



KONINKLIJKE REESINK N.V.
VERSLAG EN
JAARREKENING 2010





KONINKLIJKE REESINK N.V.
VERSLAG EN JAARREKENING 2010



Kernpunten 2010

COMMERCIEEL/OPERATIONEEL

- Integratie van de eind 2009 overgenomen activiteiten van Nederlandse Staal Unie V.O.F. en Stalutech B.V.
- Overname Jean Heybroek B.V., distributeur van machines in de groentechniek, grondtechniek en reinigingstechniek.
- Onderhandeling met branchegenoten over krachtenbundeling voor de doe-het-zelf activiteiten (bundeling sinds 17 februari 2011 een feit).
- Malaise in bouw houdt aan. Met name in de tweede helft van 2010 binnen de staalactiviteiten lagere volumes dan verwacht.
- Opleving in het groene segment door verbetering prijzen landbouwproducten.

FINANCIEEL

- Belangrijke omzetgroei van 16% naar € 190 miljoen (2009: € 163 miljoen).
- Exclusief bijzondere posten steeg het bedrijfsresultaat met 7,4% duidelijk, inclusief de bijzondere posten daalde het bedrijfsresultaat met € 0,7 miljoen naar € 7,0 miljoen.
- Nettowinst gestegen van € 2,0 miljoen naar € 5,9 miljoen.
- Winst per (certificaat van) gewoon aandeel gestegen van € 2,90 naar € 8,66.
- Dividendvoorstel € 7,00 per (certificaat van) gewoon aandeel (2009: € 4,00).

Voorwoord

In 2010 stonden alle snaren gespannen. De voltallige directie zag zich het afgelopen jaar geconfronteerd met een aantal veeleisende kwesties.

Integratie staalactiviteiten

Het begon met de integratie van Nederlandse Staal Unie (NSU) en Stalutech Benelux, bedrijven die qua activiteiten verschillend zijn, binnen de staalactiviteiten van Reesink. Om optimale samenwerking te bereiken hebben wij gekozen voor centrale aansturing door één directeur. Wij hebben harde maatregelen moeten treffen en bij NSU het management vervangen. Wij zullen tot in 2011 nog volop bezig zijn met verdere optimalisatie.

Overname Jean Heybroek

Na eerste verkennende gesprekken in december 2009 zijn we in het voorjaar 2010 met de directie van Jean Heybroek om tafel gaan zitten. Al snel werd er overeenstemming bereikt en konden wij op 19 mei 2010 de overname aankondigen.

De overname betekent een belangrijke versterking van onze onderneming. Verderop in het jaarverslag staan wij uitgebreid stil bij deze nieuwe loot aan de stam van Reesink.

Krachtenbundeling voor de doe-het-zelf activiteiten

Dat de markten binnen het doe-het-zelf segment al geruime tijd onder druk staan is niet nieuw. In die zin is het jammer dat Reesink een aantal jaren geleden niet heeft meegedaan aan de besprekingen over een samengaan van de formulehuizen van de HDB Groep en Serboucom. Hier is het sterke DGN retail, een formulehuis van en door ondernemers, uit voortgekomen. In 2009 hebben we de balans opgemaakt. Dit leidde tot de conclusie dat, willen onze ondernemers voldoende rendement halen, meer inkoopvolume noodzakelijk is en dat een krachtige formule binnen een formulehuis nodig is. Dus zijn we (alsnog) met DGN retail gaan praten om de Fixet formule bij deze groep onder te brengen. Als tegenprestatie zou onze groothandel leverancier van de groep worden. De grootste leverancier van DGN is echter de Ter Hoeven Groep. Het laat



zich raden dat deze zijn positie niet op wilde geven. Derhalve zijn wij ook hier mee in gesprek gegaan en zijn wij overeengekomen de groothandelsactiviteiten samen te voegen in een joint venture onder de naam THR B.V. Hiermee ontstaat een van de grootste groothandels in doe-het-zelf activiteiten in Nederland. De (exploitatie van) de Fixet formule is overgedragen aan DGN retail. Koninklijke Reesink N.V. blijft franchisegever. Aan het einde van het lopende contract krijgt de ondernemer een contract door DGN retail aangeboden. Tussen THR en DGN is een preferred supplier overeenkomst gesloten.

Enerzijds hebben we de concurrentiepositie van onze ondernemers versterkt door hen onder te brengen in een sterk formulehuis; anderzijds zal de schaalvergroting binnen de groothandelsactiviteiten naar verwachting zowel aan de inkoopkant als bij de logistiek tot aanzienlijke efficiencyverbetering leiden.

Overige aandachtspunten binnen de verschillende segmenten

Kamps de Wild heeft een belang genomen in een van zijn grootste Claas-dealers in Nederland, opdat deze zijn marktgebied verder kon uitbreiden.

Bij een van de marktleiders in de groene sector is het afgelopen jaar in de organisatie van de distributie veel veranderd. Een aantal dealers in dit netwerk heeft aangegeven minder gelukkig te zijn met de nieuwe opzet van de distributie en geeft de voorkeur aan ondersteuning door een landelijk opererende distributeur als Kamps de Wild. Met het aanstellen van een van de grotere dealers uit dit netwerk hebben wij ons intensief beziggehouden.

Ook de expansie binnen Reesink Technische Handel met de nieuwe productgroepen van Kuhn Geldrop heeft veel aandacht gevergd. Verder is de holding actief bezig geweest met het uitbouwen van Jean Heybroek met het agentschap van Toro voor de hele Benelux.

Waar we nog niet klaar mee zijn

Het hoger beroep tegen het vonnis van de Rechtbank inzake de door de gemeente Apeldoorn te betalen schadevergoeding wegens tegenwerking bij de verhuizing van Zutphen

naar Apeldoorn is nog niet afgehandeld. Het afgelopen jaar hebben diverse specialisten nog nieuwe argumenten ingebracht die een hoger bedrag dan €1,9 miljoen schadevergoeding rechtvaardigen.

De incidentaleregeling met de voormalige bestuurder, de heer Ten Doeschate, is onderwerp van arbitrage. Een schikkingsvoorstel van ons is niet aanvaard. De beschikking van de Raad van Arbitrage wordt afgewacht.

Rust in de tent en vertrouwen

Het doet ons genoegen dat zowel de Raad van Commissarissen als de medezeggenschapsraad, waarmee we veel en intensief overleg hebben gehad, onze strategie ondersteunen. Ook verheugt het ons dat een aantal institutionele beleggers met een langetermijnvisie in het aandeel Reesink is gestapt. Dit zien wij als een blijk van vertrouwen in de onderneming.

Ondanks het geschil willen wij niet ruziënd met de gemeente Apeldoorn over straat en werken wij er hard aan om de verhouding te normaliseren.

Wij danken onze medewerkers, klanten, leveranciers en overige relaties voor hun inzet, loyaliteit en het in ons gestelde vertrouwen.

Op naar 2011

Het fundament onder Reesink is sterker geworden. Kijken wij naar de ontwikkelingen in de markt, dan zal het komend jaar echter nog heel wat uitdagingen in zich dragen. Wij verwachten dat met name de bouwsector achter zal blijven. Maar wij zitten niet stil en wij zullen alle kansen benutten die zich voordoen.

Namens de directie van Koninklijke Reesink N.V.,

Gerrit van der Scheer



Inhoud

PROFIEL	8
HET AANDEEL	10
KERNCIJFERS	12
VERSLAG VAN DE DIRECTIE	14
Algemene ontwikkelingen	14
Doelstellingen en strategie	14
De gang van zaken in financiële zin	18
Onroerend goed	21
Medewerkers	22
Het groene segment	25
Kamps de Wild B.V.	26
Reesink Technische Handel B.V.	28
Stierman B.V.	30
Packo Agri N.V.	30
Jean Heybroek B.V.	32
Het industriële segment	36
Reesink Staal B.V.	37
Nederlandse Staal Unie B.V.	37
Stalutech Benelux B.V.	37
Safety Centre International B.V.	39
Het doe-het-zelf segment	40
Reesink Retail B.V.	41
Interlogica B.V.	43
RISICOBEBEERSING- EN CONTROLESYSTEEM	44
CODE CORPORATE GOVERNANCE	46
BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN	51
JAARREKENING	53
Geconsolideerde balans	54
Geconsolideerde winst- en verliesrekening	55
Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat	56
Geconsolideerd kasstroomoverzicht	57
Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening	58
Enkelvoudige balans	71
Enkelvoudige winst- en verliesrekening	72
Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening	72
OVERIGE GEGEVENS	75
INFORMATIE OVER DE COMMISSARISSEN	78
10 JAAR KONINKLIJKE REESINK N.V.	80
BESTUUR KONINKLIJKE REESINK N.V. EN WERKMAATSCHAPPIJEN	82
VERSLAG VAN HET ADMINISTRATIEKANTOOR	83

Profiel

Koninklijke Reesink N.V. is van oorsprong een technische groothandel. De onderneming is actief in het groene-, het industriële- en het doe-het-zelf segment. De eerste twee bevinden zich in de business-to-business markt terwijl de eindgebruiker in het doe-het-zelf segment veelal de consument is.

De werkmaatschappijen binnen de drie segmenten zijn in hoge mate verantwoordelijk voor het ontwikkelen van hun strategie. De holding ondersteunt hen daarin en stimuleert zoveel mogelijk 'cross-selling' tussen de dochters van artikelen die niet op exclusieve basis worden gedistribueerd.

De certificaten van aandelen Reesink zijn genoteerd aan Alternext te Amsterdam. Over 2010 behaalde Reesink een omzet van €190 miljoen met een gemiddelde bezetting van 364 medewerkers.

HET GROENE SEGMENT

Binnen dit segment wordt met name via dealers gewerkt, die onze producten verkopen aan boeren, loonwerkers, groenvoorzieningsbedrijven, golfbanen, gemeentes, overheden, waterschappen en bosbouwers.

De producten zijn onder te verdelen in:

Landbouwwerktuigen

Zelfrijdende oogstmachines zoals maaidorsers en maïs-/gras-hakselaars en telescoopladings, tractoren, alsmede getrokken machines voor weide- en akkerbouw. Voorts beregeningsinstallaties en bemesters in getrokken uitvoering alsmede transportmiddelen voor graan en silage. In dit kader worden o.a. de eigen merken Reco® en Kaweco® gevoerd.

Producten voor bosbouw en groenvoorziening

Gereedschappen, materialen, machines en (veiligheids-)uitrusting voor het onderhoud van bos-, park- en groenvoorziening. Hierbij worden o.a. de eigen merken Stico® en Sticomfort® gevoerd. Infrarood selectief onkruidbestrijdingssysteem onder het eigen merk WEED-IT®, voor milieuvriendelijke onkruidbestrijding op (half-)verharde ondergrond, zoals trottoirs.

Persoonlijke bescherming

Veiligheidsschoeisel, veiligheidskleding, werkkleding en persoonlijke beschermingsmiddelen (adem, lucht en gehoor).

HET INDUSTRIËLE SEGMENT

Binnen dit segment vindt met name levering plaats aan staalbouwers, constructiewerkplaatsen, machinefabrieken, installatiebouw, technische groothandels en de agro-industrie.

De producten zijn onder te verdelen in:

Metalen

Walserijproducten: staaf-, profiel- en balkstaal, warm- en koudgewalste en gebeitste platen, verzinkte platen, strippen, blank getrokken rondstaal en koudgewalste profielen. Bewerkingen: stralen, verfconserveren, togen, (verstek-)zagen, brandsnijden, ravelen en boren. Non-ferro: rood koperen buizen, bladlood en loodstroken.

Buizen en hulpstukken

Uit staal: gelaste draad-, vlam- en constructiebuizen, buisprofielen, gelaste precisiebuizen, CV-buizen, malleabele en getrokken fittingen en lasbochten. Uit kunststof: buizen en hulpstukken voor gas, toe- en afvoer van water, regenwaterafvoer, dakgoten en hulpstukken. Uit koper: buizen en hulpstukken voor gas en water.

Kabeldraagsystemen

Een compleet programma in diverse uitvoeringen zoals thermisch verzinkt, RVS en aluminium. Montage behoort ook tot de mogelijkheden.

Aandrijftechniek en pneumatiek

Lagers, lagerblokken, kettingen, kettingwielen, V-snaren en tandriemen met bijbehorende schijven, pneumatische cilinders, ventielen en toebehoren alsmede de voor de verwerking benodigde gereedschappen en bevestigingsmaterialen.

Persoonlijke bescherming

Veiligheidsschoeisel, veiligheidskleding, werkkleding en persoonlijke beschermingsmiddelen (adem, lucht en gehoor).

HET DOE-HET-ZELF SEGMENT

Onze afnemers zijn vooral zelfstandige detailhandelszaken en professionele wederverkopers. Voor een groot deel zijn deze met Reesink Retail B.V. verbonden binnen de Fixet franchiseformule. Daarnaast vindt verkoop plaats via een online webshop voor consumenten. Dit is de situatie zoals die bestond tot en met 31 december 2010. Door een krachtenbundeling binnen dit segment is Fixet (de exploitatie hiervan) onderdeel van een formulehuis geworden en de groothandelsactiviteiten zijn samengevoegd met de doe-het-zelf activiteiten van de Ter Hoeven Groep.

De producten zijn onder te verdelen in:

Sanitair en installatiematerialen

Fitwerk, kranen, douchegarnituren, badkamer accessoires en onderhoudsproducten voor centrale verwarming, waarbij o.a. het eigen merk Waterklus® wordt gevoerd, alsmede dakbedekkingmaterialen.

Draadmateriaal en bevestigingsmiddelen

Draadnagels, draad, vlechtwerk, bouten en moeren, hout-, metaal- en spaanplaatschroeven.

Ijzerwaren

Hang- en sluitwerk, bouwbeslag, fournituren, waarbij o.a. het eigen merk Furore® wordt gevoerd, aluminium en kunststofprofielen.

Verven, lijmen en kitten

Verf, beits, latex, sierpleisters, vulmiddelen, lijmen, kitten, schildersbenodigdheden en technische vloeistoffen.

Elektronische producten en verlichting

Schakel- en installatiemateriaal, beveiligings- en communicatieartikelen, sfeerverlichting, buitenverlichting en lampen.

Huishoudelijke artikelen

Trappen, droogmolens, staalwaren, borstelwaren, schoonmaak- en huishoudelijke artikelen, elektrische bijverwarmingssystemen.

