndirectie en de Raad van Commissarissen.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

9. Aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen

Aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen zijn langetermijn-incentives die als bonus zijn bedoeld voor hiervoor in aanmerking komende medewerkers vanwege hun bijdrage, loyaliteit en toewijding aan Wessanen. Alle aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen van Wessanen betreffen op aandelen gebaseerde betalingstransacties. Sinds 2005 bevat het langetermijnbonusplan geen aandelenoptiecomponent meer.

De reële waarde van de prestaties die worden geleverd in ruil voor toegekende aandelenopties en -rechten wordt vastgesteld op basis van de reële waarde van de rechten. De schatting van de reële waarde van de geleverde prestaties wordt berekend met behulp van een binomiaal model. De in het model ingevoerde waarden voor het waarderen van de aandelenrechten die in 2006 en 2007 zijn toegekend aan de leden van de Concerndirectie en overige werknemers, zijn de volgende:

	2007	Concerndirectie 2006	2007	Overige werknemers 2006
Aandelenkoers per datum van toekenning	11,62	12,82	11,62	12,82
Verwachte volatiliteit	25,6%	21,1%	25,6%	21,1%
Looptijd (in jaren)	3	3	3	3
Verwacht dividend	0,65	0,65	0,65	0,65
Risicovrije rentevoet	4,6%	2,5%	4,6%	2,5%
Reële waarde op peildatum	3,81	3,74	4,26	4,14

De verwachte volatiliteit is vastgesteld op basis van de historische volatiliteit, aangepast voor verwachte veranderingen in de toekomstige volatiliteit als gevolg van publiek beschikbare informatie.

Aandelenopties en -rechten worden toegekend op basis van criteria die zijn gerelateerd aan prestaties, de markt en overige factoren. Alleen de marktgerelateerde criteria worden meegenomen in de berekening van de reële waarde van de aandelenopties en -rechten op de datum van toekenning.

Indien het dienstverband van een deelnemer gedurende de looptijd van de aandelenopties en/of -rechten eindigt door enige andere reden dan overlijden, arbeidsongeschiktheid of pensionering, komen alle toegekende aandelenopties en -rechten automatisch te vervallen, tenzij de Raad van Commissarissen of de Concerndirectie anders besluit.

Uit hoofde van het Langetermijnbeloningsplan 2007, dat van toepassing is sinds mei 2007, heeft Wessanen rechten toegekend. Levering van de prestatiegebonden aandelen hangt af van het behalen van gestelde performancedoelen.

De belangrijkste voorwaarden van de toepasselijke aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen zijn de volgende:

Aandelenoptieregelingen	Aantal	Voorwaarden voor onvoorwaardelijke toekenning	Contractuele looptijd
2001	645.195	Direct uitoefenbaar	5 jaar
2002	623.755	Drie dienstjaren	8 jaar
2003	970.039	Drie dienstjaren	8 jaar
2004	595.530	Drie dienstjaren, winstdoelstelling 2004 groter dan 0%, vergelijking resultaat met referentiegroep na twee jaar	8 jaar

Aandelenrechtenregelingen	Aantal	Voorwaarden voor onvoorwaardelijke toekenning	Contractuele looptijd
2004	87.778	Drie dienstjaren en winstdoelstelling 2004 groter dan 0%	3 jaar
2005	158.735	Drie dienstjaren, EBITAE in 2005 meer dan EUR 50, relatieve TSR (Total Shareholder Return) voor 2005-2007 en ontwikkeling van de aandelenkoers moet positief zijn over de gehele periode van drie jaar	3 jaar
2006	223.725	Drie dienstjaren, relatieve TSR (Total Shareholder Return) en ontwikkeling van de aandelenkoers moet positief zijn over de gehele periode van drie jaar	3 jaar
2007	215.305	Drie dienstjaren, relatieve TSR (Total Shareholder Return) en ontwikkeling van de aandelenkoers moet positief zijn over de gehele periode van drie jaar	3 jaar

Het TSR-resultaat wordt vergeleken met de TSR over dezelfde periode van een referentiegroep van vooraanstaande multinationale voedingsmiddelenbedrijven. Deze referentiegroep bestaat uit de volgende bedrijven: CSM, Danone, Hain Celestial Group, Heinz, Kraft, Nestlé, SunOpta, Unilever en United Natural Foods.

In 2007 bedroegen de totale kosten voortvloeiend uit transacties geboekt als in aandelen afgewikkelde betalingstransacties EUR 1,0 (2006: EUR 0,8).

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

9. Aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen vervolg

Aandelenopties

De mutaties in het aantal uitstaande opties zijn als volgt:

	Stand ultimo 2006	Toegekend in 2007	Uitgeoefend in 2007	Vervallen in 2007	Stand ultimo 2007	Gewogen gemiddelde uitoefen- prijs (in EUR)	Uit te oefenen vóór
Concerndirectie							
A.H.A. Veenhof							
2003	250.000	–	–	–	250.000	5,15	april 2011
2004	28.125	–	–	–	28.125	10,70	april 2012
Voormalige leden van de Concerndirectie							
N.R. Onkenhout							
2003	102.689	–	–	–	102.689	9,70	december 2011
2004	16.875	–	–	–	16.875	10,70	mei 2008
Andere voormalige leden van de Concerndirectie							
2002	40.000	–	–	–	40.000	9,25	april 2010
Totaal (voormalige) leden van de Concerndirectie	437.689	–	–	–	437.689		
Overige (voormalige) werknemers							
2002	62.345	–	6.700	4.000	51.645	9,25	april 2010
2003	184.175	–	46.900	3.200	134.075	7,68	december 2011
2004	281.326	–	51.210	65.691	164.425	10,93	november 2012
Totaal overige (voormalige) werknemers	527.846	–	104.810	72.891	350.145		
Totaal	965.535	–	104.810	72.891	787.834		

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

9. Aandelenoptie- en aandelenrechtenregelingen vervolg

Aandelenrechten

De mutaties in het aantal uitstaande aandelenrechten zijn als volgt:

	Stand ultimo 2006	Toegekend in 2007	Geleverd in 2007	Vervallen in 2007	Stand ultimo 2007	Levering in
Concerndirectie						
A.H.A. Veenhof						
2004	8.333	–	8.333	–	–	–
2005	21.000	–	–	6.993	14.007	mei 2008
2006 ¹	10.000	–	–	–	10.000	mei 2009
2006	20.000	–	–	–	20.000	mei 2009
2007 ¹	–	11.500	–	–	11.500	juni 2010
2007	–	23.500	–	–	23.500	juni 2010
H. Wagter						
2006 ¹	12.500	–	–	–	12.500	mei 2009
2006	11.500	–	–	–	11.500	mei 2009
2007	–	16.000	–	–	16.000	juni 2010
K.R. Lane						
2006	22.000	–	22.000	–	–	–
2006 ¹	15.000	–	–	–	15.000	mei 2009
2007	–	19.000	–	–	19.000	juni 2010
Voormalige leden van de Concerndirectie						
N.R. Onkenhout						
2004	5.000	–	5.000	–	–	–
2005	11.500	–	7.667	3.833	–	–
2006	11.500	–	11.500	–	–	–
2007	–	12.000	12.000	–	–	–
Totaal (voormalige) leden van de Concerndirectie	148.333	82.000	66.500	10.826	153.007	
Overige (voormalige) werknemers						
2004	20.105	–	18.680	1.425	–	–
2005	82.615	4.525	–	41.856	45.284	2008
2006 ²	118.325	500	–	22.650	96.175	2009
2007 ³	–	133.305	–	9.120	124.185	2010
Totaal overige (voormalige) werknemers	221.045	138.330	18.680	75.051	265.644	
Totaal	369.378	220.330	85.180	85.877	418.651	

¹ Geen performancedoelen

² Inclusief 23.000 bij aantreding verkregen aandelen, geen performancedoelen

³ Inclusief 15.000 bij aantreding verkregen aandelen, geen performancedoelen

Ultimo 2007 bezaten de (voormalige) leden van de Concerndirectie 437.689 aandelenopties (ultimo 2006: 437.689) met een gewogen gemiddelde uitoefenprijs van EUR 7,16 (ultimo 2006: EUR 7,16). De leden van de Raad van Commissarissen bezitten geen aandelenopties of -rechten, met uitzondering van één commissaris die 30.000 aandelen bezit.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

10. Nettofinancieringslasten

	2007	2006
Rentebaten	0,5	1,9
Overige financiële baten	–	0,2
Financiële baten	0,5	2,1
Rentelasten	(7,9)	(8,8)
Rentelasten van toegezegd-pensioenregelingen	(0,6)	(1,0)
Oprenting voorzieningen	(0,4)	(0,5)
Beschikbaarheidsprovisie	(0,2)	(0,1)
Wisselkoersresultaten	(1,3)	(2,6)
Financiële lasten	(10,4)	(13,0)
Nettofinancieringslasten	(9,9)	(10,9)

Rentebaten en -lasten betreffen voornamelijk lasten voortvloeiend uit de nettoschuldpositie van Wessanen.

11. Winstbelasting

De winstbelasting over 2007 bedroeg EUR 10,5 (2006: EUR 3,1) en kan als volgt worden gespecificeerd in verschuldigde en uitgestelde belasting:

	2007	2006
Verschuldigde winstbelasting		
Verschuldigde winstbelasting	(16,3)	(9,7)
Correctie voorgaande jaren	(3,4)	(7,5)
Totaal verschuldigde winstbelasting	(19,7)	(17,2)
Uitgestelde winstbelasting		
Opname van belastingverliezen	5,2	1,5
Uitgestelde belasting in verband met tijdelijke verschillen	2,9	(1,2)
Wijziging in belastingtarief	–	2,1
Benutting van fiscaal verlies	(4,0)	(9,8)
Bate uit hoofde van in het verleden niet opgenomen fiscaal verlies	0,8	1,0
Terugneming van afwaardering van uitgestelde belastingvordering	1,1	0,8
Over-/ (onder)voorzien in voorgaande jaren	2,5	11,7
Overig	0,7	8,0
Totaal uitgestelde winstbelasting	9,2	14,1
Totaal winstbelasting	(10,5)	(3,1)

De beide posten 'correctie voorgaande jaren (verschuldigde winstbelasting)' en 'overig (uitgestelde winstbelasting)' hadden in 2006 voornamelijk betrekking op de uitkomst van een belastingonderzoek in de Verenigde Staten.

Effectieve belastingdruk

De bedrijfsactiviteiten van de Groep zijn onderhevig aan winstbelasting in diverse landen met belastingtarieven variërend van 25% tot 41%.

Onderstaande tabel geeft de aansluiting weer tussen de Nederlandse belastingdruk als percentage van de winst vóór belasting en de effectieve belastingdruk zoals vermeld in de geconsolideerde winst- en verliesrekening.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

11. Winstbelasting vervolg

Aansluiting van effectieve belastingdruk

	2007		2006	
	EUR	%	EUR	%
Winst vóór belasting	53,3		31,3	
Winstbelasting op basis van het binnenlandse belastingtarief	(13,6)	(26)	(9,3)	(30)
Effect van belastingtarief in buitenlandse jurisdicties	(3,9)	(7)	0,3	1
Wijziging in belastingtarief	–	–	2,1	7
Waardering van niet-opgenomen fiscale verliezen	0,8	2	1,0	3
Terugneming van afwaardering van uitgestelde belastingvordering	1,1	2	0,8	3
Niet-opgenomen fiscale verliezen huidig boekjaar	(0,1)	–	(0,9)	(3)
Niet-aftrekbare lasten en fiscaal vrijgestelde baten	3,2	6	0,3	1
Fiscale stimulansen	2,2	4	3,8	12
Te veel / te weinig gereserveerd in voorgaande jaren	(0,9)	(2)	11,7	37
Overig	0,7	1	(12,9)	(41)
Winstbelasting in winst- en verliesrekening	(10,5)	(20)	(3,1)	(10)

De post 'overig' betreft in 2006 voornamelijk een belastingverplichting van EUR 12,4 die betrekking heeft op het belastbare resultaat ten aanzien van het intern overdragen van een dochteronderneming.

12. Beëindigde bedrijfsactiviteiten en vaste activa aangehouden voor verkoop

De volgende activa en verplichtingen waren per 31 december 2007 respectievelijk 2006 geassocieerd als aangehouden voor verkoop, aangezien de boekwaarde van deze activa en verplichtingen naar verwachting wordt gerealiseerd via een verkooptransactie en niet via voortgezet gebruik:

	31 december 2007	31 december 2006
Vaste activa aangehouden voor verkoop	–	0,8
Activa gerelateerd aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	129,4
Totaal activa geassocieerd als aangehouden voor verkoop	–	130,2
Verplichtingen gerelateerd aan activa aangehouden voor verkoop	–	–
Verplichtingen gerelateerd aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	64,9
Totaal verplichtingen geassocieerd als aangehouden voor verkoop	–	64,9

Beëindigde bedrijfsactiviteiten

In februari 2006 besloot Wessanen de Private Label-activiteiten van Dailyce en Delicia in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland af te stoten om zich te concentreren op merken en distributiediensten. De transactie kreeg haar beslag op 30 maart 2007 en werd definitief afgerond in het derde kwartaal van 2007, met als resultaat een opbrengst van EUR 15,4. Het resultaat over de periode na aftrek van winstbelasting kwam uit op EUR (0,7) (2006: EUR 5,4).

De winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, na aftrek van winstbelasting, is gespecificeerd in de volgende tabel (Private Label-activiteiten):

	2007	2006
Verkorte winst- en verliesrekening		
Omzet uit transacties met derden	40,0	173,0
Omzet uit intersegmenttransacties	5,6	14,7
Omzet	45,6	187,7
Overige baten	–	1,4
Kosten van grond- en hulpstoffen	(26,7)	(103,4)
Personeelskosten	(8,4)	(34,2)
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	–	(2,0)
Overige bedrijfskosten	(9,6)	(36,7)
Bedrijfskosten	(44,7)	(176,3)
Bedrijfsresultaat	0,9	12,8
Financiële baten	0,1	0,3
Financiële lasten	(0,7)	(2,5)
Nettofinancieringslasten	(0,6)	(2,2)
Winst vóór belasting	0,3	10,6
Winstbelasting	(1,0)	(5,2)
Winst/(verlies) uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, na aftrek van winstbelasting	(0,7)	5,4

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

12. Beëindigde bedrijfsactiviteiten en vaste activa aangehouden voor verkoop vervolg

De volgende tabel geeft een verkort overzicht van kasstromen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten (Private Label-activiteiten):

Verkort kasstroomoverzicht	2007	2006
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	(0,6)	5,1
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	(1,9)	(8,5)
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	(0,2)	0,4
Nettokasstroom	(2,7)	(3,0)
Geldmiddelen en kasequivalenten begin boekjaar	1,0	4,5
Mutatie in intercompanyverhoudingen	8,3	(0,5)
Nettokasstroom	(2,7)	(3,0)
Effect van wisselkoersschommelingen op beschikbare geldmiddelen	0,1	–
Gedesinvesteerde geldmiddelen	(6,7)	–
Geldmiddelen en kasequivalenten einde boekjaar	–	1,0

De volgende tabel geeft het effect van de verkoop van de beëindigde bedrijfsactiviteiten (Private Label-activiteiten) op de financiële positie van de Groep:

Effect desinvestering op financiële positie Groep	
Vaste activa	(90,6)
Vlottende activa	(78,4)
Langlopende verplichtingen	17,5
Kortlopende verplichtingen	81,4
Saldo activa en verplichtingen	(70,1)
Ontvangen in contanten	92,2
Geldmiddelen, gedesinvesteerd	(6,7)
Nettokasinstroom	85,5
Saldo activa en verplichtingen	(70,1)
Resultaat van desinvestering beëindigde bedrijfsactiviteiten, na aftrek van winstbelasting	15,4

Vaste activa aangehouden voor verkoop

Het onroerend goed in Essen (België) met een boekwaarde van EUR 0,8 per 31 december 2006 is in de loop van 2007 verkocht.

13. Winst per aandeel

Gewone winst per aandeel

De gewone winst per aandeel wordt berekend door de winst toekomend aan aandeelhouders te delen door het gewogen gemiddeld aantal uitstaande aandelen. Dit kan als volgt worden gespecificeerd:

Winst toekomend aan aandeelhouders van de Vennootschap	2007	2006
Winst na belasting uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	42,8	26,6
Winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	(0,7)	5,4
Winst uit desinvestering van beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	15,4	–
Winst over het boekjaar	57,5	32,0
Aantal gewone aandelen (in duizenden)	2007	2006
Uitgifte gewone aandelen	72.589	72.589
Eigen aandelen in bezit van de Vennootschap	(5.005)	(966)
Aantal gewone aandelen einde boekjaar	67.584	71.623
Gewogen gemiddeld aantal aandelen	69.698	71.217
Winst per aandeel uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	0,61	0,37
Winst per aandeel uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,21	0,08
Totale winst per aandeel	0,82	0,45

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

13. Winst per aandeel vervolg

Verwaterde winst per aandeel

Bij de berekening van de verwaterde winst per aandeel worden de winst en het gewogen gemiddeld aantal uitstaande aandelen gecorrigeerd voor het effect van de mogelijk door werknemers uitgeoefende aandelenopties en aandelenrechten.

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd) (in duizenden)	2007	2006
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen	69.698	71.217
Effect van aandelenopties	716	966
Effect van aandelenrechten	430	246
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)	70.844	72.429
Verwaterde winst per aandeel uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	0,60	0,37
Verwaterde winst per aandeel uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,21	0,07
Totale verwaterde winst per aandeel	0,81	0,44

14. Materiële vaste activa

	Bedrijfs- gebouwen en terreinen	Machines en installaties	Overig	In uitvoering en vooruit- betalingen	Totaal
2006					
Boekwaarde begin boekjaar	74,0	74,7	24,2	6,4	179,3
Effect van valutafluctuaties	(2,1)	(3,0)	(0,5)	(0,3)	(5,9)
Investerings	2,0	3,9	2,5	7,6	16,0
Verworven via bedrijfscombinaties	–	1,8	–	–	1,8
In gebruik genomen activa	–	4,7	2,0	(6,7)	–
Desinvesteringen	(2,7)	(0,6)	(0,1)	–	(3,4)
Geclassificeerd als aangehouden voor verkoop	(12,7)	(21,0)	(12,7)	(1,4)	(47,8)
Afschrijvingen	(3,1)	(7,1)	(5,1)	–	(15,3)
Boekwaarde einde boekjaar	55,4	53,4	10,3	5,6	124,7
Totaal afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	40,3	95,3	32,3	–	167,9
Aanschafwaarde einde boekjaar	95,7	148,7	42,6	5,6	292,6
2007					
Boekwaarde begin boekjaar	55,4	53,4	10,3	5,6	124,7
Effect van valutafluctuaties	(2,4)	(3,4)	(0,3)	(0,9)	(7,0)
Investerings	2,5	3,5	2,7	16,5	25,2
Financiële lease	1,1	–	–	–	1,1
Verworven via bedrijfscombinaties	4,2	3,6	0,6	1,7	10,1
In gebruik genomen activa	1,6	9,4	0,1	(11,1)	–
Herclassificatie	2,1	(0,8)	(3,3)	2,0	–
Desinvesteringen	(10,2)	(1,0)	–	–	(11,2)
Afschrijvingen	(5,0)	(8,2)	(2,1)	–	(15,3)
Bijzondere waardeverminderingen	–	(1,1)	–	–	(1,1)
Boekwaarde einde boekjaar	49,3	55,4	8,0	13,8	126,5
Totaal afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	58,1	95,2	17,1	–	170,4
Aanschafwaarde einde boekjaar	107,4	150,6	25,1	13,8	296,9

Financiële lease

In de boekwaarde van land en gebouwen en machines en installaties is een bedrag inbegrepen van EUR 4,6 (2006: EUR 6,5) betreffende activa uit hoofde van financiële lease. De juridische eigendom van deze activa berust niet bij Wessanen.

Zekerheden

Uitgezonderd geleasde activa, gelden er geen eigendomsbeperkingen en zijn geen materiële vaste activa in onderpand gegeven als zekerheid voor verplichtingen.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

15. Immateriële activa

	Goodwill	Merken	Klanten- bestanden	Verkoop- rechten	Software	Ontwikkelings- kosten	Totaal
2006							
Boekwaarde begin boekjaar	123,4	21,2	–	1,8	1,9	–	148,3
Effect van valutafluctuaties	–	(0,2)	–	(0,1)	(0,1)	–	(0,4)
Investerings	–	–	–	0,1	0,4	0,6	1,1
Verworven via bedrijfscombinaties	3,0	–	–	–	–	–	3,0
Desinvesteringen	–	–	–	(0,2)	–	–	(0,2)
Geclassificeerd als aangehouden voor verkoop	2,8	–	–	(0,1)	(0,1)	–	2,6
Amortisatie	–	–	–	(0,7)	(1,0)	–	(1,7)
Boekwaarde einde boekjaar	129,2	21,0	–	0,8	1,1	0,6	152,7
Totaal amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	26,3	–	–	19,8	7,6	–	53,7
Aanschafwaarde einde boekjaar	155,5	21,0	–	20,6	8,7	0,6	206,4
2007							
Boekwaarde begin boekjaar	129,2	21,0	–	0,8	1,1	0,6	152,7
Effect van valutafluctuaties	(3,6)	(1,2)	(0,6)	(0,2)	(0,1)	–	(5,7)
Investerings	–	0,1	–	1,0	0,4	2,2	3,7
Verworven via bedrijfscombinaties	7,2	6,4	13,1	–	–	–	26,7
Amortisatie	–	–	(0,5)	(0,6)	(0,8)	–	(1,9)
Boekwaarde einde boekjaar	132,8	26,3	12,0	1,0	0,6	2,8	175,5
Totaal amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	26,3	–	0,5	17,6	7,7	–	52,1
Aanschafwaarde einde boekjaar	159,1	26,3	12,5	18,6	8,3	2,8	227,6

Toetsing op bijzondere waardevermindering van kasstroomgenererende eenheden die goodwill en merken bevatten

Goodwill en merken met een onbepaalde levensduur worden jaarlijks getoetst op bijzondere waardevermindering, of vaker als er aanwijzingen zijn voor bijzondere waardevermindering van een kasstroomgenererende eenheid.

De volgende segmenten bevatten goodwill en merken met aanzienlijke boekwaarde:

	31 december 2007			31 december 2006		
	Goodwill	Merken	Totaal	Goodwill	Merken	Totaal
North America Branded	–	4,5	4,5	–	–	–
North America Distribution	6,7	2,2	8,9	7,1	2,6	9,7
Europe Branded	97,1	19,6	116,7	92,4	18,4	110,8
Europe Distribution	29,0	–	29,0	29,7	–	29,7
Boekwaarde einde boekjaar	132,8	26,3	159,1	129,2	21,0	150,2

De realiseerbare waarde van elke kasstroomgenererende eenheid is de grootste van de reële waarde minus verkoopkosten en de waarde in gebruik. Bij de berekening van de waarde in gebruik wordt gebruik gemaakt van kasstroomprojecties op basis van geprognosticeerde kasstromen. De belangrijkste aannamen waarop het management zich baseert bij het vaststellen van de kasstromen zijn de in 2007 gepresenteerde strategische plannen en een stabiel groeipercentage per bedrijfsonderdeel na vijf jaar. Voor onze Noord-Amerikaanse, Engelse en andere Europese bedrijven is een specifieke WACC (Weighted Average Cost of Capital) gebruikt voor discontering van de geprognosticeerde kasstromen. De WACC vóór belasting weerspiegelt de huidige marktbeoordelingen van de tijdswaarde van geld en de specifieke risico's van de kasstroomgenererende eenheid.

Klantenbestanden worden afgeschreven over hun verwachte gebruiksduur met een maximum van 20 jaar.

Zekerheid

Er gelden geen eigendomsbeperkingen en er zijn geen immateriële activa in onderpand gegeven als zekerheid voor verplichtingen.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

16. Investerings in geassocieerde deelnemingen

De investeringen in geassocieerde deelnemingen kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	31 december 2007		31 december 2006	
	Eigendom	Bedrag	Eigendom	Bedrag
World Finer Foods	45,2%	0,3	45,2%	0,3
Fifty-Fifty	22,6%	0,2	22,6%	0,2
Boekwaarde einde boekjaar		0,5		0,5

Overzicht van de meest recente financiële informatie omtrent investeringen in geassocieerde deelnemingen:

2007	Activa	Verplichtingen	Eigen vermogen	Omzet	Winst
World Finer Foods	28,4	27,7	0,7	99,1	4,5
Fifty-Fifty	1,5	0,3	1,2	4,1	0,2

17. Overige beleggingen

Overige beleggingen betreffen aandelenbeleggingen ten bedrage van EUR 2,0 (2006: EUR 1,9), voornamelijk Mautner Markhof, en schuldtitels ter waarde van EUR 4,2 (2006: EUR 1,8).

De blootstelling van de Groep aan krediet-, valuta- en renterisico's wordt beschreven in Toelichting 27.

18. Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen

In de balans opgenomen uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen

De belangrijkste componenten van uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	31 december 2007	31 december 2006
Uitgestelde belastingvorderingen		
Immateriële activa	13,6	21,2
Financiële activa	–	0,1
Vorraden	1,1	2,2
Handels- en overige vorderingen	0,9	0,9
Rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen	1,5	4,7
Voorzieningen	9,1	8,1
Handels- en overige te betalen posten en overlopende passiva	3,8	–
Fiscale verliescompensatie	70,2	67,8
Totaal uitgestelde belastingvorderingen	100,2	105,0
Uitgestelde belastingverplichtingen		
Materiële vaste activa	(7,8)	(7,5)
Overige posten	(5,5)	(6,9)
Totaal uitgestelde belastingverplichtingen	(13,3)	(14,4)
Saldo uitgestelde belastingvorderingen	86,9	90,6

Het saldo van de uitgestelde belastingvorderingen kan als volgt worden weergegeven:

Uitgestelde belastingvorderingen onder vaste activa	88,5	93,0
Uitgestelde belastingverplichtingen onder langlopende verplichtingen	(1,6)	(2,4)
Saldo uitgestelde belastingvorderingen	86,9	90,6

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

18. Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen vervolg

Niet-opgenomen uitgestelde belastingvorderingen

Uitgestelde belastingvorderingen zijn niet opgenomen voor de volgende posten:

	31 december 2007	31 december 2006
Niet-opgenomen fiscale verliescompensatie	7,7	10,0

Het grootste deel van de voorwaartse niet-opgenomen fiscale verliescompensatie heeft betrekking op staatsbelastingen in de Verenigde Staten. Uitgestelde belastingvorderingen worden niet opgenomen voor deze posten omdat het niet waarschijnlijk is dat er in de toekomst voldoende belastbare winst wordt gegenereerd om deze potentiële baten te realiseren.

