



moleneind 2
p.o. box 25
the netherlands
telephone
fax
e-mail
website
bankers

v.a.t. no.
chamber of commerce

4268 gd meeuwen
4260 aa wijk en aalburg

+31 (416) 358358
+31 (416) 358387
alanheri@alanheri.nl
www.alanheri.com
abn-amro
acc. no. 54.40.99.001
nl006309884b01
tilburg no. 12016134

alanheri nv

**SPECIALIST IN
KLEINDIERVOEDERS**

Meeuwen, 13 november 2009

Trading update Alanheri N.V.

1. Gang van zaken

Na een verregaande teruggang tot medio dit jaar is de omzet zich op maandbasis aan het herstellen en mede gelet op de inmiddels gerealiseerde kostenbesparingen zijn de eerste maanden van het tweede halfjaar in zijn totaliteit licht winstgevend geweest. De eerste 10 maanden van 2009 zijn in zijn geheel echter nog steeds verliesgevend.

Op basis van een voortzetting van de trend verwachten wij voor heel 2009 een omzet van circa € 16,5 miljoen en een break-evenresultaat. Realisering hiervan is naast aanhoudende omzetgroei mede afhankelijk van de kosten en uitkomsten van lopende juridische procedures alsmede de snelheid waarmee en de kosten waartegen de lopende reorganisaties kunnen worden afgerond.

De achterblijvende omzet ten opzichte van 2008 noopt tot het temperen van de investeringsplannen niet alleen vanwege de beperkte cash flow en het ontbreken van kredietruimte maar met name omdat de vruchten van dergelijke projecten eerst gerealiseerd kunnen worden bij een omzettoename. In dat kader worden wel de gesprekken over de verkoop van (delen van) het bedrijfsterrein of een gehele herontwikkeling ervan geïntensiveerd.

De hevige concurrentie en het verdringingskarakter van de markt dwingen ons in het licht van de continuïteit van de bedrijfsactiviteiten tot het doorvoeren van verdergaande rationalisaties waarbij de werkgelegenheid zelfs bij een aantrekkende omzet onder druk zal blijven staan.

2. Marketing-initiatieven

Teneinde de positie op de Nederlandse markt te versterken, zijn er verschillende initiatieven genomen.

Op de Dibevo-beurs medio oktober introduceerden wij een aantal nieuwe producten, die ons terug moeten brengen op het schap van de retailer. Afgaande op de eerste reacties verwachten wij dat dit nieuwe assortiment zal bijdragen aan de verwachte omzetgroei in 2010.

Om het directe contact met de consument te versterken, experimenteerden we in de afgelopen weken een aantal keren met bedrijfsspot op SBS 6. De uitkomsten worden momenteel geëvalueerd.

Teneinde de distributie te verstevigen, sloten wij een contract met een tweede verdeler (Dog Stuff), die naast van Ree de beleving van Witte Molen producten in Nederland gaat verzorgen. De betere verkrijgbaarheid van onze producten (in combinatie met een verwachte stroom aan innovaties) versterken onze verwachting van een hogere omzet in 2010.

Ook lanceerden wij recent een vernieuwde website (www.witemolen.com) waarin zowel aandacht voor onze operationele activiteiten alsmede onze corporate issues.

Teneinde de internationale markten beter te kunnen bedienen, zijn begin dit jaar twee nieuwe export-managers aangetrokken, die zich richten op Oost Europa, Scandinavië en de U.K. Na de noodzakelijke aanlooperperiode beginnen de eerste orders vanuit deze regio's binnen te komen en ook die ontwikkeling vormt een bouwsteen voor de uitdagende omzetdoelstellingen van 2010.

Die is mede gebaseerd op het exploreren van kansrijke prospects in delen van de wereld waar Witte Molen momenteel nog niet actief is.

3. Strategische samenwerking

Eerder aangekondigde gesprekken over mogelijke vormen van samenwerking hebben nog niet geleid tot concrete resultaten maar onderhandelingen terzake lopen nog steeds. Zonder garanties te kunnen geven op een succesvolle afloop is de verwachting gerechtvaardigd dat in de komende tijd stappen zullen worden gezet in de richting van een gezondere bedrijfstak.

Einde bericht

Voor nadere inlichtingen

F(rans) A.M.J. Faas

CEO Alanheri N.V.

06 23122456