Gereedschappen

Hand- en elektrisch gereedschap voor vakman en de doe-het-zelf, klimmaterialen, schildersgereedschap, opbergmaterialen, schuur- en slijpartikelen. Daarbij wordt o.a. het eigen merk Maxitt® gevoerd.

Tuinbenodigdheden

Gereedschappen voor de tuin, tuinartikelen, elektrisch tuin gereedschap, hand- en motormaaiers, sproeiartikelen en kruiwagens. Hierbij wordt o.a. het eigen merk Hendrik Jan de Tuinman® gevoerd.

Handelsmaatschappijen:



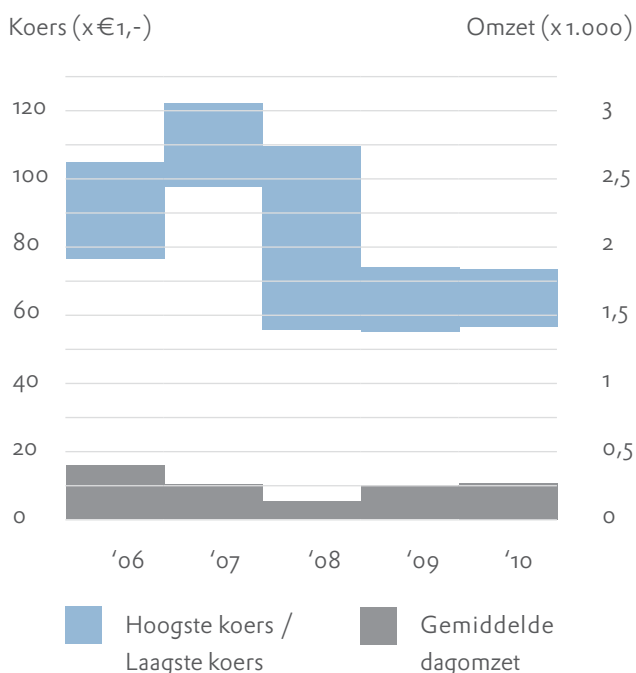
Het aandeel

AANDEELHOUDERSSTRUCTUUR REESINK

De bij derden uitstaande aandelen betreffen voor een groot deel certificaten van gewone aandelen, waarbij de aandelen zijn overgedragen aan de Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink.

Ultimo 2010 bedroeg het aantal uitstaande aandelen 930.948, waarvan 670.948 gewone aandelen (612.083 gecertificeerd en 58.865 op naam) en 260.000 cum. prefs. bij Recopart. De nominale waarde bedraagt €4,- per aandeel.

EFFECTENBEURS AMSTERDAM 5 JAREN



MELDING INZAKE ZEGGENSCHAP EN KAPITAALBELANG

In het kader van de statutaire bepalingen inzake zeggenschap en kapitaalbelang is de volgende opgave gepubliceerd van de gemelde belangen ultimo 2010 in Koninklijke Reesink N.V. (zie ook pagina 65):

Bibiana Beheer B.V.	5%
Koninklijke Reesink N.V.	5,64%
Delta Deelnemingenfonds N.V.	10,74%
Recopart B.V.	31,65%
De Uytterwaarden Beleggingen B.V.	5%

LIQUIDITY PROVIDER

Om de liquiditeit van het aandeel te bevorderen en een doorlopende notering te bewerkstellingen hebben wij het Amsterdams Effectenkantoor B.V. (AEK) als liquidity provider aangesteld. Dit betekent tevens dat er periodiek een researchrapport over de onderneming zal verschijnen. De verwachting is dat dit zal leiden tot een grotere bekendheid onder beleggers.

INVESTOR RELATIONSBELEID

Wij streven ernaar financieel belanghebbenden en andere geïnteresseerden zo goed en tijdig mogelijk van relevante (financiële) informatie te voorzien teneinde een goed inzicht te verschaffen in de positie van de onderneming in steeds veranderende markten. Tot nu toe gebeurt dat voornamelijk via het jaarverslag, het halfjaarbericht en overige persberichten. In de toekomst willen wij een actiever investor relationsbeleid gaan voeren om Reesink meer op de kaart te zetten in de financiële wereld. Te denken valt onder andere aan bijeenkomsten met beleggers en persinterviews. Door op 10 november 2010 met een gongslag de handelsdag op de beurs te openen hebben wij hiermee de spreekwoordelijke aftrap gegeven.

DIVIDENDBELEID

Rekeninghoudend met de groei doelstellingen van Koninklijke Reesink N.V. en de hiervoor benodigde financiële middelen is het dividendbeleid van de vennootschap dat wij tussen 40% - 55% van het aan de aandeelhouders ter beschikking staande resultaat uitkeren. Hierbij gaan wij tevens uit van een eigen vermogen van minimaal 40%. Tot nu toe hebben wij het dividend steeds in contanten uitgekeerd.

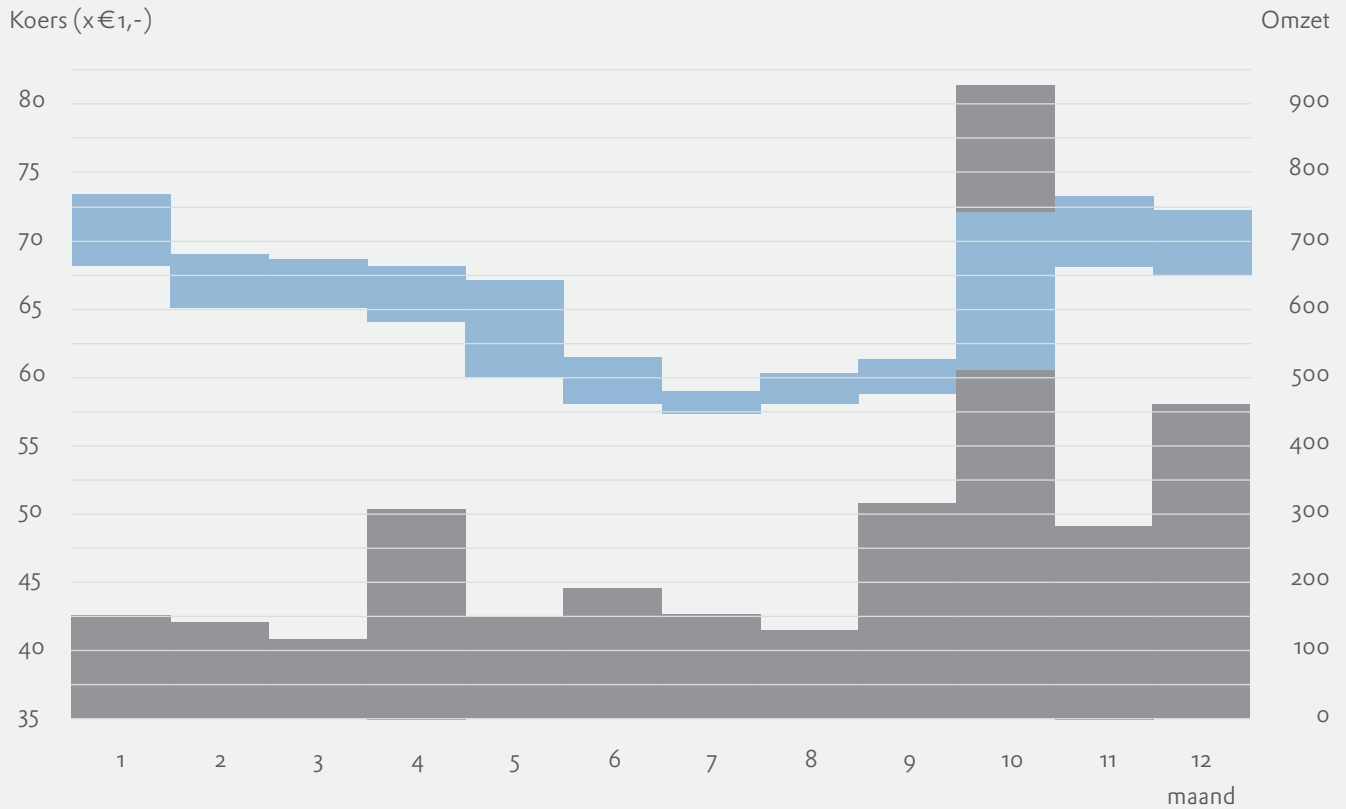
WINST PER AANDEEL

De winst per gewoon aandeel bedroeg €8,66 (2009: €2,90) per gewoon aandeel van €4,- nominaal. Aan de algemene vergadering van aandeelhouders wordt in afwijking van het dividendbeleid voorgesteld om over 2010 per gewoon aandeel een dividend uit te keren van €7,00. Een pay-out percentage van 80,8%.

VOORKOMING MISBRUIK VAN VOORWETENSCHAP

Als gevolg van de notering aan de effectenbeurs Alternext te Amsterdam zijn wij verplicht een regeling te treffen om gebruik van voorwetenschap door onze bestuurders en medewerkers, alsmede andere zogenaamde 'insiders' te voorkomen. De in Nederland van kracht zijnde wettelijke bepalingen op het

EFFECTENBEURS AMSTERDAM 2010



gebied van voorwetenschap en marktmanipulatie zijn samen-
gebracht in de Wet op het Financieel Toezicht.

Wij hebben overeenkomstig daarmee een reglement opge-
steld. De groep personen waarop dit van toepassing is in
verband met hun ter beschikking staande informatie, hebben
er schriftelijk mee ingestemd te handelen volgens dit regle-
ment. De heer Linnenbank, CFO van de vennootschap, treedt
op als compliance officer en ziet toe op de juiste naleving van
de wet- en regelgeving op het terrein van voorwetenschap.

FINANCIËLE AGENDA

19 mei 2011 Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Vóór 15 september 2011 Publicatie halfjaarcijfers 2011

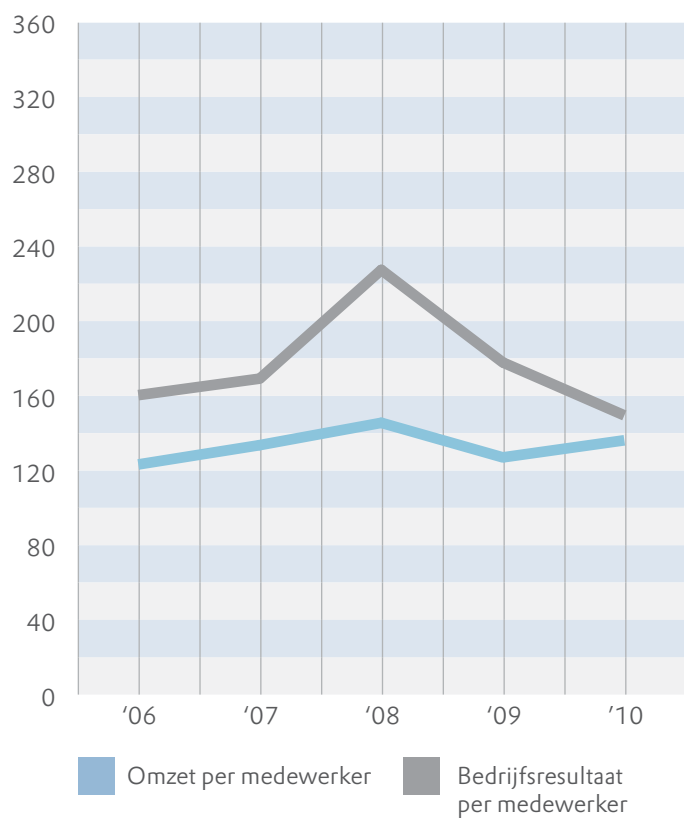
Kerncijfers Koninklijke Reesink N.V.

(in duizenden euro's)	Dutch GAAP 2010	Dutch GAAP 2009
Netto-omzet	189.805	163.336
Bruto-omzetresultaat	24.576	21.196
In % van de netto-omzet	12,9%	13,0%
Bedrijfsresultaat	6.996	7.688
In % van de netto-omzet	3,7%	4,7%
Resultaat na belastingen	5.856	1.991
In % van de netto-omzet	3,1%	1,2%
In % van het gemiddelde eigen vermogen	7,9%	2,5%
Cash-flow (resultaat na belastingen plus afschrijvingen)	7.669	3.743
Ingehouden nettowinst (na voorstel winstbestemming)	1.113	-
4,5% Dividend cum. pref. aandelen A	47	47
Dividend gewone aandelen	4.696	2.684
Pay-out percentage	80,8%	138,0%
Gemiddeld aantal werknemers	364	336
Groepsvermogen	72.770	73.522
Eigen vermogen	72.770	73.522
Gemiddeld aantal gewone aandelen van € 4,- nominaal	670.948	670.948
Totaal vermogen	142.251	124.976
Werkkapitaal (inclusief effecten, liquide middelen en schulden aan kredietinstellingen)	27.165	26.644
Current ratio	1,49	1,68
Per gewoon aandeel van € 4,- nominaal (in euro's)		
Resultaat na belastingen	8,66	2,90
Dividend	7,00	4,00
Cash-flow	11,36	5,51
Eigen vermogen ¹⁾	108,91	110,03
Beurskoers: - ultimo	71,99	72,60
- hoogste	73,25	74,50
- laagste	57,00	55,00

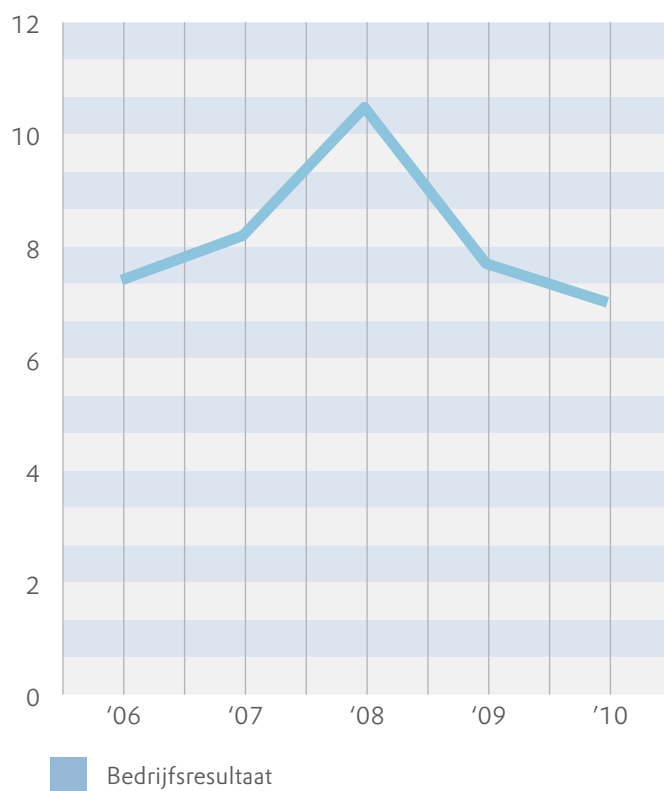
¹⁾ Berekend over het eigen vermogen, vermeerderd met de (op grond van wettelijke bepalingen niet in de balans begrepen) verkrijgingsprijs van de ingekochte (certificaten van) eigen aandelen. Het eigen vermogen per gewoon aandeel komt voor 2010 door deze vermeerdering op € 2,00 hoger uit (2009: € 2,00).