Mutaties in saldo van uitgestelde belastingvorderingen/(-verplichtingen)

	2007	2006
Stand begin boekjaar	90,6	94,5
Effect van valutafluctuaties	(7,8)	(8,6)
Verworven via bedrijfscombinaties	(4,6)	–
Opgenomen in winst- en verliesrekening	9,2	14,1
Geclassificeerd als aangehouden voor verkoop	–	(9,9)
Overig (inclusief desinvesteringen en herclassificatie)	(0,5)	0,5
Stand einde boekjaar	86,9	90,6

Uitgestelde belastingvorderingen met betrekking tot Amerikaanse federale en staatsbelastingen, ten bedrage van EUR 67,8 (2006: EUR 75,3), bestaan voor EUR 48,7 (2006: EUR 50,4) uit voorwaartse verliescompensatie en voor EUR 14,8 (2006: EUR 19,8) uit fiscaal aftrekbare goodwill. De voorwaartse verliescompensatie heeft voornamelijk betrekking op federale belastingen; de verliezen vervallen na twintig jaar.

De uitgestelde belastingvordering uit hoofde van voorwaartse verliescompensatie bestaat sinds 2004 als gevolg van het feit dat de cumulatieve fiscale verliezen in de Verenigde Staten hoger uitvielen dan de bedragen die beschikbaar waren voor terugwaartse verliescompensatie. Het ten gelde maken van deze uitgestelde belastingvordering is afhankelijk van toekomstige belastbare winst die hoger uitvalt dan de winst uit het terugdraaien van belastbare tijdelijke verschillen. Op basis van een projectie van de geschatte belastbare winst in de Verenigde Staten en bestaande mogelijkheden voor fiscale planning is het management van mening dat het waarschijnlijk is dat er in de toekomst voldoende belastbare winst zal worden gegenereerd voor de realisatie van deze uitgestelde belastingvorderingen.

19. Voorraden

	31 december 2007	31 december 2006
Gereed product	194,1	176,8
Halffabrikaten	1,7	1,6
Kosten van grond- en hulpstoffen	14,3	10,7
Vooruitbetalingen op voorraden	0,9	0,8
Totaal voorraden	211,0	189,9

20. Handels- en overige vorderingen en vooruitbetalingen

Handelsvorderingen worden gepresenteerd na aftrek van verliezen door bijzondere waardeverminderingen van EUR 3,4 (2006: EUR 5,9) als gevolg van geïdentificeerde dubieuze vorderingen op klanten.

Overige vorderingen en vooruitbetalingen bevatten renteswaps ten bedrage van EUR – (2006: EUR 3,3). Daarnaast is in de post vorderingen en vooruitbetalingen een bedrag van EUR 0,5 (2006: EUR 0,5) inbegrepen betreffende vorderingen van geassocieerde deelnemingen.

De blootstelling van de Groep aan krediet- en valutarisico's en aan verliezen door bijzondere waardeverminderingen gerelateerd aan handels- en overige vorderingen en vooruitbetalingen wordt beschreven in Toelichting 27.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

21. Geldmiddelen en kasequivalenten

	31 december 2007	31 december 2006
Geldmiddelen	0,2	0,6
Banksaldi	69,1	34,0
Geldmiddelen en kasequivalenten	69,3	34,6
Rekening-courantkredieten	(19,2)	(22,2)
Geldmiddelen en kasequivalenten in het kasstroomoverzicht (zie Toelichting 31)	50,1	12,4

De geldmiddelen en kasequivalenten per 31 december 2007 staan ter vrije beschikking van Wessanen.

De blootstelling van de Groep aan valutarisico en renterisico en een gevoeligheidsanalyse van de financiële activa en verplichtingen worden beschreven in Toelichting 27.

22. Eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen

Geplaatst en volgestort aandelenkapitaal

Het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap bestond per 31 december 2007 uit 300 miljoen gewone aandelen (2006: 300 miljoen) met een nominale waarde van EUR 1,00, waarvan 72,6 miljoen aandelen zijn uitgegeven en volgestort (2006: 72,6 miljoen aandelen).

Houders van gewone aandelen zijn gerechtigd dividend te ontvangen zoals vastgesteld en hebben tijdens aandeelhoudersvergaderingen van Wessanen recht op één stem per aandeel. De aandelen in de Vennootschap die door Wessanen worden gehouden, zijn dividendgerechtigd.

Reserve eigen aandelen

De reserve voor eigen aandelen van de Vennootschap bestaat uit de kostprijs van de aandelen in de Vennootschap die door Wessanen worden gehouden. Per 31 december 2007 hield Wessanen 5.005.341 aandelen (2006: 965.935).

De mutaties in de reserve eigen aandelen kunnen als volgt worden samengevat :

	2007		2006	
	Aantal aandelen (in duizenden)	Bedrag	Aantal aandelen (in duizenden)	Bedrag
Stand begin boekjaar	966	(8,4)	1.783	(16,1)
Inkoop eigen aandelen	4.229	(50,0)	–	–
Verkoop eigen aandelen	–	–	(154)	1,4
Uitgeoefende aandelenopties/geleverde aandelen	(190)	1,8	(663)	6,3
Stand einde boekjaar	5.005	(56,6)	966	(8,4)

In 2007 liep een aandeleninkoopprogramma waarmee Wessanen een deel van de opbrengst uit de verkoop van Private Label heeft uitgekeerd aan de aandeelhouders via een reductie van het uitstaande kapitaal met EUR 50. Uit hoofde van dit programma kocht Wessanen in totaal 4.229.396 eigen aandelen in voor een gemiddelde prijs van EUR 11,82 per aandeel. In 2007 werden geen aandelen verkocht (2006: 154.000 aandelen tegen een gemiddelde prijs van EUR 10,84 per aandeel en een totaalbedrag van EUR 1,7, hetgeen resulteerde in een toevoeging van EUR 0,3 aan de ingehouden winst).

Reserve omrekeningsverschillen

De reserve omrekeningsverschillen bevat alle wisselkoersverschillen die ontstaan bij omrekening van enerzijds de jaarrekeningen van buitenlandse activiteiten en anderzijds intercompanyleningen met een permanent karakter en verplichtingen waarmee de nettoinvestering van Wessanen in buitenlandse dochterondernemingen wordt afgedekt.

Afdekkingsreserve

De afdekkingsreserve bestaat uit het effectieve deel van de, per saldo, cumulatieve mutatie in de reële waarde van kasstroomafdekkingsinstrumenten die betrekking hebben op afgedekte transacties die nog niet hebben plaatsgevonden.

Overige wettelijke reserves

In overeenstemming met het Burgerlijk Wetboek is per 31 december 2007 een wettelijke reserve van EUR 2,8 (2006: EUR 0,6) opgenomen die samenhangt met de activering van ontwikkelingskosten.

Dividend

Het voorgestelde dividend voor 2007 bedraagt EUR 0,65 per gewoon aandeel (2006: EUR 0,65).

	2007	2006
Bekendgemaakt en uitgekeerd dividend in boekjaar	49.459	46.307

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

23. Rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen

Rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	31 december 2007			31 december 2006		
	Kort- lopend	Lang- lopend	Totaal	Kort- lopend	Lang- lopend	Totaal
Syndicaatsleningen	–	177,2	177,2	–	133,3	133,3
Financiële-leaseovereenkomsten	1,7	2,1	3,8	3,4	4,2	7,6
Overige langlopende leningen	2,7	9,4	12,1	0,1	–	0,1
Totaal	4,4	188,7	193,1	3,5	137,5	141,0

Het kortlopend deel van de rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen, te betalen in 2008, is opgenomen onder kortlopende verplichtingen.

Syndicaatsleningen

De syndicaatsleningen bestaan per 31 december 2007 uit een lening van USD 136 en een van EUR 85, beide met variabele rente, uit hoofde van een in meerdere valuta's ter beschikking staande kredietfaciliteit van EUR 250 (2007: respectievelijk 5,5% en 5,0%; 2006: respectievelijk 5,7% en 3,9%). De gemiddelde rentevoet in 2007 bedroeg 5,3% (2006: 5,4%).

De in meerdere valuta's ter beschikking staande kredietfaciliteit van EUR 250 heeft een looptijd van vijf jaar en loopt af in februari 2012. De Groep heeft twee keer de optie om de looptijd met een jaar te verlengen. Daarnaast heeft de Groep de optie om de faciliteit te verhogen tot EUR 400. De rentevoet is gebaseerd op de toepasselijke variabele rente plus een marge. Het financieel convenant voor de nieuwe kredietfaciliteit is gebruikelijk voor type, bedrag en looptijd van de faciliteit. De nieuwe kredietfaciliteit kent geen garanties en geen restricties ten aanzien van gebruik.

Financiële lease

Niet-opzegbare financiële-leaseovereenkomsten kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	31 december 2007			31 december 2006		
	Totaal lease- betalingen	Rente	Boek- waarde	Totaal lease- betalingen	Rente	Boek- waarde
Korter dan 1 jaar	1,8	0,1	1,7	3,9	0,5	3,4
Tussen 1 en 5 jaar	2,4	0,4	2,0	3,0	0,7	2,3
Langer dan 5 jaar	0,2	0,1	0,1	2,0	0,1	1,9
Totaal	4,4	0,6	3,8	8,9	1,3	7,6

Overige langlopende leningen

Overige langlopende leningen per 31 december 2007 bestonden voornamelijk uit EUR 7,7 aan leningen met variabele rente, getrokken uit een kredietfaciliteit van EUR 10,5, en voor EUR 2,8 uit overige leningen van banken met variabele rente. De gemiddelde rentevoet voor deze leningen bedroeg in 2007 4,9% respectievelijk 5,4%. De kredietfaciliteit ter grootte van EUR 10,5 wordt in de eerste helft van 2008 afgebouwd tot een saldo van EUR 5,5 per 1 juli 2008. Dit gebeurt door middel van vijf periodieke aflossingen, elk groot EUR 1,0.

24. Personeelsbeloningen

Toegezegd-pensioenregelingen

Koninklijke Wessanen nv en haar dochterondernemingen dragen bij aan toegezegd-pensioenregelingen in Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Italië en Frankrijk die bij pensionering van medewerkers overgaan tot het uitkeren van pensioen. Het betreft eindloon- en middenloonregelingen gebaseerd op het aantal dienstjaren en de beloning in het laatste jaar voor pensionering. De regelingen zijn in beheer van bedrijfstakpensioenfondsen, levensverzekeringsmaatschappijen en onafhankelijke ondernemingspensioenfondsen.

De nettoverplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen wordt voor iedere regeling afzonderlijk berekend door een schatting te maken van de pensioenaanspraken die werknemers hebben opgebouwd in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. Deze pensioenaanspraken worden gediscoteerd om de contante waarde te bepalen waarop de reële waarde van de fondsbeleggingen in mindering wordt gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van obligaties met hoge kredietwaardigheid waarvan de valuta en looptijd in lijn zijn met de valuta en looptijd van de toegezegde pensioenverplichtingen na afloop van het dienstverband. De berekeningen worden uitgevoerd door erkende actuarissen volgens de 'projected unit credit'-methode.

Per januari 2007 is het Wessanen Pensioenplan veranderd (voor alle deelnemers die na 1 januari 1950 zijn geboren) van een eindloonsysteem in een middenloonsysteem, met als resultaat een bate van EUR 2,4 in 2006 (de totale bate van inperking en afwikkeling van pensioenen bedroeg EUR 3,6 in 2006).

Brancheregelingen

De Nederlandse bedrijven nemen met de 'Stichting bedrijfspensioenfonds voor de Groothandel in Levensmiddelen', de 'Stichting Bedrijfspensioenfonds voor de vlees-, vleeswaren- en de gemaksvvoedingindustrie' en de 'Stichting Bedrijfspensioenfonds voor de Suikerwerk en Chocoladeverwerkende Industrie' deel aan brancheregelingen. Deze brancheregelingen zijn toegezegd-pensioenregelingen, ofschoon deze

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

24. Personeelsbeloningen vervolg

worden verantwoord als ware het regelingen met een toegezegde bijdrage, aangezien het ten behoeve van de financiële verslaglegging niet mogelijk is voldoende zekerheid te verkrijgen omtrent het aandeel van de bedrijven in de onderliggende financiële positie en de performance van de regeling. Dit wordt veroorzaakt doordat de regelingen de deelnemende entiteiten blootstellen aan actuariële risico's in verband met huidige en voormalige werknemers van andere entiteiten.

Overschotten of tekorten bij genoemde regelingen worden bepaald op basis van de 'Actuariële principes pensioenfondsen' en de 'Richtlijnen van de Nederlandsche Bank 30 september 2002'. De 'Stichting Bedrijfspensioenfonds voor de Groothandel in Levensmiddelen' en de 'Stichting Bedrijfspensioenfonds voor de vlees-, vleeswaren- en de gemakvoedingindustrie' vertonen beide een tekort waarvoor herstelplannen zijn gemaakt, bestaande uit het aanpassen van de bijdragen en een beperking van indexaties.

Toegezegde-bijdrageregelingen

Binnen de Noord-Amerikaanse bedrijven bestaan de pensioenvoorzieningen uit toegezegde-bijdrageregelingen (401-K).

De componenten van de personeelsbeloningen voor de jaren eindigend op 31 december 2007 en 2006 zijn weergegeven in de volgende tabellen.

