



Alanheri N.V.

Alanheri NV
Moleneind 2 4268 GD Meeuwen
P.O. Box 107 4260 AC Wijk en Aalburg
Telefoon +31 (416) 358300
Fax +31 (416) 351915
E-mail alanheri@alanheri.nl

Meeuwen, 12 november 2010.

Trading update Alanheri N.V.

1. Gang van zaken

Na de eerder gerapporteerde omzetsdaling in het eerste halfjaar heeft deze zich inmiddels op maandbasis gestabiliseerd rondom het break-even niveau met inachtneming van de geëffectueerde en nog te realiseren kostenbesparingen. Per saldo is er dus nog steeds sprake van een verliesgevende situatie in de eerste 10 maanden van 2010.

Een verbetering van deze situatie is onder meer afhankelijk van het succes van onlangs ingezette commerciële inspanningen evenals de de snelheid waarmee en kosten waartegen de lopende reorganisatie kan worden afgerond.

2. Commerciële initiatieven

Alanheri richt zich in versterkte mate op het ontwikkelen van een commerciële en onderscheidende propositie, die moet leiden tot een – voor een zelfstandig voortbestaan onontbeerlijke – omzetgroei.

Daartoe zijn onder meer de volgende concrete activiteiten ontwikkeld:

a) Introductie nieuwe concepten

Ter ondersteuning van het innovatieve karakter van het merk de Witte Molen zijn onlangs tijdens de Dibevo beurs drie nieuw concepten geïntroduceerd:

- een onderscheidend buitenvoer-concept;
- een graanvrije mengeling voor konijnen ;
- een snacklijn.

Van deze drie proposities is het buitenvoer-concept - een 4-seizoenen voedercontainer waarvan de inhoud is afgestemd op het wisselende eetpatroon van buitenvogels in de verschillende jaargetijden – zeer positief in de markt ontvangen en vanaf medio november te verkrijgen in de winkels).

b) Nieuwe kanalen

Naast de gebruikelijke intensieve bewerking van het retailkanaal is onlangs een start gemaakt met een directe benadering van de kwekersmarkt door de lancering van een speciale webshop. Via onze site www.witemolen.nl zijn de kwekers in staat om rechtstreeks het Witte Molen assortiment te bestellen tegen consumentenprijzen.

Met als doel een verdere verbetering van de positie op deze kwekersmarkt sloot Witte Molen, dochteronderneming van Alanheri N.V., recent een 3-jarige sponsorovereenkomst met de Algemene Nederlandse Bond voor Vogelhouders. De geschatte omvang van de Kwekersmarkt in Nederland met circa 40.000 georganiseerde leden bedraagt € 10 miljoen en Witte Molen hoopt door het aanhalen van de banden met deze doelgroep in de komende jaren een substantiële marktpositie te verwerven.

Voor tuincentra wordt momenteel een totaal-propositie ontwikkeld, waarmee men op eenvoudige wijze in kan spelen op de trend dat consumenten ook in het groenkanaal toegang willen krijgen tot een volledige categorie diervoeders.

c) Uitbouw positie private label

Als ervaren private-label producent proberen wij van veranderingen in het supermarkt-landschap gebruik te maken door middels een uitgekiend concept toegang te krijgen tot een doelgroep die tot voor kort onbereikbaar was. Bovendien bestuderen wij actief de mogelijkheden die de toegenomen belangstelling van bouwmarkten voor het verkopen van diervoeders met zich meebrengt.

d) Export markten

Binnen de export business zal op basis van een strategische analyse sterk de nadruk worden gelegd op een verdere uitbouw van onze commerciële positie binnen een beperkt aantal focus landen.

3. Reorganisatie/Transformatie

De bij het halfjaarbericht aangekondigde ontslagronde is geëffectueerd. Via het UWV werd een vergunning verkregen om afscheid te nemen van 5 werknemers op bedrijfseconomische gronden. Mede door het aangeboden outplacement traject, als onderdeel van het sociaal plan, heeft de meerderheid van hen inmiddels al weer een andere (werk)bestemming gevonden. Bijkomend voordeel is dat dit deel van de reorganisatie in ieder geval binnen de gestelde termijn en de verwachte kosten kan worden afgerond. Daarmee worden de verwachte kostenbesparingen voor een deel al gerealiseerd vanaf 1 november 2010, hetgeen overigens ook noodzakelijk is in verband met de opgetreden omzetsdaling.

Een verdere transformatie naar een adequate productie- en kantoororganisatie blijft wenselijk maar zal – gegeven de daarmee gepaard gaande investeringen – pas worden geëffectueerd indien het toekomstperspectief voor het bedrijf eenduidiger wordt.

4. Onroerend goed

Voor wat betreft het onroerend goed in Lebeny blijft de situatie onveranderd en zijn er nog altijd geen geïnteresseerde kopers zijn gevonden. De inspanningen om tot verkoop te komen zullen onverminderd worden doorgezet, echter met het oog op de vigerende regelgeving kan het onvermijdelijk zijn het onroerend goed per ultimo 2010 verder af te waarden. Een dergelijke afwaardering leidt in een dergelijk geval tot een substantieel boekverlies, hetgeen dan tot uitdrukking komt in het resultaat uit beëindigde bedrijfsactiviteiten en geen invloed heeft op de kasstromen.

Voor wat betreft het (overtollige) onroerend goed in Nederland worden er momenteel oriënterende gesprekken gevoerd met diverse partijen, die mogelijk geïnteresseerd zijn in delen ervan.

Einde bericht
Voor nadere informatie
Frans Faas
CEO Alanheri N.V.
06 23122456