OMZET/BEDRIJFSRESULTAAT PER MEDEWERKER

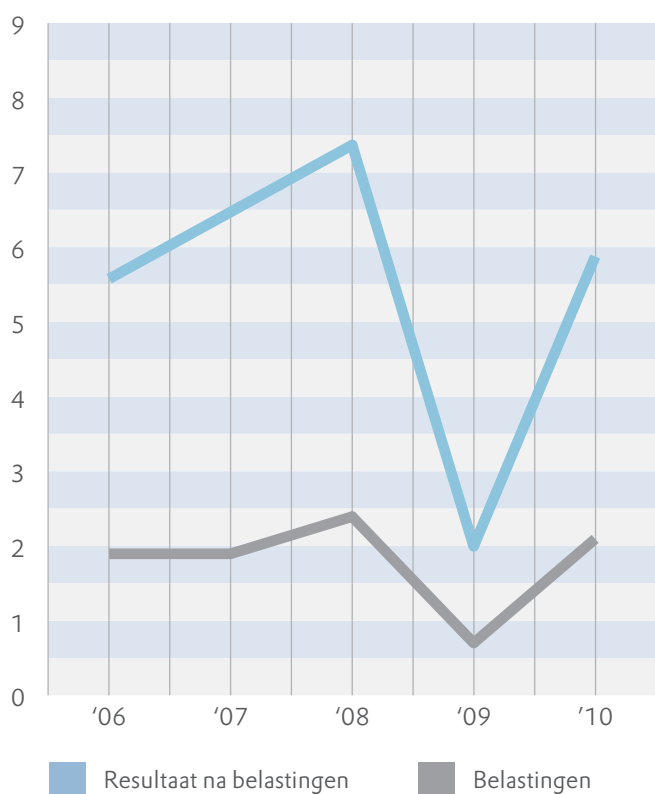
(index 2005 = 100)

**BEDRIJFSRESULTAAT**

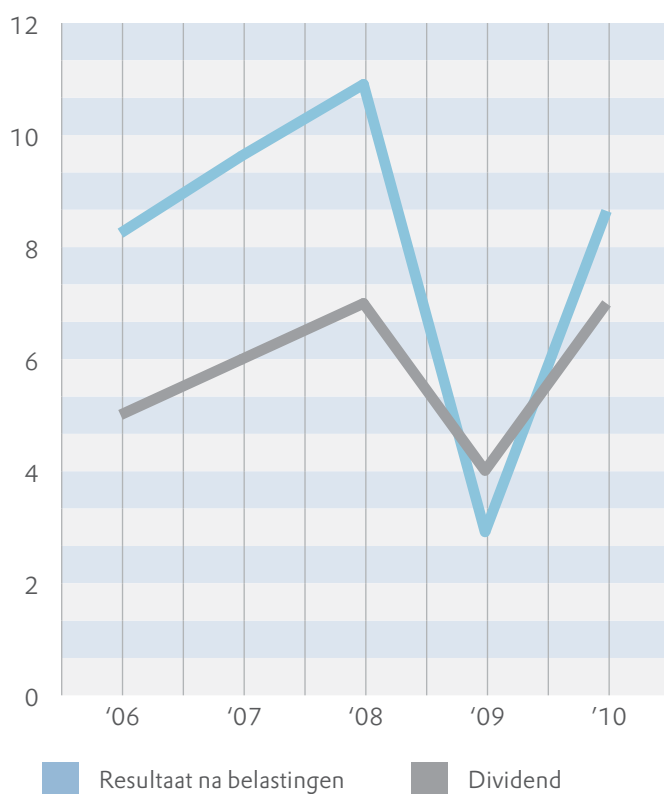
(in miljoenen euro's)

**BELASTINGEN/RESULTAAT NA BELASTINGEN**

(in miljoenen euro's)

**DIVIDEND/RESULTAAT NA BELASTINGEN**

PER GEWOON AANDEEL VAN € 4,- (in euro's)



Verslag van de directie

Vorig jaar sloten wij af met de uitspraak van de beroemde natuuronderzoeker Charles Darwin dat niet de sterkste of grootste overleven, maar diegenen die zich het best aanpassen aan de veranderende omgeving. Dit betekent voor een onderneming dat ze niet alleen in staat moet zijn nieuwe ontwikkelingen in de markt te signaleren, maar dat ze ook haar activiteiten hierop moet (durven) aanpassen.

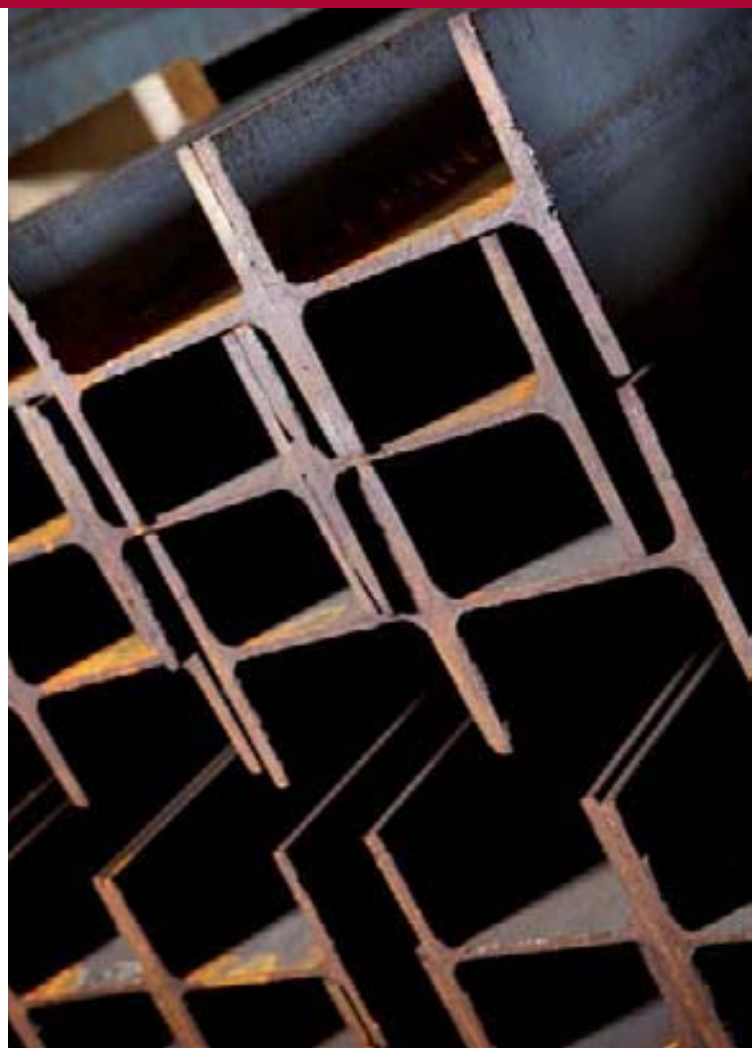
ALGEMENE ONTWIKKELINGEN

Binnen onze markten signaleren wij verschillende trends. Hoewel de markten nog steeds onder druk stonden, zette met name in het groene segment het herstel relatief snel in door de hogere prijzen voor landbouwproducten. We zien steeds meer vraag uit opkomende markten als China en India, waar de levensstandaard toeneemt en daarmee de vraag naar kwalitatief goed voedsel. De Nederlandse akkerbouw is in hoge mate gericht op het telen van hoogwaardige intensieve gewassen. De zuivelindustrie munt uit in speciale zuivelproducten. Beide hebben veel know how in huis en nemen, dankzij de grote consolidatieslag van de afgelopen jaren, een belangrijke positie op de wereldmarkt in.

Al met al een sterke uitgangspositie voor de Nederlandse boer. Verder zien wij een toenemende belangstelling voor en vraag naar bio-energie. In Duitsland zijn wij daarop ingesprongen door transportwagens te leveren voor bio-gasinstallaties.

In het jaarverslag 2009 gaven we al aan niet positief te zijn over de ontwikkelingen in de industriële sector. In de eerste helft van 2010 viel het nog mee, maar in de tweede helft is met name de staalmarkt volledig in elkaar gezakt. Daarnaast was er sprake van een grote volatiliteit van de grondstofprijzen. Ondanks de achterblijvende volumes in Nederland ontstaat niet de te verwachten prijsverlaging. De prijs blijft voorlopig hoog omdat in de BRIC-landen de vraag naar de grondstoffen van staal zoals ijzererts en schroot enorm is en deze landen bereid zijn hoge prijzen te betalen. Uiteindelijk bepaalt de wereldmarkt ook de prijs in Nederland.

We zien wel een licht herstel in de maakindustrie, maar daar ons assortiment meer gericht is op de bouw zal ook 2011 voor ons moeilijk blijven. Hierop anticiperend zijn we reeds begonnen om ons assortiment aan te passen. Daarnaast willen we inspelen op de toenemende behoefte van de afnemer om de leverancier mee te laten denken hoe zaken efficiënter en goedkoper kunnen, het zogenaamde 'co-makingship'.



In 2010 is de omzet in de doe-het-zelf branche opnieuw gedaald. De bestedingen van de consument aan DHZ-producten laat een structurele daling zien. Het omzetniveau van de DHZ-branche zal zich naar verwachting in 2011 op hetzelfde niveau liggen als tien jaar geleden (bron: ING Economisch Bureau). Oorzaken liggen onder meer in de maatschappelijke trend dat mensen minder zelf klussen, maar ook in het toenemende gebruik van kwalitatief betere, duurzame en onderhoudsarme bouwmaterialen. Daar komen nog bij de onzekerheid op de woningmarkt waarmee de branche te maken heeft, de achterblijvende consumentenbestedingen en de grote concurrentie binnen de branche. Naast bovengeschetste ontwikkelingen aan de consumentenkant, neemt vanuit de markt de druk van de grootschalige ondernemingen toe. Onze klanten, veelal familieondernemingen, krijgen het daar steeds moeilijker mee en zijn gebaat bij een krachtenbundeling.

DOELSTELLINGEN EN STRATEGIE

In het kader van bovengeschetste ontwikkelingen en onze doelstellingen hebben wij een aantal strategische uitgangspunten geformuleerd.



Doelstellingen

- Wij willen in de markten waarin wij actief zijn behoren tot de top 3 in Nederland.
- Vaak zijn onze klanten zich niet bewust van ons totale assortiment en plaatsen derhalve een deel van hun orders bij verschillende leveranciers. Dit is voor de klant niet efficiënt en scheelt ons omzet. Om zo veel mogelijk tegemoet te komen aan de specifieke behoeften van onze klanten willen wij hun in toenemende mate waar mogelijk ons complete niet-exclusieve assortiment van al onze bedrijven aanbieden. Dit heet bij ons klantoptimalisatie door cross-selling.
- Wij streven naar gezamenlijk optreden aan de verkoopkant. Wij noemen dit synergie aan de verkoopkant.
- Wij gaan uit van een minimaal eigen vermogen van 40% van het balanstotaal. Dit zien wij als voorwaarde om onze toekomstige groei te financieren.
- Op het genormaliseerde eigen vermogen (40% van het balanstotaal) willen wij een rendement van 15% halen.
- Wij willen nu en op de lange termijn een gezonde omzetgroei realiseren. Daar onze bestaande activiteiten niet veel groeipotentieel hebben, moet de groei grotendeels uit acquisities komen.

Wij hanteren de volgende criteria voor mogelijke overnamekandidaten:

- Binnen afzienbare tijd een bijdrage aan de winst leveren.
- Een bijdrage leveren aan kennistoename.
- Mogelijkheden tot synergie met bestaande activiteiten aan de verkoopkant.

Binnen het groene segment richten we ons op aanpalende activiteiten of internationale uitbreiding. Alleen A-merken komen in aanmerking. In het industriële segment ligt de nadruk op voorwaartse integratie.



Strategie

Door de nieuwe situatie die is ontstaan begin dit jaar bij het doe-het-zelf segment zal de focus meer komen te liggen op het groene- en het industriële segment.

Het groene segment

Het groene segment in Nederland en België kenmerkt zich door een grote bestendigheid in bedrijfsmiddelen en het praktisch afwezig zijn van substituten. Met andere woorden een tractor zal nodig blijven om het land te bewerken. Dit betekent enerzijds dat wij niet hoeven te vrezen voor grote dips, anderzijds verwachten wij ook geen groeispurts. Daar met name in de agrarische sector ons marktaandeel groot is, is daar weinig ruimte voor autonome groei. Wel doen zich mogelijkheden voor in aanpalende markten. De acquisitie van Jean Heybroek halverwege 2010 met activiteiten op het gebied van tuinen, parken, golfterreinen en openbaar groen is daar een goed voorbeeld van. Een andere aanpalende markt kan grondverzet zijn, mits we een A-merk kunnen krijgen.

Ook zien wij kansen voor internationale expansie, zoals de gerealiseerde uitbreiding van het dealerschap van Toro in

België. Voor onze geografische groei kijken we naar de ons omringende landen en naar Oost-Europa, een groeimarkt bij uitstek.