	31 december 2007	31 december 2006
Toegezegd-pensioenregelingen		
Contante waarde niet-gefinancierde verplichtingen	3,0	3,0
Contante waarde gefinancierde verplichtingen	65,8	77,3
Totale contante waarde verplichtingen	68,8	80,3
Reële waarde van fondsbeleggingen	(60,5)	(63,8)
Tekort	8,3	16,5
Niet opgenomen actuariële winsten en verliezen	15,0	5,6
Niet opgenomen pensioenkosten uit voorgaande jaren	(1,3)	(1,4)
Nettoverplichting uit hoofde van toegezegde pensioenrechten	22,0	20,7
Overige personeelsbeloningen	0,1	0,1
Totale verplichting voor personeelsbeloningen	22,1	20,8
Mutaties in de verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	2007	2006
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen begin boekjaar	124,6	124,3
Effect van valutafluctuaties	–	1,0
Pensioenuitkeringen	(2,4)	(2,9)
Werknemersbijdragen	0,2	0,3
Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	2,3	3,4
Rentelasten	4,1	5,4
Inperking en afwikkeling ¹	(40,6)	(2,7)
Actuariële winsten	(19,4)	(4,2)
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen einde boekjaar	68,8	124,6
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen einde boekjaar, beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	(44,3)
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen einde boekjaar, voortgezette bedrijfsactiviteiten	68,8	80,3
Mutaties in fondsbeleggingen	2007	2006
Reële waarde fondsbeleggingen begin boekjaar	94,5	88,7
Effect van valutafluctuaties	–	0,7
Werkgeversbijdragen	1,9	3,0
Werknemersbijdragen	0,2	0,3
Pensioenuitkeringen	(2,4)	(2,9)
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	3,5	4,3
Actuariële verliezen/(winsten)	(5,9)	1,0
Inperking en afwikkeling ¹	(31,3)	(0,6)
Reële waarde fondsbeleggingen einde boekjaar	60,5	94,5
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen einde boekjaar, beëindigde bedrijfsactiviteiten	–	(30,7)
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen einde boekjaar, voortgezette bedrijfsactiviteiten	60,5	63,8

¹ De inperkingen in 2007 zijn gerelateerd aan de desinvestering van de Private Label-activiteiten.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

24. Personeelsbeloningen vervolg

Fondsbeleggingen

De keuze van fondsbeleggingen kan per regeling verschillen en kan als volgt worden gespecificeerd (op gewogen gemiddelde basis):

	31 december 2007	31 december 2006
Effecten	18,8%	10,8%
Obligaties	47,2%	44,0%
Vastgoed	2,8%	–
Overig	31,2%	45,2%
Totaal	100,0%	100,0%

Lasten opgenomen in de winst- en verliesrekening	2007	2006
Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	2,3	3,4
Rentelasten	4,1	5,4
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	(3,5)	(4,3)
Amortisatie niet-opgenomen pensioenkosten verstreken dienstjaren	0,1	0,1
Winst bij inperking en afwikkeling	–	(3,6)
Totale lasten	3,0	1,0

De lasten zijn opgenomen onder de volgende posten in de winst- en verliesrekening:

	2007	2006
Personeelskosten	2,3	2,5
Overige baten	–	(2,4)
Nettofinancieringslasten	0,6	1,0
(Winst)/verlies uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,1	(0,1)
Totale lasten	3,0	1,0

Werkelijk rendement op fondsbeleggingen	2,4	5,3
--	------------	------------

De verwachte bijdragen aan toegezegd-pensioenregelingen zullen in 2008 EUR 1,4 bedragen.

Actuariële aannamen

De belangrijkste actuariële aannamen per balansdatum zijn:

	2007		2006	
	Eurozone	VK	Eurozone	VK
Disconteringsvoet per 31 december	5,3–5,5%	–	4,5%	5,0%
Verwacht rendement op fondsbeleggingen per 31 december	4,3–5,6%	–	4,9–5,0%	6,8%
Toekomstige algemene salarisverhogingen	2,0–3,0%	–	2,0–3,0%	4,0%
Prijsinflatie	2,0%	–	2,0%	3,0%
Toekomstige pensioenstijgingen	1,0–2,0%	–	2,0%	3,0%

De veronderstellingen met betrekking tot sterftekanssen zijn gebaseerd op gepubliceerde statistieken en sterftetabellen.

Contante waarde van toegezegd-pensioenverplichtingen, reële waarde van fondsbeleggingen en tekort

	2007	2006	2005	2004
Toegezegd-pensioenverplichtingen	68,8	80,3	124,3	119,6
Reële waarde van fondsbeleggingen	(60,5)	(63,8)	(88,7)	(79,5)
Tekort	8,3	16,5	35,6	40,1

Op ervaring gebaseerde aanpassingen van verplichtingen en fondsbeleggingen

	2007	2006	2005
Verplichtingen	4,6	6,2	6,4
Fondsbeleggingen	(5,8)	1,0	4,7

Op ervaring gebaseerde aanpassingen worden gedefinieerd als alle winsten/(verliezen) die niet het gevolg zijn van een gewijzigde disconteringsvoet.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

25. Voorzieningen

Het verloop van de voorzieningen was in 2007 als volgt:

	Reorganisatie	Werknemers- compensatie	Overige voorzieningen	Totaal
Stand begin boekjaar	2,5	7,9	2,6	13,0
Effect van valutafluctuaties	(0,1)	(0,7)	–	(0,8)
Acquisities via bedrijfscombinaties	–	–	0,6	0,6
Toevoegingen ten laste van resultaat	1,2	17,8	0,9	19,9
Uitgaven lopend boekjaar	(2,3)	(19,9)	(0,1)	(22,3)
Vrijval ten gunste van resultaat	(0,3)	–	(0,6)	(0,9)
Oprenting voorziening	–	0,4	–	0,4
Stand einde boekjaar	1,0	5,5	3,4	9,9
Langlopend deel	0,1	2,2	1,2	3,5
Kortlopend deel	0,9	3,3	2,2	6,4
Stand einde boekjaar	1,0	5,5	3,4	9,9

Reorganisatie

De reorganisatievoorziening heeft betrekking op reorganisaties op verschillende locaties.

Werknemerscompensatie

Wessanen heeft een eigen verzekering voor potentiële verliezen uit hoofde van de werknemerscompensatie bij de dochterondernemingen van de Vennootschap in de Verenigde Staten.

Overig

Overige voorzieningen hebben voornamelijk betrekking op bonussen voor klanten en rechtszaken.

Vrijgevallen voorzieningen uit voorgaande jaren worden opgenomen in het bedrijfsresultaat.

26. Handelsverplichtingen en overige te betalen posten en overlopende passiva

	31 december 2007	31 december 2006
Handelscrediteuren – derden	142,0	134,4
Handelscrediteuren – geassocieerde deelnemingen	3,7	–
Totaal handelsverplichtingen	145,7	134,4
Bonussen voor klanten	33,9	27,1
Personeelslasten	18,0	13,4
Pensioenen	0,4	0,4
Sociale lasten	6,2	4,8
Te betalen rente	1,2	1,3
Overige verplichtingen	24,0	23,0
Totaal overige te betalen posten en overlopende passiva	83,7	70,0
Handelsverplichtingen en overige te betalen posten en overlopende passiva	229,4	204,4

In overige verplichtingen zijn derivaten ten bedrage van EUR 1,3 (2006: EUR 0,7) en rente verschuldigd over renteswaps inbegrepen.

De blootstelling van de Groep aan valuta- en liquiditeitsrisico's, die verband houden met handelsverplichtingen en overige te betalen posten, worden beschreven in Toelichting 27.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27. Financiële instrumenten en risicomanagement

27.1 Management van financiële risico's

Inleiding

Koninklijke Wessanen nv staat bloot aan de volgende risico's voortvloeiend uit het gebruik van financiële instrumenten:

- kredietrisico
- liquiditeitsrisico
- marktrisico

Deze toelichting geeft informatie over de mate waarin Wessanen is blootgesteld aan elk van de bovengenoemde risico's, over de doelstellingen, het beleid en de procedures van Wessanen met betrekking tot het meten en beheersen van deze risico's, en over het beheer van de vermogensstructuur van Wessanen. Verdere kwantitatieve informatie is opgenomen onder 27.2 en elders in onderhavige geconsolideerde jaarrekening.

De Concerndirectie is verantwoordelijk voor de inrichting van en het toezicht op het systeem van Wessanen voor risicomanagement en interne controle. Dit systeem is zo ontworpen dat de Concerndirectie haar strategische doelen kan verwezenlijken binnen een raamwerk van beheerste risico's. De Concerndirectie stelt het beleid en de strategie vast met betrekking tot risicomanagement. Senior management en werkmaatschappijen voeren een risicoanalyse uit teneinde actieplannen op te stellen en internecontroleprocedures mogelijk te maken. Als commissie van de Raad van Commissarissen houdt de Audit Commissie toezicht op alle risicomanagement- en controleactiviteiten en informeert de Raad van Commissarissen over het integrale proces van risicomanagement en interne controle. Alle belangrijke wijzigingen en verbeteringen in het systeem voor risicomanagement en interne controle worden besproken met de Audit Commissie en de Raad van Commissarissen.

Kredietrisico

Kredietrisico is het financiële verlies dat Wessanen zou lijden als een klant of een tegenpartij inzake een financieel instrument in gebreke zou blijven in de naleving van haar contractuele verplichtingen. Dit risico betreft hoofdzakelijk vorderingen op klanten, beleggingen en valutaderivaten.

Handels- en overige vorderingen

De activiteiten van Wessanen betreffen de ontwikkeling, productie, marketing en distributie van voedingsmiddelen, voornamelijk in samenwerking met de detailhandel. Hierdoor is er sprake van een concentratie van kredietrisico gerelateerd aan de belangrijkste partijen in het supermarktkanaal. De mate van blootstelling aan kredietrisico wordt hoofdzakelijk bepaald door de individuele kenmerken van elke klant. De demografische kenmerken van het klantenbestand van Wessanen, inclusief het risico van ingebreke blijven in de sectoren en landen waar klanten actief zijn, hebben minder invloed op het kredietrisico.

De werkmaatschappijen van de Groep passen een kredietbeleid toe waarbij iedere nieuwe klant op kredietwaardigheid wordt beoordeeld voordat de standaard leverings- en betalingsvoorwaarden van de werkmaatschappij worden aangeboden. Bij de beoordeling worden ook externe beoordelingen betrokken. Klanten die niet aan de beoordelingscriteria voor kredietwaardigheid voldoen, kunnen uitsluitend zaken doen op basis van vooruitbetaling. In geval van bestaande klanten wordt intern gegenereerde informatie gebruikt om de kredietpositie van de klant te bewaken. Als extra bron van informatie over betaalgedrag worden jaarlijks externe beoordelingen aangevraagd.

De Groep beheerst kredietrisico's gerelateerd aan financiële instellingen door limieten in te stellen. De kredietwaardigheid van een financiële instelling wordt bepaald door de credit rating van de desbetreffende instelling (ten minste A, Standard & Poor's).

Wessanen treft een voorziening voor bijzondere waardevermindering ter hoogte van een eigen schatting van ontstane verliezen uit hoofde van handels- en andere vorderingen. De belangrijkste componenten van deze voorziening zijn een specifieke verliescomponent, die betrekking heeft op individueel significante risico's en een collectieve verliescomponent voor groepen soortgelijke activa met het oog op verliezen die al zijn ontstaan maar nog niet geïdentificeerd. De voorziening voor collectief verlies wordt bepaald op basis van historische statistische betaalgedraggegevens van soortgelijke financiële activa.

Beleggingen

Een aantal schuldtitels is door de werkmaatschappijen van de Groep aangeboden aan klanten. De tegenpartij in kwestie zorgt voor zekerheidstelling van deze schuldtitels.

Liquiditeitsrisico

Liquiditeitsrisico is het risico dat Wessanen niet in staat is aan haar financiële verplichtingen te voldoen per vervaldatum. Het liquiditeitsbeleid van de Groep is erop gericht er zoveel mogelijk voor te zorgen dat de Groep altijd over voldoende liquiditeit beschikt om zijn verplichtingen na te komen per vervaldatum, zonder onacceptabele verliezen te lijden of het risico van reputatieschade te lopen.

De Groep zorgt voor voldoende direct opvraagbare contanten om te kunnen voldoen aan verwachte operationele kasuitstromen gedurende een periode van 30-60 dagen, inclusief nakoming van financiële verplichtingen.

De Groep heeft de volgende kredietfaciliteiten tot haar beschikking (zie Toelichting 23):

- EUR 250, looptijd vijf jaar, in meerdere valuta's beschikbaar, loopt af in 2012 (met twee opties voor verlenging met telkens één jaar en de optie om de faciliteit te verhogen tot EUR 400);
 - EUR 10,5, gerelateerd aan Favory Convenience Food Group; dient in eerste helft van 2008 te worden afgelost tot EUR 5,5 in vijf termijnen van elk EUR 1,0;
- waarvan respectievelijk EUR 177,2 en EUR 7,7 was opgenomen per 31 december 2007 (2006: respectievelijk EUR 133,3 en EUR –).

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27.1 Management van financiële risico's vervolg

De solvabiliteitsratio van de Groep per 31 december 2007 was 44,9% (2006: 49,4%).

Marktrisiko

Marktrisiko is het risico dat schommelingen in marktprijzen, zoals bijvoorbeeld wisselkoersen en rentevoeten, van invloed zijn op het resultaat van de Groep of de waarde van in vreemde valuta luidende balansposten en financiële instrumenten. Het doel van marktrisiko management is gecontroleerde beheersing van de blootstelling aan marktrisiko's, binnen acceptabele parameters, bij gelijktijdige optimalisering van het rendement.

Valutarisiko

Wessanen staat bloot aan valutarisiko bij verkopen, aankopen en leningen, die in een andere valuta luiden dan de respectieve functionele valuta's van groepsentiteiten, voornamelijk de euro (EUR), de US dollar (USD), het Britse pond sterling (GBP) en de Canadese dollar (CAD). De valuta's waarin voornoemde transacties hoofdzakelijk luiden, zijn EUR, USD, GBP, CAD, de Hongkong dollar (HKD) en de Japanse yen (JPY).

Ter beperking van het valutarisiko worden valutainstrumenten gebruikt. Naast bestaande posities in vreemde valuta's worden ook risico's afgedekt in verband met toekomstige transacties die met een grote mate van waarschijnlijkheid zullen plaatsvinden, bijvoorbeeld de inkoop van grondstoffen en de afzet van producten op exportmarkten. Het hiermee gemoeide valutarisiko wordt afgedekt met valutaopties en termijncontracten.

Het beleid van de Groep is erop gericht het effect van valutaschommelingen op het eigen vermogen te verkleinen door dochterondernemingen van de Groep buiten het eurogebied te financieren met in lokale valuta luidende leningen. Ten aanzien van het translatierisiko is het beleid van de Groep erop gericht om het translatierisiko gemoeid met de conversie van balansen van buitenlandse dochterondernemingen naar euro's niet af te dekken.

Van de in meerdere valuta's beschikbare kredietfaciliteit van EUR 250 is USD 136 opgenomen ter financiering van activiteiten in de Verenigde Staten, hetgeen kwalificeert als een natuurlijke hedge. Het is groepsbeleid om alle in vreemde valuta's luidende intercompanyleningen af te dekken.

Renterisiko

De Groep financiert vaste activa en een deel van de vlottende activa in principe met eigen vermogen en vastrentende langlopende leningen. Het resterende deel van de vlottende activa wordt gefinancierd met kortlopende leningen met variabele rente. Ter verkleining van het renterisiko heeft Wessanen IRS-contracten gesloten (Interest Rate Swaps).

Beheer van vermogensstructuur

Het beleid van de Concerndirectie is gericht op behoud van een sterke financiële positie – dit met het oog op het vertrouwen van beleggers, crediteuren en de markt en een gezonde basis voor toekomstige ontwikkeling van de bedrijfsactiviteiten. De Concerndirectie bewaakt het rendement op geïnvesteerd vermogen, dat door de Groep wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat gedeeld door het gemiddeld werkzame vermogen.

Volgend op de desinvestering van de Private Label-activiteiten startte Wessanen een aandeleninkoopprogramma ter grootte van EUR 50,0 (aangekondigd in april 2007 en afgerond in het derde kwartaal van 2007). In totaal kocht het concern 4.229.396 aandelen in tegen een gemiddelde prijs van EUR 11,82 per aandeel.

Het groepsbeleid ten aanzien van het beheer van de vermogensstructuur werd niet gewijzigd in de loop van het jaar.

27.2 Financiële instrumenten

Kredietrisico

De maximale blootstelling aan kredietrisico uit hoofde van handelsvorderingen, kan als volgt worden uitgesplitst naar type klant:

	2007	2006
Supermarkten	118,6	121,2
Winkels gespecialiseerd in natuur-/gezonde voeding	48,1	44,4
Overige klanten	24,8	16,3
Totaal	191,5	181,9

Indeling naar ouderdom van de handelsvorderingen per balansdatum:

	Bruto	Bijzondere waardeverminderingen	2007 Netto	Bruto	Bijzondere waardeverminderingen	2006 Netto
Voor vervaldatum	156,4	–	156,4	143,7	–	143,7
0-30 dagen na vervaldatum	22,1	–	22,1	22,6	–	22,6
31-180 dagen na vervaldatum	12,1	(0,8)	11,3	13,2	(1,1)	12,1
181-360 dagen na vervaldatum	2,2	(0,5)	1,7	5,2	(1,7)	3,5
Meer dan 360 dagen na vervaldatum	2,1	(2,1)	–	3,1	(3,1)	–
Totaal	194,9	(3,4)	191,5	187,8	(5,9)	181,9

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27.2 Financiële instrumenten vervolg

De mutaties in de voorziening voor bijzondere waardeverminderingen uit hoofde van handelsvorderingen waren als volgt gedurende het jaar:

	2007	2006
Saldo begin boekjaar	5,9	8,0
Effect van valutafluctuaties	(0,3)	(0,4)
Acquisities via bedrijfscombinaties	0,2	–
Toevoeging ten laste van resultaat	0,3	1,3
Afgeschreven oninbare posten	(2,7)	(3,0)
Saldo einde boekjaar	3,4	5,9

Op basis van historische gegevens meent de Groep dat er geen voorziening voor bijzondere waardeverminderingen nodig is voor handelsvorderingen waarvan de vervaldatum nog niet is verstreken of maximaal met 30 dagen is overschreden. De afschrijvingen in 2007 en 2006 hebben voornamelijk betrekking op klanten van onze Amerikaanse distributieactiviteiten.

De in de voorziening opgenomen bedragen met betrekking tot handelsvorderingen worden gebruikt om verliezen door bijzondere waardeverminderingen te boeken, totdat de Groep ervan overtuigd is dat inning van het verschuldigde bedrag onmogelijk is; in dat geval wordt het bedrag als oninbaar beschouwd en rechtstreeks afgeboekt op het financiële actief.

Valutarisico

De blootstelling van de Groep aan valutarisico was als volgt (op basis van uitstaande saldi):

	EUR	USD	GBP	2007 Overig ¹	EUR	USD	GBP	2006 Overig ¹
Handelsvorderingen	–	0,4	–	–	–	0,3	–	–
Handelsschulden	(2,7)	–	(0,2)	(0,5)	(3,2)	–	(0,3)	(0,2)
Rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen	–	(317,6)	26,3	0,6	–	(250,9)	(1,4)	2,1
Totaal balans	(2,7)	(317,2)	26,1	0,1	(3,2)	(250,6)	(1,7)	1,9

¹ In EUR

De blootstelling aan valutarisico in verband met leningen en overige financieringsverplichtingen hangt samen met de intercompanyfinanciering uit hoofde van het beleid om lokale bedrijven in de eigen functionele valuta te financieren. Het USD-risico gemoeid met de financiering van de Noord-Amerikaanse bedrijven is deels afgedekt door een onder de kredietfaciliteit (zie Toelichting 23) opgenomen bedrag van USD 136 en voor de rest door valutacontracten.

Gevoeligheidsanalyse

Een koersstijging van de euro met 10% tegenover de volgende valuta's per 31 december zou het eigen vermogen en de winst met de volgende bedragen hebben verlaagd. Bij deze analyse is aangenomen dat alle andere variabelen, met name rentepercentages, gelijk zijn gebleven. De analyse is op dezelfde basis uitgevoerd voor 2006.

	USD 2007	GBP 2007	USD 2006	GBP 2006
Koersstijging euro met 10%				
Eigen vermogen	(4,2)	(9,8)	(7,5)	(7,6)
Winst	(1,0)	(2,5)	(2,0)	(0,6)

Renterisico

Gevoeligheidsanalyse voor de kasstromen van instrumenten met een variabele rente

Een verandering van 100 basispunten (bp) in de rentepercentages op verslagdatum zou het eigen vermogen en de winst over het boekjaar met de in de tabel vermelde bedragen hebben verhoogd/(verlaagd). De analyse veronderstelt dat alle andere variabelen, met name wisselkoersen, gelijk zijn gebleven. Voor 2006 is de analyse op dezelfde basis uitgevoerd.

	Winst over het boekjaar		Eigen vermogen	
	stijging van 100 bp	daling van 100 bp	stijging van 100 bp	daling van 100 bp
2006				
Instrumenten met variabele rente	(1,2)	1,2	(1,2)	1,2
Interest Rate Swap	0,8	(0,8)	0,8	(0,8)
Gevoeligheid kasstromen (netto)	(0,4)	0,4	(0,4)	0,4
2007				
Instrumenten met variabele rente	(1,4)	1,4	(1,4)	1,4
Interest Rate Swap	0,7	(0,7)	0,7	(0,7)
Gevoeligheid kasstromen (netto)	(0,7)	0,7	(0,7)	0,7

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27.2 Financiële instrumenten vervolg

Rente- en liquiditeitsrisico

De volgende tabel geeft voor financiële activa en financiële verplichtingen de effectieve rente per balansdatum (indien van toepassing), en de vervalkalender van de contractuele kasstromen (inclusief rente, indien van toepassing).

2006

	Toelichting	Effectieve rente	Boek-waarde	Contractuele kasstromen	0-6 maanden	6-12 maanden	1-2 jaar	2-5 jaar	Langer dan 5 jaar
Variabele rente									
Syndicaatsleningen	23	5,3%	(133,3)	(133,3)	(133,3)	–	–	–	–
Effect van IRS		(0,2)%	–	–	76,0	–	–	–	(76,0)
Nettobedrag verschuldigd aan financiële instellingen			(133,3)	(133,3)	(57,3)	–	–	–	(76,0)
Geldmiddelen en kasequivalenten	21	2,7%	34,6	34,6	34,6	–	–	–	–
Financiële-leaseverplichtingen	23	4,1%	(0,6)	(0,6)	(0,2)	(0,2)	(0,2)	–	–
Rekening-courantkredieten	21	4,7%	(22,2)	(22,2)	(22,2)	–	–	–	–
Totaal			(121,5)	(121,5)	(45,1)	(0,2)	(0,2)	–	(76,0)
Vastrentend									
Bedragen verschuldigd aan financiële instellingen	23	4,5%	–	–	(76,0)	–	–	–	76,0
Financiële-leaseverplichtingen	23	6,6%	(7,0)	(8,3)	(1,7)	(1,8)	(1,4)	(1,4)	(2,0)
Totaal			(7,0)	(8,3)	(77,7)	(1,8)	(1,4)	(1,4)	74,0
Niet-rentedragend									
Overige investeringen	17		3,7	3,7	–	–	0,9	0,9	1,9
Handels- en overige vorderingen	20		217,1	217,1	217,1	–	–	–	–
Overige langlopende leningen	23		(0,1)	(0,1)	(0,1)	–	–	–	–
Handels- en overige verplichtingen ¹	26		(204,4)	(204,4)	(204,4)	–	–	–	–
Totaal			16,3	16,3	12,6	–	0,9	0,9	1,9

2007

	Toelichting	Effectieve rente	Boek-waarde	Contractuele kasstromen	0-6 maanden	6-12 maanden	1-2 jaar	2-5 jaar	Langer dan 5 jaar
Variabele rente									
Syndicaatsleningen	23	5,3%	(177,2)	(224,0)	(4,7)	(4,7)	(9,4)	(205,2)	–
Effect van IRS		(0,8)%	–	–	–	–	–	68,0	(68,0)
Nettobedrag verschuldigd aan financiële instellingen			(177,2)	(224,0)	(4,7)	(4,7)	(9,4)	(137,2)	(68,0)
Geldmiddelen en kasequivalenten	21	2,9%	69,3	69,3	69,3	–	–	–	–
Financiële-leaseverplichtingen	23	4,0%	(0,3)	(0,3)	(0,3)	–	–	–	–
Overige langlopende leningen	23	6,1%	(12,1)	(14,8)	(2,9)	(2,1)	(1,0)	(2,3)	(6,5)
Rekening-courantkredieten	21	4,9%	(19,2)	(19,2)	(19,2)	–	–	–	–
Totaal			(139,5)	(189,0)	42,2	(6,8)	(10,4)	(139,5)	(74,5)
Vastrentend									
Bedragen verschuldigd aan financiële instellingen	23	4,5%	–	–	–	–	–	(68,0)	68,0
Financiële-leaseverplichtingen	23	7,3%	(3,5)	(4,1)	(0,7)	(0,8)	(0,8)	(1,6)	(0,2)
Totaal			(3,5)	(4,1)	(0,7)	(0,8)	(0,8)	(69,6)	67,8
Niet-rentedragend									
Overige investeringen	17		6,2	6,2	–	–	2,0	2,2	2,0
Handels- en overige vorderingen	20		234,0	234,0	234,0	–	–	–	–
Handels- en overige verplichtingen ¹	26		(230,9)	(230,9)	(230,9)	–	–	–	–
Totaal			9,3	9,3	3,1	–	2,0	2,2	2,0

¹ Exclusief derivaten

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27.2 Financiële instrumenten vervolg

Boekwaarden, verantwoorde bedragen en reële waarden per categorie

De boekwaarde en verantwoorde bedragen van financiële activa en verplichtingen kunnen als volgt worden gespecificeerd:

					Bedragen opgenomen in balans		Bedragen opgenomen in balans krachtens IAS 17
	Categorie volgens IAS 39	Boekwaarde per 31 december 2006	Geamortiseerde kosten	Kosten	Reële waarde opgenomen in eigen vermogen	Reële waarde opgenomen in W&V	
2006							
Activa							
Overige investeringen							
Aandelenbeleggingen	AFS	1,8	–	1,8	–	–	–
Schuldtitels	LaR/HtM	1,9	1,9	–	–	–	–
Handelsvorderingen	LaR	181,9	181,9	–	–	–	–
Overige vorderingen en vooruitbetalingen ¹	LaR	31,9	31,9	–	–	–	–
Geldmiddelen en kasequivalenten	LaR	34,6	34,6	–	–	–	–
Afgeleide financiële activa voor hedging	FAFVPL	3,3	–	–	3,3	–	
Verplichtingen							
Rekening-courantkredieten	FLAC	22,2	22,2	–	–	–	–
Rentedragende leningen en financiële verplichtingen							
Syndicaatsleningen	FLAC	133,3	133,3	–	–	–	–
Overige langlopende leningen	FLAC	0,1	0,1	–	–	–	–
Financiële-leaseverplichtingen	n/a	7,6	–	–	–	–	7,6
Handelsschulden	FLAC	134,4	134,4	–	–	–	–
Overige te betalen posten en overlopende passiva ¹	FLAC	70,0	70,0	–	–	–	–
Afgeleide financiële verplichtingen voor hedging	FLFVPL	0,2	–	–	–	0,2	