Het industriële segment

Het industriële segment is conjunctuurgevoelig. Als het even minder gaat, zakken de marges en het volume ook onmiddellijk in. Als een leverancier dan alleen maar staal levert en geen extra diensten, komt dit hard aan. Het is een absolute must voor de continuïteit om meer te bieden dan het gewicht aan staal. Door de integratie van de diverse staalbedrijven binnen Reesink zijn wij in staat om de industrie optimaal te bedienen. Maar er is meer nodig. Wij willen met onze klanten een co-makingship aangaan. Wij brengen de wensen van onze klant in kaart, denken met hem mee en bieden vervolgens een tailormade oplossing. Door meer betrokken te zijn



figuur 1.



bij het proces schuiven wij in de distributiekolom dichterbij de eindverbruiker toe (zie figuur 1). Acquisities kunnen dit proces versnellen. Om onze afhankelijkheid van de bouw te verminderen zijn wij met name geïnteresseerd in ondernemingen die actief zijn in (niche-)markten, waarin wij nog niet vertegenwoordigd zijn.

Binnen het industriële segment neemt Safety Centre International een aparte plaats in. Het is een kleine, maar krachtige organisatie sterk in persoonlijke beschermingsmiddelen met onder andere exclusieve distributie voor Nederland van Bata werk- en veiligheidsschoenen. Om een nog vollediger pakket te bieden aan onze klanten in de staalbranche, de landbouw en aanverwante activiteiten willen wij een grotere technische groothandel inlijven bij Reesink.

Klantoptimalisatie en synergie aan de verkoopkant

Safety Centre International levert tevens aan klanten binnen het groene segment en is hiermee een uitstekend voorbeeld van het benutten van mogelijkheden tot klantoptimalisatie. Ook voor onze staalactiviteiten zien we mogelijkheden in markten die wij al goed kennen en vooral de agro-activiteiten. Denk onder andere aan stallenbouw, stalrichtingen en

producenten van landbouwmachines. Deze markt kennen we als toeleverancier in het groene segment goed en hier wordt veel staal gebruikt. In lijn met de hierboven geschetste strategie zullen wij ons hier toeleveren op co-makingship.

Afgelopen jaar hebben we tevens invulling gegeven aan synergie aan de voorkant. Zoals in het voorwoord al aangegeven is er veel gebeurd binnen het distributiesysteem van een van de marktleiders. Een aantal van zijn dealers dat in landbouw-, tuin- en parkmachines handelt, zocht een alternatief merk hiervoor. Om deze dealers binnen te halen trekken Jean Heybroek en Kamps de Wild gezamenlijk op. Een ander voorbeeld betreft een nieuwe lijn compact tractoren. Jean Heybroek kan deze goed inzetten ten behoeve van golfbanen en openbaar groen. Ook Kamps de Wild ziet dit als een interessante aanvulling op het assortiment, omdat Claas zich volledig concentreert op landbouwtractoren. Zo zijn beide bedrijven samen in Korea gaan praten over een agentschap. Binnenkort zullen deze compact tractoren vermarkt worden door een selectie van tuin-, park- en landbouwdealers in Nederland.

Het doe-het-zelf segment

Zoals eerder al beschreven staat de doe-het-zelf markt in Nederland zwaar onder druk van de grootschalige ondernemingen en is het toekomstperspectief weinig florissant. Daarom zijn wij op zoek gegaan naar een oplossing voor onze ondernemers, onze medewerkers en onze aandeelhouders. Tijdens de besprekingen die volgden hebben wij rekening gehouden met de belangen van deze drie partijen. Dit heeft geleid tot een krachtenbundeling aan de groothandelskant met de Ter Hoeven Groep. Gaandeweg de besprekingen werd duidelijk dat de Ter Hoeven Groep een keer zo groot is als onze doe-het-zelf activiteiten. Dit heeft geleid tot een ruilverhouding van 36% - 64% in de opgerichte joint venture THR B.V. Als gevolg hiervan is Fixet opgenomen in DGN retail, het grootste formulehuis van Nederland.

De omzet van de nieuwe combinatie bedraagt naar verwachting zo'n €125 miljoen, terwijl Reesink zelfstandig €45 miljoen realiseerde. Aan de formulekant ontstaat een formulehuis met meer dan 450 winkels, dat middels een preferred supplier overeenkomst een groot deel van het assortiment gaat inkopen bij THR B.V. Zie pagina 76 gebeurtenissen na balansdatum.

In de verslagen per segment gaan wij uitgebreid in op de ontwikkelingen per werkmaatschappij binnen de afzonderlijke segmenten.

DE GANG VAN ZAKEN IN FINANCIËLE ZIN

wordt hier besproken met als leidraad de jaarrekening die volgens Dutch GAAP is opgemaakt, waarbij voor de waardering van de onroerende zaken het Besluit actuele waarde is toegepast.

Omzet

De omzet over 2010 kwam uit op € 190 miljoen, een stijging van meer dan € 26 miljoen ten opzichte van 2009 (+16%). Van deze omzet werd € 85 miljoen (44% van het totaal) gerealiseerd door het groene segment, een stijging van meer dan € 13 miljoen. Jean Heybroek is vanaf 9 juli 2010 geconsolideerd en droeg € 7 miljoen omzet bij (ook Jean Heybroek realiseert, net als onze andere groen bedrijven, het grootste deel van haar omzet in het eerste half jaar). Het herstel van de melkprijs en de prijzen van de landbouwproducten zorgde voor een toenemende investeringsbereidheid bij onze agrarische afnemers. De andere handelsmaatschappijen in dit segment noteerden dan ook licht tot zelfs sterk gestegen omzetten. De omzet in het industriële segment over 2010 bedroeg € 57 miljoen (30% van het totaal). De omzet over 2009 in dit segment bedroeg € 43 miljoen. De stijging is grotendeels toe te schrijven aan het eerste volledige boekjaar van Nederlandse Staal Unie en Stalutech Benelux. De handel in walserijproducten geschiedde tegen licht hogere verkoopprijzen, maar de afzet in tonnage vertoonde een sterke daling. Dit had ook negatieve impact op de omzet van de bewerkingen. De handel in persoonlijke beschermingsmiddelen zette weer een stap in de goede richting. De omzet van de aan de doe-het-zelf handel gerelateerde activiteiten daalde gering (€ 1 miljoen), maar kwam daarmee wel op het laagste omzetniveau van de laatste tien jaar.

Bruto-omzetresultaat

Het geconsolideerde bruto-omzetresultaat als percentage van de omzet daalde met 0,1%-punt naar 12,9%. De marges op de handel in het groene segment stegen licht maar in het industriële segment werden duidelijk lagere marges gerealiseerd. De marge op de omzet van het doe-het-zelf segment steeg gering. De kosten die toegerekend worden aan de kostprijs van de omzet stegen met € 2,1 miljoen. De activiteiten van Nederlandse Staal Unie, Stalutech Benelux en Jean Heybroek (vanaf 9 juli 2010) droegen voor € 3,2 miljoen bij aan de stijging van de kosten. De 'historische' bedrijven hadden dus € 1,1 miljoen lagere kosten. De kosten die toegerekend worden aan de kostprijs van de omzet bij de bedrijven in het groene segment stegen licht door hogere kosten voor opslag en distributie. De kosten bij Reesink Staal namen sterk af door het aanpassen van het personeelsbestand aan de lagere afzet en de lagere kosten van distributie. Met name door de



verminderende volumes van Reesink Retail en het andermaal heel strak sturen op de personele- en distributiekosten realiseerde Interlogica een duidelijke kostenreductie. Het bruto-omzetresultaat in geldwaarde nam per saldo met 15,9% toe; van € 21,2 miljoen naar € 24,6 miljoen.

Verkoop- en algemene beheerkosten

Het totaal van de verkoop- en algemene beheerkosten steeg met € 2,9 miljoen van € 15,3 miljoen naar € 18,2 miljoen. De activiteiten van Nederlandse Staal Unie, Stalutech Benelux en Jean Heybroek hadden een saldo aan verkoop- en algemene beheerkosten van € 3,1 miljoen. Ook in 2010 werd er strak gestuurd op de kosten wat uitmondde in een lichte daling bij de andere werkmaatschappijen. Koninklijke Reesink had een aanzienlijke stijging van de algemene beheerkosten door vooral de hogere kosten van de (juridische) adviseurs voor de herstructurering van het doe-het-zelf segment alsmede de juridische processen met de gemeente Apeldoorn (voorbereiding hoger beroep) en met McCormick.



Bijzondere posten

In 2010 was de invloed van de bijzondere posten op het bedrijfsresultaat € 0,6 miljoen positief tegenover € 1,8 miljoen positief voor het boekjaar 2009. Met de ex-medewerker waarmee wij procedeerden over een schending van het concurrentiebeding is in 2010 een schikking getroffen. In 2009 betroffen de bijzondere posten de schadevergoeding van € 1,9 miljoen naar aanleiding van het vonnis van de rechter in het kader van de schadeclaim tegen de gemeente Apeldoorn en de éénmalige uitkering aan een groep gepensioneerden van voor 1990. Hier was € 155.000,- mee gemoeid. Het bedrijfsresultaat steeg exclusief de bijzondere posten met 7,4% duidelijk, inclusief de bijzondere posten daalde het bedrijfsresultaat met 9,0% naar € 7,0 miljoen.

Financiële baten en lasten

Het saldo van financiële baten en lasten verbeterde door het zeer lage renteniveau met € 0,1 miljoen.

Beleggingsresultaten

Over het boekjaar 2010 bedroegen de beleggingsresultaten € 1,1 miljoen positief, terwijl in 2009 de beleggingsresultaten

leidde tot een verslechtering van het resultaat met € 5,0 miljoen. Met het Havenbedrijf Rotterdam N.V. is overeenstemming bereikt over verkoop van het onroerend goed in Rotterdam. Dit object was volledig afgewaardeerd. De kosten voor sloop en sanering komen ten laste van de voorziening voor kosten van herstel.

Het negatieve beleggingsresultaat in 2009 werd veroorzaakt door met name de afwaardering met € 4,6 miljoen op onze gronden gelegen in de buurtschap De Kar te Apeldoorn en de kosten voor sanering van de Havenstraat te Zutphen die de geschatte kosten per 31 december 2008 met € 0,4 miljoen overstegen. Tot afwaardering van de gronden aan De Kar werd besloten omdat daar het bestemmingsplan verhindert dat op de 17 hectaren agrarische gronden industrieel gebouwd mag gaan worden. Wel zijn wij nog steeds met de gemeente Apeldoorn in overleg over deze gronden voor het vestigen van een Centre of Agriculture Excellence voor Kamps de Wild. Dit op maximaal drie hectaren die een vorm van agrarische bestemming blijven behouden. Veertien hectaren blijven dan over voor de teelt van landbouwgewassen en proefvelden.



Resultaat deelnemingen

Het resultaat (verkochte) deelnemingen in 2009 ad € 0,2 miljoen betrof de opbrengst uit verkoop van ons belang van 25% in de maatschap HeReVa te Cuijk aan de medefirmant. In 2010 heeft Kamps de Wild Participaties B.V. een strategisch 25% belang verworven in De Kruijff Holding B.V. te Nijkerk.

Bij een nagenoeg gelijke belastingdruk (in percentage) resteerde uiteindelijk een bijna drie maal hogere winst na belastingen van € 5,9 miljoen (2009: € 2,0 miljoen).

Materiële vaste activa

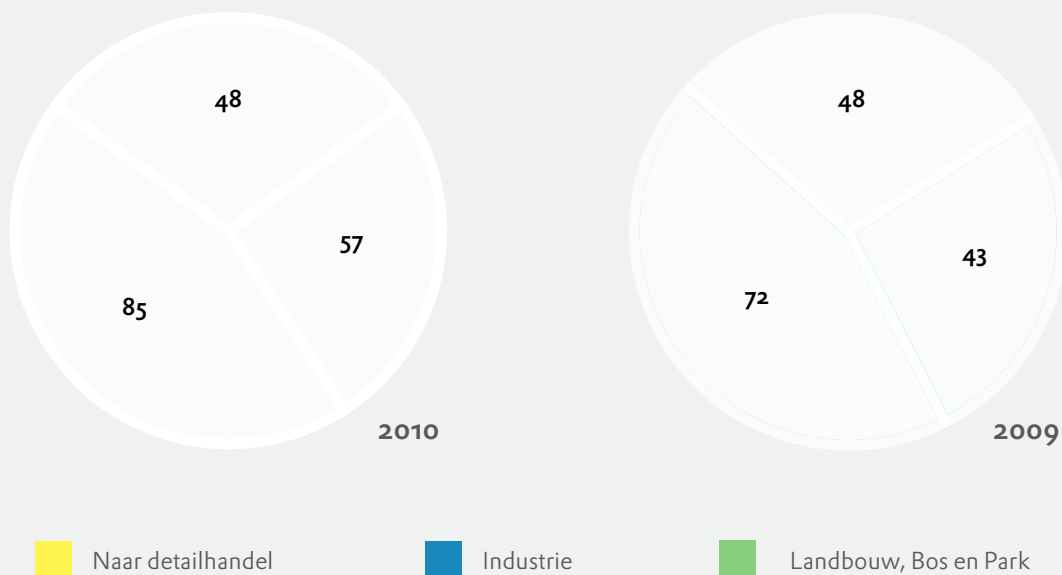
In het boekjaar is € 0,1 miljoen geïnvesteerd in verbetering van de kade bij het gebouw ten behoeve van Nederlandse Staal Unie B.V. De investeringen in de bedrijfsuitrusting bedroegen € 0,8 miljoen en in vervoermiddelen € 0,4 miljoen. De desinvesteringen tegen boekwaarde bedroegen € 0,2 miljoen (2009: € 14,1 miljoen, vooral door de levering van de gronden Havenstraat te Zutphen). De afschrijvingen beliepen een bedrag van € 1,8 miljoen (2009: € 1,7 miljoen).