					Bedragen opgenomen in balans		Bedragen opgenomen in balans krachtens IAS 17
	Categorie volgens IAS 39	Boekwaarde per 31 december 2007	Geamortiseerde kosten	Kosten	Reële waarde opgenomen in eigen vermogen	Reële waarde opgenomen in W&V	
2007							
Activa							
Overige investeringen							
Aandelenbeleggingen	AFS	2,0	–	2,0	–	–	–
Schuldtitels	LaR/HtM	4,2	4,2	–	–	–	–
Handelsvorderingen	LaR	191,5	191,5	–	–	–	–
Overige vorderingen en vooruitbetalingen ¹	LaR	42,5	42,5	–	–	–	–
Geldmiddelen en kasequivalenten	LaR	69,3	69,3	–	–	–	–
Afgeleide financiële activa voor hedging	FAFVPL	(0,5)	–	–	(0,5)	–	–
Verplichtingen							
Rekening-courantkredieten	FLAC	19,2	19,2	–	–	–	–
Rentedragende leningen en financiële verplichtingen							
Syndicaatsleningen	FLAC	177,2	177,2	–	–	–	–
Overige langlopende leningen	FLAC/HtM	12,1	12,1	–	–	–	–
Financiële-leaseverplichtingen	nvt	3,8	–	–	–	–	3,8
Handelsschulden	FLAC	145,7	145,7	–	–	–	–
Overige te betalen posten en overlopende passiva ¹	FLAC	83,7	83,7	–	–	–	–

¹ Exclusief derivaten

AFS available-for-sale (beschikbaar voor verkoop)
FLAC financial liability at amortised cost (financiële verplichting tegen geamortiseerde kosten)

LaR loans and receivables (leningen en vorderingen)
FAFVPL financial assets at fair value through profit and loss (financiële activa tegen reële waarde, geboekt via winst- en verliesrekening)

FLFVPL financial liabilities at fair value through profit and loss (financiële verplichtingen tegen reële waarde, geboekt via winst- en verliesrekening)
HtM held-to-maturity (aangehouden tot einde looptijd)

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

27.2 Financiële instrumenten *vervolg*

Reële waarde van financiële activa en verplichtingen

De boekwaarde van geldmiddelen en kasequivalenten, handels- en overige vorderingen, overige te betalen posten en rekening-courantkredieten is nagenoeg gelijk aan de reële waarde vanwege het kortetermijnkarakter van deze instrumenten. De reële waarde van leaseverplichtingen wordt geschat op de contante waarde van toekomstige kasstromen, gedisconteerd tegen de marktrente voor soortgelijke leasecontracten.

De boekwaarde van de aan financiële instellingen verschuldigde bedragen is nagenoeg gelijk aan de reële waarde, daar deze een variabele rente kennen.

De reële waarde van financiële instrumenten, inclusief renteswaps, is door Wessanen bepaald op basis van beschikbare marktinformatie en gebruikelijke waarderingsmethoden.

28. Niet uit de balans blijkende verplichtingen

Operationele-leaseovereenkomsten

Niet-opzegbare operationele-leaseovereenkomsten vervallen als volgt:

	31 december 2007	31 december 2006
Korter dan 1 jaar	12,4	17,2
Tussen 1 en 5 jaar	25,8	37,2
Langer dan 5 jaar	1,5	4,3
Totaal niet-opzegbare operationele-leaseovereenkomsten	39,7	58,7

Wessanen leest een aantal magazijnen, productiefaciliteiten, auto's en computersystemen via operationele-leaseconstructies. De leaseovereenkomsten hebben een looptijd variërend van drie tot vijftien jaar, met de optie tot verlenging na afloop. De leasetermijnbedragen worden jaarlijks verhoogd in lijn met de marktcondities. Geen van de leaseovereenkomsten betreft voorwaardelijke huur. Wessanen treedt in principe niet op als verhuurder.

In het boekjaar eindigend per 31 december 2007 werd in verband met operationele-leaseovereenkomsten een last van EUR 19,0 (2006: EUR 22,6) opgenomen in de winst- en verliesrekening.

Investeringsverplichtingen

Verplichtingen tot aankoop van materiële vaste activa bedroegen per 31 december 2007 EUR 8,7 (2006: EUR 3,9). Per 31 december 2007 waren er geen verplichtingen tot aankoop van immateriële activa (2006: EUR -).

Inkoopverplichtingen

In het kader van de normale bedrijfsuitoefening heeft Wessanen inkoopverplichtingen jegens leveranciers tegen marktcondities.

Garanties

Wessanen heeft letters of credit aan derden uitstaan voor een bedrag van EUR 13,2 (2006: EUR 20,3). Er zijn bankgaranties afgegeven voor maximaal EUR 0,5 (2006: EUR 0,5).

Voorwaardelijke verplichtingen

Wessanen houdt rekening met enkele voorwaardelijke verplichtingen voortvloeiend uit claims van derden. Hoewel het niet mogelijk is de uitkomst van dergelijke claims en een mogelijke rechtszaak te voorspellen, is het management van mening dat een mogelijk daaraan gerelateerd verlies, dat hoger uitvalt dan de getroffen voorzieningen, geen materieel negatief effect zal hebben op de jaarrekening per 31 december 2007.

29. Verbonden partijen

Wessanen heeft relaties in de zin van verbonden partijen met haar dochterondernemingen en geassocieerde ondernemingen (zie Toelichting 32), alsmede met het sleutelmanagement. Ook het bedrijfspensioenfonds en andere pensioenfondsen in Nederland zijn verbonden partijen. Transacties tussen de Vennootschap en sleutelmanagement zijn beschreven in Toelichting 8 en 9.

Gedurende 2007 nam Wessanen goederen af van geassocieerde deelnemingen voor een bedrag van EUR 11,1 (2006: EUR 13,1). Per 31 december 2007 was er sprake van een vordering van EUR 0,5 op geassocieerde deelnemingen (2006: EUR 0,5). Per 31 december 2007 bedroeg de schuld van Wessanen aan geassocieerde deelnemingen EUR 3,7 (2006: -). Wessanen ontving in 2007 voor een bedrag van EUR 21 duizend aan dividend van geassocieerde deelnemingen (2006: EUR 26 duizend).

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

30. Schattingen en oordeelsvorming

Bij het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening van Wessanen moet het management een aantal schattingen en aannamen doen. Deze zijn van invloed op de gerapporteerde waarden van activa en verplichtingen, alsmede op de toelichting op de niet uit de balans blijvende activa en verplichtingen, per de datum van de geconsolideerde jaarrekening en op de gerapporteerde omzet en kosten in de verslagperiode. Hoewel deze schattingen en bijbehorende aannamen zijn gebaseerd op kennis van het management van huidige gebeurtenissen en acties, kunnen werkelijke resultaten uiteindelijk afwijken van deze schattingen en aannamen.

De schattingen en aannamen die het management het meest kritisch acht en waarin een belangrijk risico besloten ligt dat kan leiden tot een materiële aanpassing van de boekwaarde van activa en verplichtingen in het volgende boekjaar, worden hieronder nader toegelicht.

Bijzondere waardevermindering van vaste activa

Om te kunnen bepalen of vaste activa onderhevig zijn aan bijzondere waardevermindering dient een schatting te worden gemaakt van de realiseerbare waarde van het actief (of van de kasstroomgenererende eenheid, kge), zijnde de reële waarde minus verkoopkosten of, indien deze hoger is, de gebruikswaarde. De berekening van de gebruikswaarde vereist een schatting van zowel de verwachte toekomstige kasstromen die door het actief (of de kge) worden gegenereerd, als een adequate disconteringsvoet om de contante waarde te kunnen berekenen van het verwachte toekomstige economisch profijt van het actief (of de kge). Zie Toelichting 15 voor meer informatie over de boekwaarde van goodwill en merken, de betrokken kge's en de toegepaste schattingen en aannamen.

Pensioenen

Ter berekening van de verplichtingen uit hoofde van toegezegd pensioen en, daarmee samenhangend, het saldo van de periodieke uitkeringskosten dient het management een schatting te maken van onder meer de hoogte van toekomstige uitkeringen en een adequate disconteringsvoet. Gezien het langetermijnkarakter van deze regelingen zijn dergelijke schattingen onderhevig aan aanzienlijke onzekerheden en zijn correcties in toekomstige perioden niet uit te sluiten, hetgeen van invloed is op toekomstige verplichtingen en kosten. Zie Toelichting 24 voor meer informatie over de schattingen en aannamen, die zijn toegepast bij de berekening van verplichtingen uit hoofde van toegezegd pensioen.

Winstbelasting

Wessanen is onderhevig aan winstbelasting in diverse jurisdicties. De Groep houdt materiële voorwaarts te compenseren fiscale verliezen, hoofdzakelijk in de Verenigde Staten, waarbij de realisatie van uitgestelde belastingvorderingen grotendeels afhangt van de beschikbaarheid van toekomstige belastbare winst, zoals met regelmaat geschat door het management, en fiscale strategieën. De berekening van de geconsolideerde belastingverplichting en de te verrekenen bedragen aan uitgestelde belastingvorderingen in verband met voorwaarts te compenseren fiscale verliezen vereist ter zake kundige oordeelsvorming.

Voorzieningen

De jaarrekening van Wessanen bevat voorzieningen voor reorganisaties, werknemerscompensatie en overige zaken, waarvan de bedragen telkens zijn gebaseerd op specifieke schattingen en aannamen.

31. Kasstroom

In onderstaande tabel zijn de mutaties in het werkkapitaal gespecificeerd:

	2007	2006
Voorraden	(33,4)	15,7
Handelsvorderingen	(14,5)	14,1
Handelsschulden	12,9	(5,0)
Mutaties in primair werkkapitaal	(35,0)	24,8
Overige vorderingen en vooruitbetalingen	(8,0)	(13,2)
Overige te betalen posten en overlopende passiva	12,0	(2,6)
Mutaties in secundair werkkapitaal	4,0	(15,8)
Totaal mutaties in werkkapitaal	(31,0)	9,0

De volgende tabel geeft de aansluiting weer tussen de kasstroomoverzichten en de saldi van geldmiddelen en kasequivalenten zoals opgenomen in de balans.

	2007	2006
Geldmiddelen en kasequivalenten uit voortgezette bedrijfsactiviteiten begin boekjaar	12,4	7,9
Geldmiddelen en kasequivalenten uit beëindigde bedrijfsactiviteiten begin boekjaar	1,0	(0,4)
Geldmiddelen en kasequivalenten begin boekjaar, inclusief beëindigde bedrijfsactiviteiten	13,4	7,5
Nettokasstroom uit bedrijfs-, investerings- en financieringsactiviteiten	36,6	5,9
Effect van valutafluctuaties op geldmiddelen en kasequivalenten	0,1	–
Geldmiddelen en kasequivalenten uit beëindigde bedrijfsactiviteiten einde boekjaar	–	(1,0)
Geldmiddelen en kasequivalenten uit voortgezette bedrijfsactiviteiten einde boekjaar	50,1	12,4

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

32. Overzicht dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen

Per 31 december 2007 had Wessanen de volgende dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen:

	Land van vestiging	Eigendomsbelang (%) 2007	Eigendomsbelang (%) 2006
Dochterondernemingen			
Tree of Life Inc.	Verenigde Staten	100,0	100,0
American Beverage Corporation	Verenigde Staten	100,0	100,0
Liberty Richter LLC	Verenigde Staten	100,0	100,0
PANOS Brands LLC	Verenigde Staten	100,0	100,0
Boas BV	Nederland	100,0	100,0
Beckers BV	Nederland	100,0	100,0
Natudis BV	Nederland	100,0	100,0
Favory Convenience Food Group CV	Nederland	60,6	–
Delicia BV ¹	Nederland	–	100,0
Dailycer the Netherlands BV ¹	Nederland	–	100,0
Allos Walter Lang GmbH	Duitsland	100,0	100,0
Tartex + Dr. Ritter GmbH	Duitsland	100,0	100,0
Karl Kemper GmbH	Duitsland	100,0	100,0
Distriborg Groupe SA	Frankrijk	89,0	89,0
Dailycer S.A.S. ¹	Frankrijk	–	100,0
Kallo Foods Ltd.	Verenigd Koninkrijk	100,0	100,0
Tree of Life UK Ltd.	Verenigd Koninkrijk	100,0	100,0
Dailycer UK Ltd. ¹	Verenigd Koninkrijk	–	100,0
Righi S.r.L.	Italië	100,0	100,0
Bio Slym S.r.L.	Italië	100,0	100,0
Geassocieerde deelnemingen			
World Finer Foods	Verenigde Staten	45,2	45,2
Fifty-Fifty	Verenigde Staten	22,6	22,6

¹ Beëindigde bedrijfsactiviteiten, afgestoten per 31 maart 2007

Vennootschappelijke winst- en verliesrekening

In EUR miljoen	2007	2006
Resultaat uit dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen, na belasting	64,6	36,2
Overige baten en lasten, na belasting	(7,1)	(4,2)
Winst over het boekjaar	57,5	32,0

Vennootschappelijke balans

(voor toewijzing van de winst over het boekjaar)

In EUR miljoen	Toelichting	31 december 2007	31 december 2006
Activa			
Financiële activa	2	628,0	583,3
Vlottende activa	3	2,6	1,0
Totaal activa		630,6	584,3
Eigen vermogen			
Aandelenkapitaal		72,6	72,6
Agio		99,7	99,7
Reserves		(72,5)	(6,6)
Ingehouden winst		252,4	272,0
Winst over het boekjaar		57,5	32,0
Totaal eigen vermogen	4	409,7	469,7
Kortlopende verplichtingen	5	220,9	114,6
Totaal eigen vermogen en verplichtingen		630,6	584,3

Toelichting op de vennootschappelijke jaarrekening

1. Grondslagen voor waardering en resultaatbepaling

1.1 Algemeen

De vennootschappelijke jaarrekening maakt deel uit van de jaarrekening 2007 van Wessanen.

Met betrekking tot de vennootschappelijke winst- en verliesrekening van Wessanen is gebruik gemaakt van de uitzondering krachtens artikel 402, Titel 9, Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek.

In overeenstemming met artikel 379 en 414, Titel 9, Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek wordt tezamen met de jaarrekening een lijst van geconsolideerde en niet-geconsolideerde ondernemingen gedeponeerd bij het handelsregister van de Kamer van Koophandel te Amsterdam.

1.2 Grondslagen voor de waardering van activa en verplichtingen en de bepaling van het resultaat

Ter bepaling van de grondslagen voor opname en waardering van activa en verplichtingen en voor bepaling van het resultaat ten behoeve van de vennootschappelijke jaarrekening, maakt Wessanen gebruik van de mogelijkheid waarin wordt voorzien door artikel 362, Titel 9, Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek. Dit betekent dat de grondslagen voor opname en waardering van activa en verplichtingen en voor bepaling van het resultaat (hierna te noemen grondslagen voor opname en waardering) ten behoeve van de vennootschappelijke jaarrekening dezelfde zijn als die welke zijn toegepast op de geconsolideerde jaarrekening (zie Toelichting 3 van de geconsolideerde jaarrekening). Deelnemingen waarin overwegende zeggenschap wordt uitgeoefend, zijn opgenomen op basis van de equitymethode. Het aandeel in het resultaat van deelnemingen waarin overwegende zeggenschap wordt uitgeoefend, bestaat uit het aandeel van Wessanen in het resultaat van deze genoemde deelnemingen. Deze geconsolideerde jaarrekening is opgemaakt volgens de standaards zoals gedefinieerd door de International Financial Reporting Standards Board die zijn goedgekeurd door de Europese Unie.

Resultaten op transacties verband houdende met overdracht van activa en verplichtingen tussen Wessanen en haar deelnemingen of tussen deelnemingen onderling, worden niet opgenomen in zoverre dat deze als niet-gerealiseerd kunnen worden geacht.

2. Financiële activa

	2007	2006
Stand begin boekjaar	583,3	555,5
Effect van valutafluctuaties	(16,1)	(9,2)
Kasstroomafdekking	(3,8)	0,8
Resultaat uit dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen, na belasting	64,6	36,2
Stand einde boekjaar	628,0	583,3

Financiële activa zijn inclusief investeringen in dochterondernemingen. De investeringen in dochterondernemingen worden gewaardeerd tegen nettovermogenswaarde, die wordt vastgesteld op basis van de waarderingsgrondslagen van de Vennootschap zoals beschreven in Toelichting 3 op de geconsolideerde jaarrekening.

3. Vlottende activa

	31 december 2007	31 december 2006
Belastingvorderingen	2,4	0,6
Overige vorderingen	0,2	0,4
Totaal vlottende activa	2,6	1,0

4. Eigen vermogen

Voor een specificatie van het eigen vermogen wordt verwezen naar het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen (pagina 56) en Toelichting 22 op de geconsolideerde jaarrekening. De wettelijke reserves (translatiereserve, afdekkingsreserve en overige wettelijke reserves) zijn niet beschikbaar voor toewijzing aan de aandeelhouders van de Vennootschap. Indien de translatiereserve of de afdekkingsreserve een negatief saldo heeft, is toewijzing aan de aandeelhouders van de Vennootschap gelimiteerd tot de hoogte van dit negatieve saldo.

Toelichting op de vennootschappelijke jaarrekening

5. Kortlopende verplichtingen

	31 december 2007	31 december 2006
Schulden aan dochterondernemingen	220,1	114,2
Handels- en overige schulden	0,8	0,4
Totaal kortlopende verplichtingen	220,9	114,6

Kortlopende verplichtingen zijn verplichtingen met een looptijd korter dan één jaar.

6. Verbintenissen en voorwaardelijke baten en lasten

De Vennootschap heeft zich aansprakelijk gesteld voor de schulden van groepsmaatschappijen tot een bedrag van EUR 212,3 (2006: EUR 174,0). In de geconsolideerde balans zijn de schulden, waarop deze garanties betrekking hebben, opgenomen voor een bedrag van EUR 212,3 (2006: EUR 174,0).

De Vennootschap is deel van de fiscale eenheid van Wessanen; op basis hiervan is de vennootschap aansprakelijk voor de belastingverplichting van de gehele fiscale eenheid in Nederland.

De Vennootschap heeft zich tevens hoofdelijk aansprakelijk gesteld voor de Nederlandse groepsmaatschappijen waarvan de jaarrekeningen in de geconsolideerde jaarrekening zijn verwerkt, overeenkomstig het bepaalde in artikel 403, lid 1, onder Titel 9 van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek, hetgeen impliceert dat deze vennootschappen hun jaarrekening niet in alle opzichten volgens de bepalingen van Titel 9 van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek behoeven in te richten en deze ook niet behoeven te publiceren.

7. Werknemers

De Vennootschap had in 2007 geen werknemers in dienst.

Utrecht, 25 februari 2008

Raad van Commissarissen

D.I. Jager, Voorzitter
J.G.A.J. Hautvast
F.H.J. Koffrie
L.M. de Kool
M.C. Lombard

Concerndirectie

A.H.A. Veenhof, President en CEO
H. Wagter, CFO
K.R. Lane

Overige informatie

Dividenduitkering 2007

De winst over het jaar 2007 toekomend aan de aandeelhouders van Wessanen bedroeg EUR 57,5 miljoen tegenover EUR 32,0 miljoen in 2006.

Op grond van de Statuten kan dividend worden uitgekeerd ten laste van het uitkeerbaar deel van het eigen vermogen. Artikel 31, lid 3 luidt als volgt:

'Indien over enig jaar verlies is geleden, wordt over dat jaar geen dividend uitgekeerd. Ook in de volgende jaren kan eerst uitkering van dividend plaats hebben nadat het verlies door winst is goedge maakt (lid 5). De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan echter op voorstel van de Concerndirectie dat is goedgekeurd door de Raad van Commissarissen besluiten zulk een verlies te delgen ten laste van het uitkeerbaar deel van het eigen vermogen of ook dividend uit te keren ten laste van het uitkeerbaar deel van het eigen vermogen.'

Op grond van dit artikel zal aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 16 april 2008 worden voorgesteld aan aandeelhouders een bedrag van EUR 0,65 per aandeel uit te keren (2006: EUR 0,65 per aandeel) uit het uitkeerbare deel van het eigen vermogen. Rekening houdend met het interim-dividend van EUR 0,25 per aandeel dat op 14 augustus 2007 is uitgekeerd, bedraagt het totaal op 2 mei 2008 uit te keren bedrag EUR 0,40 per aandeel. Hiermee is de uitkering aan aandeelhouders over 2007 afgerond. Op basis van het totale aantal uitstaande aandelen komt dit neer op een slotdividend van EUR 27,0 miljoen.

Gebeurtenissen na balansdatum

Na de balansdatum 31 december 2007 hebben geen materiële gebeurtenissen meer plaatsgevonden die openbaar gemaakt dienen te worden.

Accountantsverklaring

Aan de Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Koninklijke Wessanen nv

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de in dit verslag op pagina 53 tot en met 98 opgenomen jaarrekening 2007 van Koninklijke Wessanen nv te Utrecht gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de enkelvoudige jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2007, winst-en-verliesrekening, mutatieoverzicht eigen vermogen en kasstroomoverzicht over 2007 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen. De enkelvoudige jaarrekening bestaat uit de enkelvoudige balans per 31 december 2007 en de enkelvoudige winst- en verliesrekening over 2007 met de toelichting.

Verantwoordelijkheid van het bestuur

Het bestuur van de huishouding is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW, alsmede voor het opstellen van het jaarverslag in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer: het ontwerpen, invoeren en in stand houden van een intern beheersingssysteem relevant voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat, zodanig dat deze geen afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten bevat, het kiezen en toepassen van aanvaardbare grondslagen voor financiële verslaggeving en het maken van schattingen die onder de gegeven omstandigheden redelijk zijn.

Verantwoordelijkheid van de accountant

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig zijn wij verplicht te voldoen aan de voor ons geldende gedragsnormen en zijn wij gehouden onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De keuze van de uit te voeren werkzaamheden is afhankelijk van de professionele oordeelsvorming van de accountant, waaronder begrepen zijn beoordeling van de risico's van afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten. In die beoordeling neemt de accountant in aanmerking het voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat relevante interne beheersingssysteem, teneinde een verantwoorde keuze te kunnen maken van de controlewerkzaamheden die onder de gegeven omstandigheden adequaat zijn maar die niet tot doel hebben een oordeel te geven over de effectiviteit van het interne beheersingssysteem van de entiteit. Tevens omvat een controle onder meer een evaluatie van de aanvaardbaarheid van de toegepaste grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van schattingen die het bestuur van de entiteit heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel betreffende de geconsolideerde jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Koninklijke Wessanen nv per 31 december 2007 en van het resultaat en de kasstromen over 2007 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de enkelvoudige jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de enkelvoudige jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Koninklijke Wessanen nv per 31 december 2007 en van het resultaat over 2007 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende andere wettelijke voorschriften en voorschriften van regelgevende instanties

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e BW melden wij dat het jaarverslag zoals opgenomen op pagina 26 tot en met 47, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Utrecht, 25 februari 2008

KPMG ACCOUNTANTS N.V.

J.C.M. van Rooijen RA

Aanvullende informatie

Financieel overzicht 1998–2007	102
Verklarende woordenlijst	104
Adressen	105

Financieel overzicht 1998 - 2007

Verkorte geconsolideerde winst- en verliesrekening

In EUR miljoen, tenzij anders vermeld (aangepast voor vergelijkingsdoeleinden)

	2007 ¹	2006 ¹	2005 ¹	2004 ¹	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Omzet	1.579,8	1.590,3	1.691,1	1.837,0	2.431,8	2.829,6	3.967,9	3.933,8	3.016,0	2.620,1
Bedrijfsresultaat	63,1	42,2	24,9	1,6	(70,3)	125,0	311,9	153,8	120,5	154,0
Nettofinancieringslasten	(9,9)	(10,9)	(6,8)	0,4	(4,7)	(16,0)	(32,5)	(38,5)	(20,1)	(24,5)
Aandeel in resultaat van geassocieerde deelnemingen	0,1	–	1,4	2,5	1,2	1,5	12,9	24,4	20,5	21,2
Winst vóór belasting	53,3	31,3	19,5	4,5	(73,8)	110,5	292,3	139,7	120,9	150,7
Winstbelasting	(10,5)	(3,1)	(2,8)	4,9	41,8	(8,0)	(52,5)	(40,2)	(39,0)	(17,4)
Winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	(0,7)	5,4	9,9	2,4	–	–	–	–	–	–
Winst uit desinvestering van beëindigde bedrijfsactiviteiten, na belasting	15,4	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Minderheidsbelangen	–	1,6	1,6	1,3	1,2	1,1	0,8	1,3	0,3	(6,0)
Winst over het boekjaar - toekomend aan aandeelhouders van Wessanen	57,5	32,0	25,0	10,5	(33,2)	101,4	239,0	98,2	81,6	139,3
Winst over het boekjaar toekomend aan aandeelhouders van Wessanen										
als percentage van het gemiddeld eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen ²	14,0%	8,6%	8,6%	6,9%	1,7%	6,7%	11,2%	16,2%	11,9%	10,9%

¹ De cijfers van 2004, 2005, 2006 en 2007 zijn gebaseerd op IFRS (aangepast voor voortgezette/beëindigde bedrijfsactiviteiten), die van eerdere jaren op NL GAAP. In de jaren voor 2002 is de verandering van de waarderingsgrondslagen met betrekking tot creditering op verkopen niet opgenomen.

² In 2007 gebaseerd op de winst over het boekjaar; voor 1998–2006 gebaseerd op de winst over het boekjaar, vóór amortisatie van goodwill en bijzondere posten.