Voorraden

Het totale voorraadniveau steeg in het verslagjaar met € 8,6 miljoen, waarvan € 8,0 miljoen voor rekening kwam van onze 'nieuwe' activiteiten. In het vorig verslagjaar bedroeg de stijging € 0,6 miljoen. Ultimo het boekjaar 2009 vertoonde de bij het faillissement overgenomen voorraad van Nederlandse Staal Unie 'gaten'. Ultimo het boekjaar 2010 lag het voorraadniveau, mede door het aanhouden van voorraad voor leveren op enkele grote projecten bij NSU, € 3,1 miljoen hoger. Bij Reesink Staal was het tonnage op voorraad gedaald maar door de belangrijke stijging van de staalprijzen steeg de voorraad met € 0,5 miljoen. De voorraad bij Safety Centre International steeg met € 0,2 miljoen, zodat per saldo de stijging van de voorraad in het industriële segment € 3,8 miljoen bedroeg. In het verslagjaar was er veel aandacht voor het verminderen van de voorraden in ons groene segment. De overname van Jean Heybroek leidde tot een stijging van € 4,9 miljoen. Vanwege het herstel van de afzet waren de voorkeuporters bij onze leveranciers hoger en was ultimo boekjaar het saldo van vooruitbetalingen € 3,7 miljoen hoger. De handelsvoorraad daalde bij Kamps de Wild (€ 2,6 miljoen), Packo Agri (€ 0,6 miljoen), Reesink Technische Handel (€ 1,2 miljoen) en Stierman (€ 0,1 miljoen). Het voorraadniveau bij Reesink Retail steeg met € 0,7 miljoen, mede door een aanpassing van de voorziening voor incourantheid van de voorraden. De gemiddelde omlooptijd van de voorraden over 2010 daalde met 5 dagen naar 111 dagen.

OMZETVERDELING

(in miljoenen euro's)

**Debiteuren**

Het debiteurensaldo nam met € 7,1 miljoen toe. Waarvan € 4,8 miljoen werd veroorzaakt door de 'nieuwe' activiteiten Nederlandse Staal Unie, Stalutech Benelux en Jean Heybroek. Het herstel van de afzet bij Kamps de Wild, Reesink Technische Handel en Packo Agri zorgde voor een € 2,0 miljoen hoger debiteurensaldo. Reesink Staal kende een stijging van € 0,4 miljoen. Bij de overige handelsbedrijven nam het saldo met € 0,1 miljoen af. De gemiddelde omlooptijd van de handelsdebiteuren daalde met 4 dagen naar 43 dagen.

Werkkapitaal

Het werkkapitaal steeg in 2010 met € 0,5 miljoen (2009: stijging van € 11,8 miljoen door onder meer de levering van de gronden aan de Havenstraat te Zutphen) naar € 27,2 miljoen. De negatieve kasstroom uit operationele activiteiten 2010 ad € 4,0 miljoen werd voor € 6,0 miljoen veroorzaakt door het opbouwen van voorraad en het verkrijgen van een debiteurenpositie bij Nederlandse Staal Unie en Stalutech Benelux. Bij de overname vertoonde de voorraad 'gaten' en werden de debiteuren niet door ons uit de boedel overgenomen.

Winst per aandeel

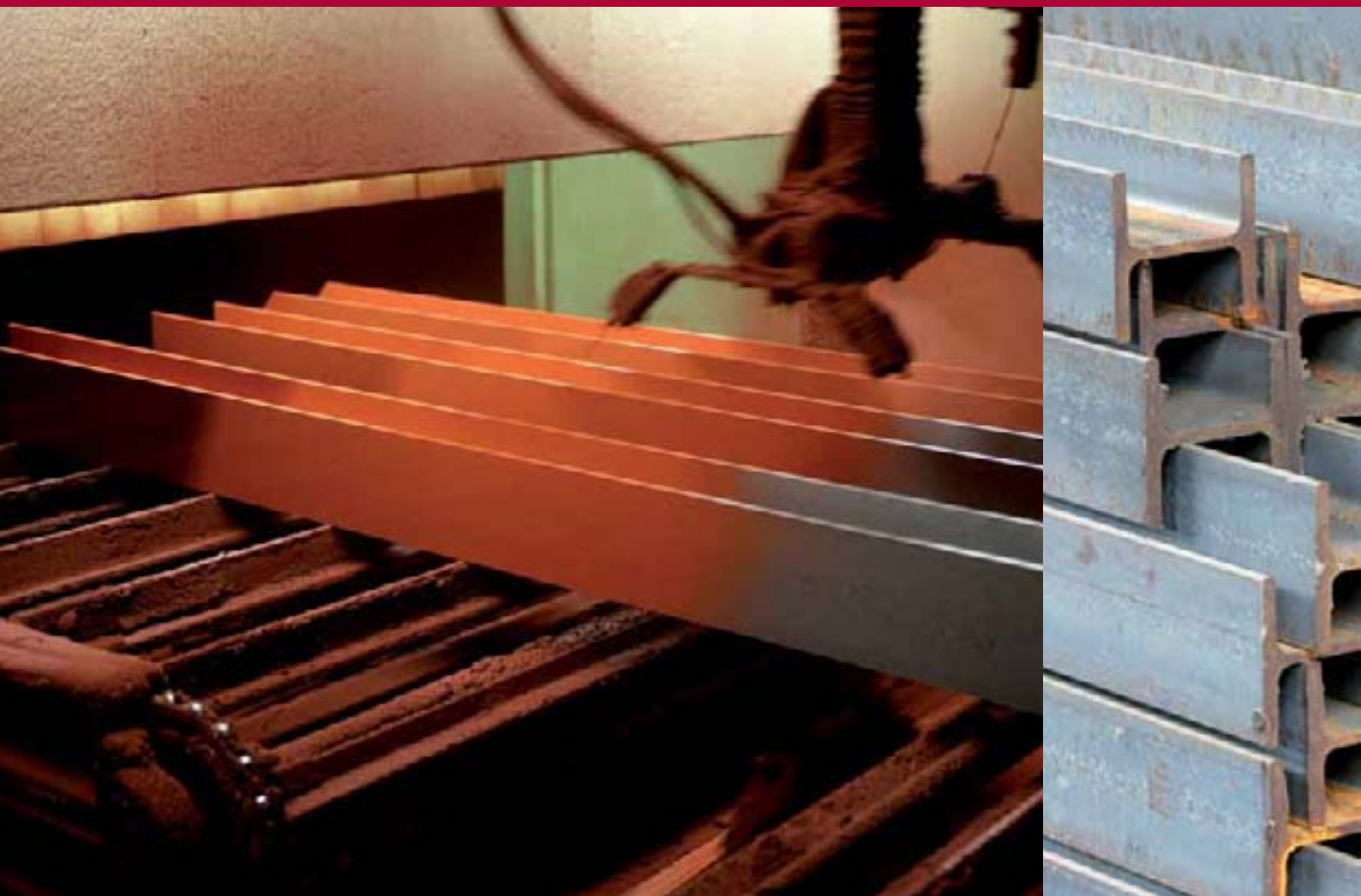
De winst per (certificaat van) gewoon aandeel bedroeg € 8,66 (2009: € 2,90) per gewoon aandeel van € 4,- nominaal. Aan de algemene vergadering van aandeelhouders zal worden voorgesteld om over 2010 per (certificaat van) gewoon aandeel een dividend uit te keren van € 7,00, een pay-out percentage van 80,8%.

Overige mutaties eigen vermogen

De goodwill, die werd betaald voor de overname van Jean Heybroek en de nabetaling van de goodwill voor de overname van Packo Agri, wordt in mindering gebracht op het eigen vermogen. De herwaardering van de bedrijfsgebouwen en terreinen die aan de eigen bedrijfsuitoefening dienstbaar zijn leidde tot een vermindering van de herwaarderingsreserve met € 0,9 miljoen. Per saldo daalde het eigen vermogen met € 4,3 miljoen als gevolg van deze rechtstreekse mutaties.

ONROEREND GOED

Een deel van het eigen vermogen van de onderneming zit in gebouwen en terreinen. Uitgangspunt hierbij is dat het



onroerend goed ten dienste staat van de onderneming, zo niet dan nemen wij op den duur afscheid.

In het afgelopen jaar hebben wij twee gebouwen onder ontbindende voorwaarden verkocht. Het gebouw in Den Bosch dat na de verkoop van Dutec B.V. te groot was voor SCI alleen hebben wij voor € 1,5 miljoen verkocht. Het groten-deels vervallen pand in Rotterdam, waar antikraak in zat, en dat is gebouwd op in erfpacht gehouden grond, hebben wij verkocht aan het Havenbedrijf voor € 1,15 miljoen. Dit gebouw was reeds volledig afgeschreven. Er was een voorziening van € 300.000,- in de balans opgenomen voor de kosten van sloop en sanering. Wij zullen dit object gesloopt en gesaneerd opleveren.

Het Havenbedrijf heeft het Hoger Beroep aangaande het geschil over de erfpacht ingetrokken.

We hebben een vergunningaanvraag lopen voor de nieuwbouw van Reesink Technische Handel en Stierman op de Ecofactorij te Apeldoorn, achter het huidige distributiecentrum. Het gaat om een modern distributiecentrum van ongeveer tienduizend vierkante meter, inclusief scholingsruimtes,

kantoren, werkplaats en showroom. De verwachte investering ligt rond € 3,7 miljoen. De bouw zal dit jaar aanvangen. Bij de bouw passen wij zo veel mogelijk duurzame oplossingen toe, zoals gebruik van aardwarmte. Hiervoor maken wij gebruik van de expertise van Jean Heybroek om met horizontaal gestuurde boorsystemen een speciaal type warmtewisselaar te gebruiken, zodat aardwarmte zowel voor de verwarming als de koeling zorgt.

MEDEWERKERS

Aantal medewerkers

Het gemiddeld aantal medewerkers steeg van 336 in 2009 tot 364 in 2010. Autonoom daalde het gemiddeld aantal medewerkers met 16.

Om onze medewerkers van de verschillende werkmaatschappijen van elkaars activiteiten op de hoogte te houden, hebben wij een personeelsinformatiebulletin in het leven geroepen. Zo hopen wij een impuls te geven aan de betrokkenheid bij de onderneming.



Een groot aantal medewerkers van Reesink Retail en Interlogica staat grote veranderingen te wachten. Een aantal is bij THR B.V. gaan werken, anderen bij DGN retail, terwijl een deel bij Reesink is gebleven. Het doet ons goed dat de betrokken medewerkers zelf positief reageerden op deze herstructurering en het ervaren als een nieuwe uitdaging.

Voormalig lid van de groepsdirectie en directeur Reesink Retail, José ten Dijk-van Diemen, is per 17 februari 2011 aangesteld als directeur Formules bij DGN retail.

Wij waarderen het enorm dat wij ook het afgelopen jaar weer terug hebben kunnen vallen op loyale medewerkers en zijn hun erkentelijk voor hun inzet en flexibiliteit.

Opleidingen

Met het oog op onze strategie om in het industriële segment in te zetten op co-makingship bieden wij onze medewerkers de mogelijkheid relevante opleidingen te volgen. Bij Reesink Staal hebben het afgelopen jaar veel medewerkers hun kennis opgeschaald. Binnen het groene segment nemen wij over het

algemeen hoog opgeleide mensen aan die voortdurend door de fabrikant worden bijgeschoold.

MVO

Maatschappelijk verantwoord ondernemen betekent dat de onderneming rekening houdt met de effecten die zij heeft op het milieu en de mensen binnen en buiten de onderneming. Wij doen dit naar eer en geweten zowel in de eigen bedrijfsvoering als bij onze klanten. Zo werken wij met volledig recyclebaar staal.

Onze medewerkers zijn de belangrijkste succesfactor voor het leveren van optimale prestaties. Daarom stellen wij hoge eisen aan de veiligheid van onze medewerkers. Zij dragen veiligheidskleding en -schoenen waar vereist, in het bedrijf hangen defibrillators en passen wij de werkomgeving aan waar nodig.

De Ecofactorij, het bedrijventerrein in Apeldoorn waar ook het nieuwe distributiecentrum voor Reesink Technische Handel en Stierman wordt gebouwd, maakt gebruik van duurzame technieken. Het is zelfs opgenomen in het Jaarboek Beste bedrijventerreinen van 2009, omdat volgens de redactie van het jaarboek het gebruik van duurzame technieken een van de sterke punten van het terrein is.

De gemeente Apeldoorn wil vijf windturbines laten plaatsen op en nabij het bedrijventerrein de Ecofactorij. Wij zijn in gesprek met het parkmanagement van de Ecofactorij om hier eventueel op aan te sluiten.

Juridische zaken van enige importantie

Er loopt een hoger beroep tegen het vonnis van de Rechtbank inzake de door de gemeente Apeldoorn betaalde schadevergoeding van € 1,9 miljoen wegens tegenwerking bij de verhuizing van Zutphen naar Apeldoorn (zie voorwoord).

De zaak McCormick loopt nog steeds. Het gaat hier om het uitkleden van een Engelse vennootschap door de toenmalige bestuurders. Zij zullen verhoord worden om te beziën of hun paulianeus handelen verweten kan worden.

Het proces tegen een ex-medewerker wegens schending van het concurrentiebeding is geschikt.

Bij het NAI (Nederlands Arbitrage Instituut) loopt een procedure inzake de afwikkeling van de beloning en incidentaal-regeling van de voormalig bestuurder.

Hoofduitgangspunten en vooruitzichten 2011

- Verdere invulling geven aan de strategie zoals hiervoor omschreven voor het groene- en het industriële segment.

- Ontvlechting van systemen en processen van Interlogica en het inrichten van Reesink Support B.V. (F&A, P&O en ICT).
- Nieuwbouw Reesink Technische Handel en Stierman.
- Inrichting onderdelendistributie voor Reesink Technische Handel, Stierman en Kamps de Wild.
- Duidelijkheid over de bouw van het Centre of Agricultural Excellence.
- Mogelijke behandeling van het hoger beroep inzake de schadeclaim tegen de gemeente Apeldoorn.

Wij zijn voor 2011 zeer positief gestemd over het groene segment, met name de landbouwactiviteiten.

Het uiteindelijke resultaat zal afhangen van de ontwikkelingen in de staalsector. Hier houden wij rekening met twee scenario's:

- Een dubbel dip scenario. Dit zal zich voordoen als de bouwactiviteiten nog verder verslechteren. Dit zal dan de gehele industrie treffen.
- Een gematigde groei. Hierbij gaan wij uit van 1 ½ – 2% omzetgroei voor de staalmarkt. In dit scenario stabiliseert de bouw zich en trekken de consumentenbestedingen aan, waardoor tevens de investeringen in het bedrijfsleven toenemen.

Afgezien van bovenstaande maken wij ons enigszins zorgen over de voortgaande bezuiniging met name in de overheidsmarkt. Dit kan vooral Jean Heybroek en Stierman treffen voor wat betreft de levering van machines voor openbaar groen.

Ondanks een te verwachten lagere omzet door het niet consolideren van de doe-het-zelf activiteiten in 2011, verwachten wij dat het bedrijfsresultaat op hetzelfde niveau blijft als in 2010.

De basis voor een sterke fundering is gelegd. Vanuit hier gaan we verder bouwen!

Zutphen, 7 april 2011

De Directie

Gerrit van der Scheer

Het groene segment

KAMPS DE WILD B.V.

REESINK TECHNISCHE HANDEL B.V.

STIERMAN B.V.

PACKO AGRI N.V.

JEAN HEYBROEK B.V.

Kamps de Wild B.V. bedient met vijf merken de agrarische ondernemingen. *Claas* richt zich volledig op de landbouwsector en is een van de toonaangevende producenten van zelfrijdende oogstmachines. Het programma omvat verder tractoren, systeemtractoren, hooibouwmachines, opraapwagens, persen, pers/wikkelcombinaties en telescoopladere.

Amazone levert producten van grondbewerking tot oogstklaar maken (o.a. grondbewerkingsmachines, kunstmeststrooiers, spuiten en zaaimachines).

Kaweco is het eigen merk van Kamps de Wild en levert een breed pakket aan bemesters voor gras- en bouwland, transporttanks, de silagetransporttechniek (RADIUM) en dubbeldoelwagens (THORIUM).

McHale legt zich toe op de ontwikkeling en productie van machines voor de berging en conservering van grassilage voor de veehouderij en loonbedrijven.

Weed-it is een apparaat dat op milieuvriendelijke, selectieve wijze onkruid op verharde en halfverharde ondergrond bestrijdt.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

De omzet over 2010 liet een lichte verbetering zien ten opzichte van 2009. Hoewel het jaar slecht begon, gaf het herstel van de melkprijs in het voorjaar en de graanprijs in de zomer van 2010 een positieve impuls aan de investeringsbereidheid. De voorraden die in 2009 flink waren opgelopen hebben wij in 2010 succesvol afgebouwd. Het aantal medewerkers is vrijwel constant gebleven en wij hebben de personeelskosten goed in de hand gehouden. Daarnaast hebben wij met een actief debiteurenbeleid het aantal debiteurendagen weten terug te dringen.

De marges stonden enigszins onder druk. Een van de oorzaken hiervan was, ironisch genoeg, het succes van ons leve-



Erwin Ros, directeur van Kamps de Wild kijkt terug op herstel in 2010 en ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. Tevens staat hij stil bij de rol van distributeur.

ringsprogramma. Door de enorme groei van het aantal bio-gasinstallaties in Duitsland nam de vraag naar onze KAWECO RADIUM silagewagens navenant toe. Op exportproducten maken wij echter kleinere marges. Daarbij stagneerde de verkoop van onkruidbestrijdingsmachines vanwege onzekerheid over de wetgeving. De werkzame stof waar deze machines mee werken wordt steeds toegelaten voor een termijn van 10 jaar, en die termijn loopt in 2012 af. In afwachting van nieuwe wetgeving stellen aannemers in openbaar groen en hoveniers nieuwe investeringen voorlopig uit.

In 2010 hebben wij de rationalisering van ons dealernet doorgezet en grote stappen gezet met de voorwaartse integratie richting dealers.

Wij willen met onze dealers die er open voor staan in alle denkbare vormen intensiever samenwerken. Te denken valt aan participatie, management support of een dealer development programma van Claas. In het laatste geval lichten wij het bedrijf op verschillende niveaus door: de werkplaats, de communicatiestromen, de docu-

mentatie, opbouw van de marges enz. Ook willen wij van actieve dealers de financiële mogelijkheden verruimen met enerzijds een aantrekkelijk stock finance programma en anderzijds door ondersteuning bij de vermarkting van inruilmachines. Dit alles heeft uiteindelijk als doel de rentabiliteit van de dealers te verhogen.

Het afgelopen jaar hebben zich belangrijke verschuivingen voorgedaan in het dealerlandschap en hebben vrijgekomen dealers zich bij ons gemeld. Er is dus een 'reshuffle' aan de gang, waarvan de uitkomst nog niet vaststaat.

Dit brengt ons op een belangrijke kwestie: de rol van de distributeur. Claas en Amazone zijn hier duidelijk in: waar mogelijk werken zij met distributeurs, waar nodig hebben zij dochterbedrijven. Dat komt er op neer dat Claas en Amazone in grote landen met dochterbedrijven werken, want praktisch geen distributeur kan het benodigde kapitaal financieren. In kleinere landen werken ze met distributeurs. Bovendien willen de fabrikanten liever geld besteden aan R&D dan aan de groothandel. Dit neemt niet weg dat wij onze toegevoegde waarde als distributeur

continu moeten bewijzen. Wij hebben alleen bestaansrecht als wij slimmer en sneller werken, voor een prijs die niet hoger ligt dan wanneer de fabrikant/de principaal het zelf zou doen. Enerzijds moeten wij de dealer zodanig ondersteunen dat hij zich kan richten op zijn lokale zaken en anderzijds de fabrikant zoveel uit handen nemen dat hij zich kan richten op R&D, productie en productieplanning. Wij ondersteunen onze dealers met een strategische voorraad, voorraadfinanciering en vendor lease. Wij hebben een telefonische helpdesk en staan de dealer met raad en daad bij. Bovendien hebben wij de expertise in huis om oplossingen te bieden bij complexe technische vraagstukken. Wij bieden onze dealers intensieve trainingen aan, waarvoor jaarlijks 700-800 manuren gepland staan bij het trainingscentrum. Tevens houden wij ons bezig met marketing gericht op de eindgebruiker - niet om de dealer te passeren - maar om onze betrokkenheid te tonen en om, mocht er een dealer uitvallen, zijn taken waar te nemen totdat er een geschikte dealer gevonden is. Ook zaken als het toekennen van verlengde garantie, in de vorm van een driejarig garantieplan, versterken onze positie als distributeur.

Verder zijn wij ervan overtuigd dat boeren niet te ver willen rijden voor de aanschaf en onderhoud van hun machines, zelfs niet als zij deze via internet in het buitenland enkele procenten goedkoper zouden kunnen krijgen. Voor Nederland gaan wij voor kleine en middelgrote machines uit van zo'n 60-80 verkooppunten. Die hebben wij nu. Voor de hele grote machines werken wij met 10 dealers en dat is voldoende.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Wij gaan verder met de rationalisering van ons dealernetwerk en de intensieve voorwaardtse integratie. Daarbij blijft de focus liggen op onze huidige vijf merken.

De kosten blijven wij scherp in de gaten houden, evenals onze debiteuren en de voorraden.

Op alle gebieden waar wij actief zijn, hebben wij de laatste jaren een gestage groei gezien. Deze willen wij voortzetten, met name door ons marktaandeel te vergroten en als distributeur toegevoegde waarde te blijven leveren.

Wij verwachten dat de groei zal komen van het traditionele familiebedrijf, dat met 2 á 3 gezinsleden werkt, én van de hele grote bedrijven die met meerdere personeelsleden werken. Vooral in de veehouderij zien wij dat boeren investeren in zaken die hun leven makkelijker maken, zoals melk-, voerrobots en hoge capaciteitsmachines.

In het algemeen investeert de Nederlandse boer in kwaliteit. Daarbij kijkt hij in toenemende mate naar de 'total cost of ownership', dus zaken als de aanschafprijs, het onderhoud, brandstofkosten, inruilwaarde en levensduur. Onze merken zijn 'state of the art', weliswaar soms wat duurder in de aanschaf, maar in de total cost of ownership benadering uiteindelijk goedkoper. Hier zien wij dus groeimogelijkheden.

Tevens zullen loonwerkers een belangrijke rol blijven vervullen en ook daar kunnen wij groei realiseren. Verder verwachten wij de komende twee jaar nog te profiteren van de bouw van bio-gasinstallaties in Duitsland. Dit jaar komen er al zo'n 800 bij.

Wij zien op korte termijn weinig mogelijkheden voor geografische expansie. Dit zou hooguit mogelijk zijn met de Kaweco machines, die wij zelf in co-makingship produceren.

De herstructurering van de doe-het-zelf activiteiten zal grote veranderingen in onze logistiek en dienstverlening veroorzaken omdat de distributie van machineonderdelen weer bij ons zal komen te liggen. Marketingtechnisch gezien biedt dit ons vooral het voordeel dat wij ons beter kunnen profileren als totaalleverancier: zowel de machines als onderdelen onder één dak. Verder kan de klant in geval van

nood de benodigde onderdelen in Nederland ophalen, zodat z'n machine binnen de kortste keren weer draait.

Indien wij mogelijkheden zien producten aan ons programma toe te voegen die puur complementair zijn dan zullen wij dat zeker doen, zoals de Koreaanse compact tractoren die Jean Heybroek gaat leveren; een mooi voorbeeld van synergie aan de verkoopkant. Wij hebben een aantal dealers gevonden die intensief met ons willen samenwerken wat betreft deze compact tractoren. We zijn van plan in de zomer een soort roadshow te organiseren bij dealers, waarbij ter promotie deze compact tractoren hun opwachting zullen maken.

ANNE BAKKER, BOS MECHANISATIE:

Door de herstructurering van het dealerbeleid van een belangrijke principaal zagen wij ons zelfstandig ondernemerschap en daarmee onze betrokkenheid en service in het gedrang komen.

Na een aantal fabrikanten intensief met elkaar te hebben vergeleken, hebben wij gekozen voor het wereldmerk CLAAS.

Wij hebben als grootste CLAAS hooibouwmachine-dealer van Nederland al meer dan 30 jaar ervaring met dit merk en de mensen erachter. Daar komen nu de CLAAS tractoren bij. De filosofie van dit bedrijf sluit naadloos aan op de onze. Bovendien is er geen tweede merk dat zo compleet is. En minstens zo belangrijk: wij blijven zelfstandige ondernemers.

Reesink Technische Handel B.V.

levert machines voor agrarische toepassingen, zoals grondbewerking, maaien, oogsten en voeren. Klanten zijn: veehouders, akkerbouwers, tuinbouwers en loonwerkers. Het Franse merk Kuhn neemt al meer dan 50 jaar een centrale plaats in het leveringsprogramma in. Daarnaast vertegenwoordigt RTH ook de merken Rauch, Einböck, Knoche, Hauer en Bergmann. RTH importeert en verhandelt de machines via een dealernetwerk en levert derhalve niet direct aan de eindgebruiker. RTH heeft geen tractoren in het assortiment.



Arjan Mulder, directeur Reesink Technische Handel, wil een onmisbare schakel zijn en blijven tussen principalen en dealers.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Begin 2010 ondervonden wij in de landbouwsector nog de effecten van het zeer moeilijke jaar 2009, waarin de inkomsten van akkerbouwers, veehouders en loonwerkers sterk zijn gedaald. Hoewel wij via dealers verkopen, raakt het resultaat van de eindgebruiker ook ons. In de landbouwsector zagen wij in 2010 als eerste een langzaam herstel van de zuivelprijzen. Daar wij het overgrote deel van onze machines afzetten in de melkveehouderij, zette bij ons ook het herstel in. Het ging bepaald nog niet snel. Ten eerste omdat de voorgaande periode van 1 tot 1,5 jaar er flink ingehakt heeft en dus waren er nauwelijks financiële middelen om te investeren. Daarbij komt dat in de jaren voor de crisis het investeringsniveau bijzonder hoog was. Derhalve voelde men ook niet direct een grote noodzaak om te investeren. Pas in de laatste maanden van 2010 begon het aantal orders flink op te lopen.

In de akkerbouw verliep het eerste halfjaar 2010 minder goed dan verwacht. Vanaf de zomer zagen wij een duidelijke stijging van de vraag, ingegeven door een aanmerkelijk hoger prijsniveau op de wereldvoedselmarkt. Debet hieraan waren onder andere de weersomstandigheden in sommige delen van de wereld, zoals de bosbranden

in Rusland, die flinke gevolgen hadden voor de beschikbare hoeveelheid voedsel. Aan de andere kant leidt de welvaartstijging in landen als China en India tot een stijgende vraag naar voedsel; voedsel dat voor een belangrijk deel in ons deel van de wereld wordt geproduceerd. Dit zijn voor ons belangrijke ontwikkelingen die een goed uitgangspunt voor 2011 vormen.

Al met al was 2010 een beter jaar dan 2009; dankzij gunstige marktontwikkelingen en door de uitbreiding van ons programma in 2009 hebben wij in 2010 verdere omzetgroei gerealiseerd. De balenpersfabrikant in Geldrop, die Kuhn eind 2008 heeft overgenomen, had al een goede marktpositie. Zo heeft deze acquisitie ons dus een stuk extra marktaandeel opgeleverd. Het afgelopen jaar maakten de balenpersen en wikkelaars van deze fabrikant voor het eerst een vol jaar onderdeel uit van ons programma. Hoewel grote omzetbrengers, vergen deze machines ook veel service en marktwerking. In 2010 hebben wij hiervoor een aantal mensen omgeschoold en de product manager van de vorige leverancier overgenomen. Sinds september 2010 worden de machines exclusief onder de naam Kuhn verkocht. En omdat Kuhn bekend staat als betrouw-

baar en degelijk, vergemakkelijkt dit de verkoop.

Ook Bergmann, met onder andere meststrooiers en opraapwagens, draaide in 2010 voor het eerst volledig mee in ons programma. Met de producten van Bergmann zitten we vooral met loonwerkers om de tafel en dan komen vanzelf ook andere producten, zoals die van Kuhn, ter sprake. Dit leidt niet direct tot opzienbarend omzetgroei, maar versterkt wel onze positie binnen een bredere groep klanten. Ook de komende jaren zullen wij streven naar verbreding van ons programma om groei te realiseren en de relatie met onze dealers te versterken.

Wij hechten aan een goede band met onze dealers en zijn ervan overtuigd dat een combinatie van factoren deze versterkt. Zo willen wij zoveel mogelijk exclusiviteit bieden, onder andere in de vorm van gebiedsgrootte, geven wij trainingen, bieden services en after-sales, en ondersteunen hen waar nodig. En tenslotte streven we naar een zo compleet mogelijk productenpalet. Wij werken met een aantal grotere dealers maar ook met kleinere, omdat boeren geen grote afstanden willen afleggen om een machine te kopen. Het liefst kopen ze binnen een straal van 15-20 kilometer. Bovendien willen ze verzekerd



zijn van goede service in de buurt.