Financieel overzicht 1998 - 2007

Verkorte geconsolideerde balans

In EUR miljoen, tenzij anders vermeld (aangepast voor vergelijkingsdoeleinden)

	2007 ¹	2006 ¹	2005 ¹	2004 ¹	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vaste activa	397,2	374,6	431,9	425,2	434,6	462,3	523,8	734,0	661,2	535,9
Viottende activa	515,6	576,1	549,5	561,1	653,2	675,7	821,7	1.007,7	813,0	548,8
Kortlopende verplichtingen ²	(237,2)	(271,3)	(282,6)	(278,5)	(303,5)	(338,6)	(417,9)	(614,6)	(396,9)	(262,7)
Geïnvesteerd kapitaal	675,6	679,4	698,8	707,8	784,3	799,4	927,6	1.127,1	1.077,3	822,0
Gefinancierd met:										
Totaal eigen vermogen	429,7	480,0	492,8	487,9	502,3	634,4	620,6	514,2	600,1	621,0
Voorzieningen	9,9	13,0	17,8	34,9	67,5	61,0	55,2	37,8	39,3	52,5
Personeelsbeloningen³	22,1	20,8	33,8	30,9						
Uitgestelde belastingverplichtingen³	1,6	2,4	4,3	16,0						
Langlopende rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen	188,7	137,5	123,6	115,1	26,0	155,7	180,7	192,0	253,9	145,9
Kortlopende rentedragende leningen en overige financieringsverplichtingen⁴	23,6	25,7	26,5	23,0	188,5	(51,7)	71,1	383,1	184,0	2,6
Totaal	675,6	679,4	698,8	707,8	784,3	799,4	927,6	1.127,1	1.077,3	822,0
Totaal eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen										
als percentage van het balanstotaal	44,9%	49,4%	49,3%	48,6%	45,5%	52,8%	44,5%	29,2%	40,2%	57,5%
Winst over het boekjaar toekomend aan aandeelhouders van Wessanen										
per aandeel (in EUR) ⁵	0,82	0,57	0,59	0,48	0,14	0,51	0,94	1,16	0,95	0,82

¹ De cijfers van 2004, 2005, 2006 en 2007 zijn gebaseerd op IFRS (aangepast voor voortgezette/beëindigde bedrijfsactiviteiten), die van eerdere jaren op NL GAAP. In de jaren voor 2002 is de verandering van de waarderingsgrondslagen met betrekking tot creditering op verkopen niet opgenomen.

² Exclusief kortlopende financiering

³ Tot 2003 opgenomen in voorzieningen

⁴ 2003 inclusief onderhandse lening van EUR 108,1 miljoen

⁵ In 2007 gebaseerd op de winst over het boekjaar; voor 1998-2006 gebaseerd op de winst over het boekjaar, vóór amortisatie van goodwill en bijzondere posten.

Verklarende woordenlijst

Algemeen

Auditcommissie Commissie van de Raad van Commissarissen die de financiële rapportages, het interne controlesysteem voor financiële risico's, de accountantscontrole en de naleving van wet- en regelgeving toetst.

Authenticiteit Productauthenticiteit verwijst naar puurheid en zuiverheid ten aanzien van de herkomst van producten, de productingrediënten en de manieren waarop deze ingrediënten zijn gekweekt en/of geproduceerd.

Balanced Scorecard Een methode voor het meten van bedrijfsprestaties, waarbij KPI's (Kritische Prestatie Indicatoren) inzicht verschaffen in de volgende vier aspecten:

- organisatie (ontwikkeling en vitaliteit van de organisatie);
- interne processen (efficiëntie en innovatie);
- klanten (voortgang en ontwikkeling van omzet en de relatie met klanten);
- financieel (uitkomsten van processen).

Corporate governance Het systeem dat betrekking heeft op de bestuurs- en zeggenschapsstructuur van een onderneming. Dit systeem is gebaseerd op de Code Tabaksblat en het hierop volgende werk van de Commissie Frijns.

Health-voeding Verzamelbegrip voor authentieke, natuurlijke, biologische en verrijkte voedingsproducten.

Premium Taste-voeding Verzamelbegrip voor etnische voedingsproducten, delicatessen en specialiteiten van superieure kwaliteit.

SKU Stock keeping unit; een getal dat verbonden is aan een bepaald product, vaak weergegeven in een barcode, dat wordt gebruikt om voorraad te volgen.

Supernaturals Landelijke ketens in de Verenigde Staten bestaande uit grote professionele winkels gespecialiseerd in natuurlijke en biologische voedingsproducten.

Synergie Toegevoegde waarde voor de organisatie door samenwerking tussen de verschillende bedrijven van Wessanen.

Toeleveringsketen Het volledige traject dat door een product wordt afgelegd van de bron (grondstof) tot de consument.

Value Based Management Systeem dat het management van Wessanen drie strategische instrumenten biedt waardoor snel kan worden ingespeeld op technologische en maatschappelijke veranderingen. Deze instrumenten zijn:

- een uitgebreid systeem voor strategische planning, dat ondersteuning biedt bij het uitwerken van actiegestuurde plannen;
- een programma dat waarborgt dat kapitaal wordt toegewezen aan projecten die waarde voor de aandeelhouders opleveren;
- de Balanced Scorecard, die zorgt voor de juiste balans tussen kortetermijn- en langetermijndoelstellingen.

Financieel

Bijzondere posten Winst- en verliesposten uit de gewone bedrijfsuitoefening van een zodanige aard of omvang dat bekendmaking ervan noodzakelijk is om de resultaten van de onderneming in de desbetreffende periode te kunnen verklaren.

EBIT Bedrijfsresultaat vóór rente en belastingen.

EBITDA EBIT vóór amortisatie en afschrijving.

EBITDAE / interestratio EBITDA vóór bijzondere posten gedeeld door de betaalde rente.

(Gemiddeld) werkzaam vermogen De (jaarlijks gemiddelde) som van materiële vaste activa, voorraden, handelsschulden en -vorderingen, winstbelastingvorderingen en -verplichtingen, intercompanyschulden en -vorderingen en overige schulden en vorderingen.

Goodwill Verschil tussen de aankoopprijs en de intrinsieke waarde van een deelneming.

Hedging Manier om financiële risico's te compenseren. Een perfecte hedge sluit zowel toekomstige winst als toekomstig verlies uit.

Nettoschuld Nettosaldo van beschikbare geldmiddelen en kasequivalenten en alle rentedragende schulden uitstaand bij derden.

Niet-gealloceerd Omvat de activiteiten van Karl Kemper Duitsland en corporate-entiteiten.

Renteoptie Contract uit hoofde waarvan de koper het recht verwerft de onderliggende obligatie of deposito te kopen of te verkopen tegen een op het moment van sluiten overeengekomen prijs voor een overeengekomen datum.

Rentetermijncontract Het lenen of uitlenen van een deposito tegen een vooraf vastgestelde termijrente en met een specifieke looptijd, met afrekening op een specifieke datum.

ROI Return on Investment; EBIT als percentage van het werkzame vermogen.

ROS Return on Sales; bedrijfsresultaat als percentage van de omzet.

Solvabiliteitsratio Eigen vermogen toekomend aan aandeelhouders van Wessanen gedeeld door het balanstotaal.

Swap Ruiltransactie waarbij twee partijen elkaars verplichtingen overnemen. Renteswaps worden gebruikt ter vermindering van het renterisico door de looptijden van vorderingen en verplichtingen op elkaar af te stemmen.

Valutaopties Contract uit hoofde waarvan de koper het recht verwerft vreemde valuta te kopen of te verkopen tegen een op het moment van sluiten overeengekomen koers op of voor een overeengekomen datum.

Valutatermijncontract Het kopen of verkopen van vreemde valuta tegen de op het moment van contractsluiting geldende koers, maar met afrekening op een specifieke datum.

WACC Weighted Average Cost of Capital; de kosten van vreemd en eigen vermogen, oftewel het minimale rendement dat op al onze activiteiten moet worden behaald.

Adressen

Nederland

Hoofdkantoor
Koninklijke Wessanen nv
Beneluxlaan 9
3527 HS Utrecht
Postbus 2635
3500 GP Utrecht
Telefoon: +31 (0)30 2988888
Fax: +31 (0)30 2988816
E-mail: corporate.communications@wessanen.com
Internet: www.wessanen.com

Wessanen Nederland bv

Beneluxlaan 9
3527 HS Utrecht
Telefoon: +31 (0)30 2988600
Fax: +31 (0)30 2988703
E-mail: cs.wessanen.nl@wessanen.com
Internet: www.wessanen.nl

Natudis BV

Daltonstraat 38
3846 BX Harderwijk
Telefoon: +31 (0)341 464211
Fax: +31 (0)341 425704
E-mail: info@natudis.nl
Internet: www.natudis.nl

Favory Convenience Food Group

Voltstraat 2
5753 RL Deurne
Postbus 60
5750 AB Deurne
Telefoon: +31 (0)493 316901
Fax: +31 (0)493 314839
E-mail: verkoop@favory.nl

België

Wessanen Belgium nv
Remylaan 4c – tweede verdieping
3018 Wijnmaal
Telefoon: +32 (0)16 499500
Fax: +32 (0)16 499501
Internet: www.wessanen.be

Duitsland

Allos Walter Lang GmbH
Zum Streek 5
49457 Mariendrebber
Telefoon: +49 (0)5445-9899-0
Fax: +49 (0)5445-9899-114
Internet: www.allos.de

Beckers GmbH

Siemensstrasse 11-13
46325 Borken
Telefoon: +49 (0)2861-947-0
Fax: +49 (0)2861-947-222
E-mail: info@karlkemper.de
Internet: www.beckers-gmbh.de

Tartex + Dr. Ritter GmbH

Hans-Bunte-Strasse 8a
79108 Freiburg
Telefoon: +49 (0)761-5157-0
Fax: +49 (0)761-5157-157
E-mail: info@tartex.de
Internet: www.tartex.de

Italië

Righi S.r.L.
Via Monti Urali, 32
Reggio Emilia
Telefoon: +39 (0)522 552616
Fax: +39 (0)522 558707
E-mail: info@righi-srl.it
Internet: www.righisrl.com

Bio Slym S.r.L.

Via Dei Tigli, localita' Fenilrosso
46019 Viadana
Telefoon: +39 (0)375 782256
Fax: +39 (0)375 821276
E-mail: info@bioslym.it

Frankrijk

Distriborg Groupe SA
217, Chemin du Grand Revoyet
69561 Saint Genis Laval Cedex
Telefoon: +33 (0)4 72 67 10 20
Fax: +33 (0)4 72 67 10 57
E-mail: info@distriborg.com
Internet: www.distriborg.com

Verenigd Koninkrijk

Kallo Foods Ltd.
Coopers Place
Combe Lane, Wormley
Godalming, Surrey GU8 5SZ
Telefoon: +44 (0)1428 685100
Fax: +44 (0)1428 685800
E-mail: marketing@kallofoods.com
Internet: www.kallofoods.com

Tree of Life UK Ltd.

Coaldale Road
Lymedale Business Park
Newcastle under Lyme
Staffordshire, ST5 9QH
Telefoon: +44 (0)1782 567100
Fax: +44 (0)1782 567199
E-mail: health@tol-europe.com
Internet: www.treeoflifeuk.com

Verenigde Staten

Tree of Life, Inc.
405 Golfway West Drive
St. Augustine, FL 32095
Telefoon: +1 904 940 2100
Fax: +1 904 940 2553
E-mail: mailbox@treeoflife.com
Internet: www.treeoflife.com

American Beverage Corporation

1 Daily Way
Verona, PA 15147
Telefoon: +1 412 828 9020
Fax: +1 412 828 8876
E-mail: info@ambev.com
Internet: www.ambev.com

PANOS Brands

400 Lyster Avenue
Saddle Brook, NJ 07663
Telefoon: +1 201 843 8900
Fax: +1 201 368 9150
E-mail: customer.services@panosbrands.com
Internet: www.panosbrands.com

Liberty Richter

300 Broadacres Drive
Bloomfield, NJ 07003
Telefoon: +1 973 338 0300
Fax: +1 973 338 0382
E-mail: info@worldfiner.com
Internet: www.libertyrichter.com

Colofon

Koninklijke Wessanen nv
Beneluxlaan 9
Postbus 2635
3500 GP Utrecht
Telefoon: +31 (0)30 298 8888
Fax: +31 (0)30 298 8816
E-mail: corporate.communications@wessanen.com
Internet: www.wessanen.com

Ontwerp en productie

greymatter williams and phoa, Londen (UK)

Drukwerk

Hollandia Printing



Het jaarverslag is ook beschikbaar op www.wessanen.com

De Nederlandse versie is alleen bedoeld voor informatieve doeleinden.
In geval van verschil van interpretatie is de originele Engelse versie leidend.

Waarschuwing ten aanzien van toekomstgerichte uitspraken

In dit jaarverslag staan mogelijk toekomstgerichte uitspraken. Dit zijn uitspraken die geen historische feiten zijn. Hieronder vallen, niet limitatief, de uitspraken die overtuigingen, verwachtingen, prognoses, schattingen of voorspellingen (en de aannames die hieraan ten grondslag liggen) van Koninklijke Wessanen nv uitdrukken of inhouden. Aan toekomstgerichte uitspraken zijn noodzakelijkerwijs onzekerheden en risico's verbonden.

De werkelijke toekomstige resultaten of omstandigheden kunnen wezenlijk verschillen van datgene uitgedrukt of bedoeld in toekomstgerichte uitspraken. De oorzaak hiervan kan liggen in diverse factoren, waaronder bijvoorbeeld marktontwikkelingen, valutaontwikkelingen en onverwachte operationele veranderingen. De eventuele toekomstgerichte uitspraken in dit jaarverslag zijn gebaseerd op informatie die het management op 25 februari 2008 ter beschikking stond. Koninklijke Wessanen nv neemt geen verplichting op zich om steeds een publieke aankondiging te doen indien zich wijzigingen voordoen in deze informatie of indien er anderszins wijzigingen of ontwikkelingen zijn met betrekking tot toekomstgerichte uitspraken in dit jaarverslag.