Het nieuwe beursconcept waarmee wij in 2010 gestart zijn, sluit goed aan bij ons streven naar sterke relaties met onze dealers en indirect ook de eindgebruiker. Het gaat hier om een tweejaarlijkse landelijke buitenbeurs, georganiseerd door de federatie Agrotechniek, waar wij lid van zijn. In september 2010 vond de eerste happening plaats in Biddinghuizen, Flevoland, een goed bereikbare en centraal gelegen locatie. Doordat wij een groot aantal vierkante meters ter beschikking hadden, konden we veel van de producten uit ons programma tonen en een goed beeld van ons bedrijf neerzetten. Daar ligt onze kracht en onze uitstraling. De beurs was een groot succes.

De Europese seedlinertour die Kuhn in juni 2010 heeft georganiseerd past eveneens goed bij onze aanpak. Tijdens deze tour werd een programma voor grondbewerking- en zaaimachines gedemonstreerd. Ons deel van de tour besloeg twee dagen. De eerste dag was bestemd voor dealers en vond plaats in het open veld, waar zij de machines konden zien werken en vragen stellen. Tevens was er een verkooptraining. Medewerkers van Kuhn uit Frankrijk waren aanwezig om alle ins en outs toe te lichten. De tweede dag was toegespitst op de eindgebruikers. Ook zij konden de machines in werking zien. Wij zijn ervan overtuigd dat dit de relaties in het netwerk versterkt. Met behulp van dit soort demonstraties moeten

wij, met name in de akkerbouw, verdere groei kunnen realiseren.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Wij willen onze dealers en eindgebruiker alles bieden wat zij nodig hebben en daarmee de kans verkleinen dat zij met andere leveranciers in gesprek gaan. Wij kijken dus naar productgroepen waarmee wij ons programma kunnen verbreden. Wij zijn uitdrukkelijk niet op zoek naar acquisitiemogelijkheden die overlap geven: een acquisitie moet altijd aanvullend zijn. Onze focus ligt op de Nederlandse markt. Daar wij de laatste jaren ons programma al behoorlijk hebben uitgebreid met onder andere nieuwe producten van Kuhn verwachten we de komende tijd geen acquisities te doen. Wel gaan wij dit jaar van start met de verkoop van veldspuiten van de Franse fabrikant Blanchard, die recent door Kuhn is overgenomen. Met deze veldspuiten kan men beschermingsmiddelen toepassen op gewassen. Dit voor ons nieuwe en redelijk gecompliceerde product vraagt een zeer intensieve marktwerking. Wij verwachten de komende jaren met deze productgroep omzetgroei te realiseren.

Zoals hierboven al aangegeven zien de marktontwikkelingen er hoopgevend uit voor 2011. Wij gaan ervan uit dat het aandeel van de akkerbouw in de omzet de komende jaren zal toenemen.

Voor dit jaar staat ook de nieuwbouw op de Ecofactorij op de agenda, waar Reesink Technische Handel en Stierman zich beiden zullen vestigen. Zo willen wij nog meer eenheid uitstralen naar onze afnemers en leveranciers.

Een doorlopend aandachtspunt blijft de rol van de distributeur in het speelveld van principalen en dealers. Ons leveringsprogramma dient voldoende onderscheidend en divers te zijn om dealers aan ons te binden. Wij willen een onmisbare schakel zijn en blijven door trainingen te geven, te weten wat de agrariër vraagt en waarom, en te adviseren waar nodig. En door sterk te zijn in het houden van voorraad, wat in ons geval vanwege de diversiteit bijzonder complex is. Onze kracht op dit gebied ligt ook in het feit dat wij als onderdeel van een gezonde groep kunnen zorgen voor financiering.

Ten slotte merken wij nog op dat Kuhn veel geld steekt in ontwikkeling en fabricage. Men laat de distributie over aan sterke distributeurs.

GEORGE LAAN, VERTEGENWOORDIGER BIJ D.J. VAN DEN BROEK:

Wij werken al 30 jaar samen met Reesink en nemen het totale programma af. Het zijn stuk voor stuk kwaliteitsproducten en Reesink is een onderneming die ervoor gaat.

Reesink heeft service hoog in het vaandel en wij doen daar als dealer naar onze klanten toe nog een schepje bovenop. Dan krijg je een juiste samenwerking en ontstaat er een win-win situatie. Want stel dat Reesink alles goed zou doen en wij zouden als dealer de kantjes ervan aflopen, dan gaat het per saldo niet goed. Alles in de gehele keten moet in orde zijn: de prijs, het product en de after-sales. Een keten is namelijk zo sterk als de zwakste schakel.

Stierman B.V. is een 100% dochter van Reesink Technische Handel en voert een assortiment machines, gereedschappen en onderdelen voor bosbouw, tuinbouw en parkonderhoud, alsmede de daarbij gebruikte hulpmiddelen zoals beschermende kleding. Klanten van het dealernetwerk zijn overheden, met name gemeentes, maar ook private bedrijven, zoals hoveniers. Merken die o.a. worden gevoerd zijn: Sticomfort, Stico, Oregon, Posch.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Voor Stierman was 2010 een beter jaar dan 2009. De omzet is duidelijk gegroeid ten opzichte van 2009.

Met het oog op aanstaande overheidsbezuinigingen verwachten wij wel dat een gedeelte van onze omzet onder druk zal komen te staan. Om dit te compenseren en op termijn te groeien zoeken wij uitbreiding binnen het bestaande programma met aanvullende producten c.q. nieuwe agentschappen. Daarnaast zal toekomstige groei uit een nog nauwere samenwerking met Reesink Technische Handel komen. Verder kijken we naar overlappingsen in de programma's van beide ondernemingen: hoe wij bijvoorbeeld producten van Kuhn bij Stierman klanten onder kunnen brengen en andersom. Zo kunnen we voor beide bedrijven groei realiseren.

Op de Groenbeurs in september 2011 in Papendal hebben we een gezamenlijke stand om onze producten over en weer te tonen en onze samenwerking te visualiseren.

Ook de eerder genoemde verhuizing naar de Ecofactorij moet bijdragen aan het uitstralen van onze eenheid.

Daar Stierman en Reesink Technische Handel een totaal verschillende klantenkring bedienen, benadrukken wij wel dat ieder zijn eigen verkoopapparaat zal behouden.



Jan Packo, directeur Packo Agri, ziet een trend bij melkveehouders naar grotere en efficiëntere machines.

De in België gevestigde onderneming **Packo Agri N.V.** levert net als Reesink Technische Handel B.V. vooral het assortiment van de Franse fabrikant Kuhn. Daarnaast vertegenwoordigt het nog een aantal andere merken voor landbouwers en loonwerkers, waaronder kunstmeststrooiers Bogballe, spuitmachines Berthoud en Dubex, frontladers MX, grondbewerkingsmachines Köckerling en Guttler, groentenzaaimachines Agricola Italiana en fronthefsystemen Zuidberg. Zo'n 15-20% van de omzet wordt gerealiseerd door de afdeling Packo Greentech die machines levert voor het onderhoud van groenvoorzieningen, bosbouw en wegenbouw van de merken Kuhn, MX, Bogballe, Savary, Linddana, FAE, FSI, Posch en Tuchel.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Eind 2009 kregen wij tijdens "Agribex", een belangrijke internationale beurs voor land- en tuinbouw en de groensector in Brussel, al het gevoel dat de markten begonnen aan te trekken. Uiteindelijk hebben wij 2010 een stuk beter afgesloten

dan 2009. Ook 2011 is goed begonnen. De voedselprijzen, waaronder de melk- en graanprijzen, zijn weer op peil.

Net als Reesink Technische Handel zijn wij in 2010 gestart met de verkoop van Kuhn balenpersen en wikkelaars. Het eerste jaar was moeilijk, maar dat is niet ongebruikelijk in onze branche. Ten eerste hadden bestaande dealers (van vóór de overname van de balenpersfabrikant door Kuhn) nog voorraden, die zij probeerden te verkopen. Ten tweede wilden wij een nieuw netwerk opzetten met onze bestaande dealers en indien nodig aangevuld met nieuwe partners. Wij hebben nu een selectief dealer-netwerk voor deze machines en zijn ervan overtuigd dat het goed komt.

De meeste melkveehouders in België zijn gevestigd in het noorden van de provincies Antwerpen en Limburg en in het oosten en zuiden van de provincie Luik. De melkveehouders zijn zich aan het voorbereiden op de afschaffing van de melkquota in 2015: vanaf dan is iedereen vrij om zoveel melk te produceren als hij wil. Het is te verwachten dat de melkveehouders die er de komende jaren in slagen de grootste te zijn



en het meest efficiënt te produceren, in de toekomst overleefd zullen blijven. Nu zijn er nog zo'n 10.000 melkboeren met een gemiddeld quotum van 300.000 liter melk per jaar, terwijl zij zo'n 500.000 – 600.000 liter zullen moeten produceren.

Wij zien nu al dat er grotere stallen worden gebouwd om meer koeien te huisvesten. Ook zal er met het oog op de mineralenbalans meer grond per boerderij nodig zijn en dus ook meer en grotere machines om het grasland te bewerken: maaiers, schudders, harken en persen. Dit alles met als doel de best mogelijke kwaliteit ruwvoer voor de koeien te produceren. Immers, goede bouwstoffen in het ruwvoer van de koe geven de meest rendabele melk. Wij merken deze ontwikkeling reeds duidelijk in onze verkoop.

Wij zijn ervan overtuigd dat wij onze dealers maximaal moeten ondersteunen/begeleiden. Wij hechten dan ook belang aan een goede after-sales service, technische begeleiding en ondersteuning, kennisoverdracht en het snel kunnen leveren van onderdelen. Aan de andere kant willen wij onze dealers zo 'trouw' mogelijk maken. Wij streven naar grotere, betere en trouwere dealers. Hiertoe hebben wij zo'n vier jaar geleden het begrip "Pro+ dealer" ingevoerd: de dealers worden gequoteerd op een aantal parameters en kunnen bij een gunstige beoordeling Pro+ dealer worden. Ook voor de dealers van persen maken wij een selectief netwerk:

de G+ dealers. Momenteel tellen wij in België 16 G+ dealers.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Net als Reesink Technische Handel zijn wij onlangs gestart met de spuittoestellen van Kuhn-Blanchard. De komende tijd zullen wij het dealernetwerk verder moeten ontwikkelen en opleidingen organiseren.

Zoals hierboven al aangegeven vinden wij het uitermate belangrijk om onze dealers optimaal te begeleiden en te ondersteunen. Daarom hebben wij besloten om onze technische dienst in 2011 beter te structureren. Dit houdt in dat een technische manager aangesteld zal worden die het geheel van after-sales en technische activiteiten zal coördineren.

Voor onze afdeling Greentech zijn wij voortdurend op zoek naar producten om het assortiment uit te breiden. Wij hebben nog niets specifiek op het oog, maar geven ogen en oren goed de kost op diverse beurzen.

De grote uitdaging voor de komende jaren zal zijn om met onze machines goed te kunnen blijven inspelen op de geschetste trend naar grotere en efficiëntere machines.

MANFRED MARTENS VAN M-TRAC IN BELGIË:

Als dealer werken wij sinds twee jaar naar volle tevredenheid met Packo. Wij nemen het merendeel van het Kuhn programma af. Wat ons vooral aanspreekt zijn de familiale banden: je kan elkaar op gelijk niveau aanspreken. En het feit dat er altijd iemand bereikbaar is. Niet alleen telefonisch, maar ook in levende lijve. Als je een onderdeel nodig hebt, kan je dat 's avonds laat nog afhalen.

ILSE BLONDEEL en haar echtgenoot **GUY DEMEULDRE** zijn werkzaam in het Franstalige gedeelte van België. Zij nemen vooral de producten van Kuhn van Packo af. Dit is een bekend en sterk merk, waar zij zeer tevreden over zijn. Hun relatie met Packo is goed en zij zijn vooral te spreken over het feit dat Packo hen op de hoogte houdt van alle nieuwigheden. Ook doet Packo wel eens vergelijkingen met concurrerende machines en schuwt het niet om zowel de plus- als minpunten te tonen. Een goed initiatief.

Jean Heybroek B.V. is al bijna 60 jaar distributeur van Toro, wereldwijd een van de grootste merken op het gebied van groentechniek. Met name om de afhankelijkheid van Toro te verminderen zijn in de loop der jaren de segmenten grondtechniek en reinigingstechniek toegevoegd. Ogenscheinlijk hebben deze segmenten weinig met elkaar van doen, maar de samenhang zit in de techniek. 'Alles is een samenstel van wielen, lagers, assen verbrandingsmotoren en hydrauliek', aldus Roon Hylkema. Binnen alle drie de segmenten heeft service de hoogste prioriteit. 'Als wij goede service verlenen, is de kans groot dat de klant, als hij aan een vervangingsinvestering toe is of als hij zijn activiteiten gaat uitbreiden, bij ons komt. Is onze service niet goed dan haakt hij af.'

Groentechniek machines voor de professionele en particuliere gebruiker. Gazonmaaimachines, werktuigdragers, onkruidborstels, tractoren, transportvoertuigen en beregeningsinstallaties voor onderhoud van golfbanen, openbaar- en particulier groen, recreatie- en sportterreinen.

Bekende merken: Toro en Club Car.

Grondtechniek machines en apparatuur voor aanleg van ondergrondse infrastructuur, zoals horizontaal gestuurde boorinstallaties, boorvloeistofmeng- en recyclingsystemen, kabelploegen, kabelzoekapparatuur, kettingsleuvingraafmachines. Bekend merk: Ditch Witch.

Reinigingstechniek machines om te vegen, schrobben en reinigen van retail en institutie tot zware industrie voor vloeroppervlaktes van 100 tot 10.000 m². Bekende merken: Factory Cat, Idal en DEC.



Roon Hylkema, directeur van Jean Heybroek, vertelt enthousiast over de activiteiten van de in 2010 door Koninklijke Reesink overgenomen onderneming.

GROENTECHNIEK

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Met het merk Toro zijn wij in Nederland marktleider. In België was 2010 het eerste volledige jaar met Toro. Vergeleken met 2009 was 2010 een minder goed jaar. Terwijl wereldwijd 2009 het jaar van de recessie was, was het voor ons een heel goed jaar. Voor ons kwam de 'naschok' in 2010 doordat investeringen die voor dat jaar in de planning stonden in 2009 al werden ingetrokken. Daarnaast zijn wij geconfronteerd met prijsdumping door de concurrentie. Wij hebben hier niet aan meegedaan en zijn daardoor verkopen misgelopen die wij in 2008 en 2009 wel hadden. Overigens is dit voor ons geen enkele reden tot paniek. Toro is immers een ijzersterk merk.

Na 15 jaar de distributie in België zelf te hebben gedaan, heeft Toro de distributie aan ons uitbesteed. Ook hier hadden wij te maken met een prijzenslag. En het valt niet te ontkennen dat de Belgische dealers moesten wennen aan een Nederlandse distributeur. De overname van Toro België heeft in 2010 dan ook niet het

succes gebracht dat wij voor ogen hadden. Inmiddels lijken de dealers door het gewenningsproces heen en erkennen zij dat wij uitstekende service bieden. Onze onderdelendistributie loopt gesmeerd, wij hebben een adequaat garantiebeleid en geven veel ondersteuning door demonstraties en presentaties van producten te verzorgen. Dit geeft ons vertrouwen voor de toekomst.

Grote aannemers zijn zich de laatste tijd steeds meer gaan bezighouden met het onderhoud van golfbanen. Vijf grote aannemers zijn inmiddels verantwoordelijk voor bijna de helft van het onderhoud van de Nederlandse golfbanen. Zij werken voornamelijk met Toro, want al zijn de machines in aanschaf relatief duur, de jaarlijkse kosten zijn laag en de restwaarde is hoog. Dus de totale exploitatiekosten zijn aantrekkelijk. Dit is ook precies de reden waarom Toro wereldmarktleider is.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Naast vergroten van het marktaandeel van Toro in België, kijken wij naar geografi-



sche expansie. Uitbreiding naar Duitsland zou voor ons de meest logische stap zijn, te meer daar de Duitse distributeur van Toro onlangs failliet is gegaan.

De golfcars (buggy's) van Club Car vallen ook onder groentechniek, omdat ze mensen en goederen op de golfbaan vervoeren. Club Car heeft nu echter ook een elektrisch aangedreven LSV (low speed vehicle) ontwikkeld: een 'street legal' gehomologeerd voertuig dat zich op de openbare weg mag begeven. Dit heeft ons doen besluiten een vierde segment in het leven te roepen: mobiliteit.

Wij zullen hier vanaf dit jaar volop op inzetten. Inmiddels hebben wij een contract gesloten met een Italiaanse fabrikant van een overdekt tweepersoons elektrisch voertuig. Wij zijn ervan overtuigd dat dit met name in steden een efficiënt, comfortabel en milieuvriendelijk transportmiddel zal worden. Zo spelen wij overtuigend in op de toenemende vraag naar elektrisch vervoer.

Wij willen onze krachten binnen de groep verder bundelen. Zo kijken wij of wij onderdelen van ons assortiment ook bij de andere Reesink dochters kunnen onderbrengen. De eerder genoemde Koreaanse compact tractoren zijn daar een goed voorbeeld van. Deze TYM tractoren gaan wij zelf in Nederland en België op de markt brengen.

GERARD VAN DER WERF, HEIJMANS SPORT EN GROEN:

Wij hebben totaal zo'n 250 machines van Jean Heybroek ten behoeve van het onderhoud van golfbanen in gebruik. We zijn goed te spreken over de verhouding prijs/kwaliteit, maar daarin verschilt Jean Heybroek niet echt van andere mogelijke leveranciers. Jean Heybroek onderscheidt zich van andere leveranciers door een pro-actieve houding.

Ze leveren niet gewoon een machine en zijn dan weg. Nee, ze blijven erbij betrokken en laten zien waar we tijdens de exploitatie rekening mee moeten houden om de exploitatiekosten zo laag mogelijk te krijgen en te behouden.

Jean Heybroek is een heel goede partner om een langetermijnrelatie mee op te bouwen.

GRONDTECHNIEK

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Ten opzichte van 2009 zijn wij in grondtechniek gegroeid. We begonnen het jaar niet goed, maar met name het laatste kwartaal hebben wij grote installaties verkocht. 2011 is ook goed begonnen.

Het gaat hier om het aanbrengen van kabels en leidingen in de grond door middel van gestuurd boren. Wij hebben in Nederland met het merk Ditch Witch in 18 jaar tijd een sterke marktpositie opgebouwd. Ditch Witch is één van de twee wereldmarktleiders op het gebied van gestuurde boormachines in het kleine segment. Dat wil zeggen dat zij zich, uitgedrukt in het aantal ton trekkracht van een boorinstallatie, richten op installaties tussen de 2 en 50 ton. Het gaat bijvoorbeeld bij een leiding van 200 meter onder de A2 om een installatie van 10 – 15 ton.

Zolang er in Nederland aan de wegen en infrastructuur wordt gewerkt, gaat gestuurd boren onverminderd door. Bij het verbreden van een weg zijn er namelijk nieuwe kabels en leidingen nodig en moeten diverse zaken worden verlegd. Ook voor het aanleggen van glasvezelkabels wordt er volop geboord.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Wij zijn ervan overtuigd dat aardwarmte het alternatief van de toekomst is om huizen te verwarmen en dat aardwarm-





tepompen op den duur gasketels zullen vervangen. Hierop anticiperend hebben wij een nieuwe boortechniek ontwikkeld om bodemwarmtewisselaars de grond in te brengen. In plaats van de traditionele horizontale spoelboortechniek maken wij gebruik van een verticale boortechniek. Dit betekent dat er minder lengtebuis nodig is en dat het rendement per meter groter is dan bij bestaande technieken. Wij hebben hiertoe de boormachine van Ditch Witch gemodificeerd. Deze boormachine in combinatie met een door derden ontwikkelde en gepatenteerde warmtewisselaar biedt een uitstekende oplossing voor de verwarming van de toekomst. En daar-

MARCEL WAGTER, WAGTER EN ZN.:

Wij hebben al een aantal jaren contact met Jean Heybroek en een jaar geleden hebben wij geïnvesteerd in 2 horizontaal gestuurde boormachines van Ditch Witch. Deze gebruiken wij voor gestuurde boringen onder (water-)wegen over afstanden van 15 tot 700 meter.

Wij zijn overgestapt naar Jean Heybroek omdat ze een beter product leveren, maar bovenal vanwege de uitstekende ondersteuning. Dat heeft echt de doorslag gegeven. Ze zijn attent, alert en altijd bereikbaar.

mee begeven wij ons op het terrein van renewable energy. Daarnaast zal er meer nadruk gelegd worden op de ontwikkeling van de Belgische markt met Ditch Witch machines.

REINIGINGSTECHNIEK

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010
Hoewel wij een relatief kleine speler zijn, hebben wij een goede marktpositie. In 2010 zijn wij ten opzichte van 2009 iets gegroeid en hebben wij onze marktpositie weten te behouden.

In het algemeen is de markt van reinigingsmachines zeer stabiel. Ook als er sprake is van conjuncturele tegenwind moet er nog steeds overal worden gereinigd - in supermarkten, ziekenhuizen, stationshallen, fabrieken en showrooms.

Reinigingstechniek is niet bijzonder innovatief, maar binnen Jean Heybroek wel een stabiele en winstgevende activiteit. Hier gaat het vooral om continu goede marketing. Vervangingsinvesteringen en uitbreidingen zorgen voor een groeiende omzet.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Wij verwachten in Nederland verder te kunnen groeien door wat wij doen goed te blijven doen. Eventuele uitbreiding naar België en/of Duitsland behoort tot de mogelijkheden.

Verder proberen wij via onze dealerkanalen in de groentechniek reinigingsmachines aan de man te brengen en andersom. Zo is onlangs de productmanager van reinigingstechniek meegegaan met een verkooptraining in België van onze dealers in de groentechniek om hier zijn producten te demonstreren. Club Car kan op zijn beurt ook ingezet worden bij de industriële klanten.

MARK VAN DEN HOUT, RHENUS CONTRACT LOGISTICS:

Wij werken al jaren samen met Jean Heybroek en zijn ontzettend tevreden over de service en de flexibiliteit. In principe gebruiken wij in al onze zes vestigingen in Nederland reinigingsmachines van Jean Heybroek.

Het geeft je een gevoel van zekerheid als je er altijd van uit kan gaan dat als er iets is er onmiddellijk iemand bij je op de stoep staat om het probleem te verhelpen.

Het industriële segment

REESINK STAAL B.V.

NEDERLANDSE STAAL UNIE B.V.

STALUTECH BENELUX B.V.

SAFETY CENTRE INTERNATIONAL B.V.



Jack Thibaudier, directeur van Reesink Staal, Nederlandse Staal Unie en Stalutech Benelux, geeft een toelichting op de gang van zaken over het afgelopen jaar en de aandachtspunten voor 2011 en komende jaren bij de staalactiviteiten.

Reesink Staal B.V. handelt in gewalst staal en voert een breed assortiment balken, buizen, staven, profielen en platen, in een grote variëteit aan maten. Onze rol als assortimentssamensteller, ontbulken, voorraad houden en distribueren wordt op specificatie van de afnemer aangevuld met bewerkingen van staal. Het gaat dan om togen, zagen (al of niet in verstek), boren, snijden, stralen en coaten. Reesink Staal zet in toenemende mate in op co-makingship.

Nederlandse Staal Unie B.V. levert balkstaal, stafstaal, strippen, plaatstaal en buisprofielen. NSU richt zich met name op de grote staalbouwers, waar mogelijk op projectbasis.

Stalutech Benelux B.V. levert en monteert een compleet programma kabeldraag- en kabelgootsystemen in verzinkte kwaliteit, roestvrijstaal en aluminium.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010
Reesink Staal en Nederlandse Staal Unie hebben een moeilijk jaar achter de rug gekenmerkt door minder afzet en hogere prijsdruk. Prijsstijgingen aan de inkoopkant werden niet gevolgd door de markt, waardoor de marges erg smal werden.

Nadat wij de activa en passiva van Nederlandse Staal Unie VOF en Stalutech B.V. in november 2009 uit een faillissement overnamen, hebben wij in 2010 besloten de organisatie te herstructureren. Dit ging niet zonder slag of stoot. Wij zijn begonnen om de organisatie centraal aan te sturen, zodat de directie en de afdelingen controlling en inkoop thans vanuit Zutphen worden aangestuurd. Tevens was 2010 in operationeel opzicht een bijzonder zwaar jaar. In de eerste helft van 2010 moesten wij enorme investeringen doen om de voorraden bij NSU weer op peil te brengen. Hierbij is zwaar geleund op de voorraden van Reesink Staal. Dit bracht Reesink Staal echter ook enigszins in de problemen omdat het daardoor zijn eigen

klanten niet altijd goed kon bedienen. Al met al was het een moeilijk jaar, maar wij zijn er wel in geslaagd NSU een zichtbare positie in de markt te geven. NSU is vooral handelaar en is geïnteresseerd in het afzetten van grote tonnages bij omvangrijke partijen. Door 'lean & mean' veel tonnen staal te verkopen verwachten wij in de toekomst toch met een kleinere brutomarge een behoorlijk resultaat bij NSU neer te zetten. Er is in de markt duidelijk behoefte aan een partij die omvangrijke projecten bij grote constructiewerkplaatsen kan realiseren. Zo komt het staal voor het grootste bouwproject dat vorig jaar in Nederland is gestart, een energiecentrale in de Eemshaven, volledig bij NSU vandaan. Sinds augustus merken wij dat onze aanpak duidelijk vruchten begint af te werpen. Bovendien concurreert NSU hierdoor niet met Reesink Staal, maar vullen zij elkaar juist uitstekend aan.

Ook Stalutech is zeer afhankelijk van de bouwbranche. De omzet kent, weliswaar ook onder hogere prijsdruk, echter een stijgende lijn. Stalutech is zich het afgelopen jaar steeds meer gaan ontwikkelen tot een projectbureau en krijgt in die zin in toenemende mate grote offerteaanvragen en opdrachten van vooraanstaande partijen.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

Om de grote prijsvolatiliteit die zich in 2010 in de staalhandel voordeed enigszins te dempen zijn wij met partijen in de keten in gesprek om tot een evenwichtiger risicospreiding bij met name projecten te komen. Gegeven is dat er na het eerste ontwerp vaak maanden overheen gaan voordat de bouw daadwerkelijk aanvangt. Dit kan tot gevolg hebben dat de staalprijs in de tussentijd een hele andere is dan waar aanvankelijk mee werd gecalculeerd. Tot nu toe was het voornamelijk de staalbouwer in de keten, onze klant, die hiervoor moest 'bloeden'.

Zoals eerder in dit directieverslag aangegeven, streven wij bij Reesink Staal naar voorwaartse integratie en willen wij toegevoegde waarde leveren door co-makingships aan te gaan. De mogelijkheden van dit concept, een unieke stap in de wereld van staalhandelaren, zijn bijna onbegrensd. Te denken valt aan bijvoorbeeld het meeleveren van werktekeningen en berekeningen van staalconstructies, uitgevoerd door ingenieursbureaus.

De afhankelijkheid van de bouw verminderen is een van de hoofdpunten van ons beleid voor de komende jaren. Naast het verder ontwikkelen van het co-makingship, richten wij ons op het bewerken van nieuwe markten. De agrarische sector is voor ons een voor de hand liggende markt vanwege de aanwezige kennis van deze markt binnen Reesink en het feit dat hier veel staal wordt gebruikt. Ook kijken wij naar regionale uitbreiding. In het zuiden van Nederland zijn wij nog niet goed genoeg vertegenwoordigd en ook in België zien wij verdere expansiemogelijkheden. Daarnaast richten wij ons op productdiversificatie. Naast het gewone staal, zouden wij bij Reesink Staal graag non-ferro materialen als speciaal staal, rvs en aluminium in ons assortiment opnemen. Ketenoverstijgende samenwerking, hierboven al even aangestipt, zal de komende jaren onze volle aandacht krijgen. Door de communicatie tussen de diverse spelers in de keten, zoals de walserijen, ingenieursbureaus, aannemers, staalbouwers en eindgebruikers, te verbeteren, waar mogelijk zelfs te automatiseren, denken wij gezamenlijk de risico's beter te kunnen beheersen.

Een aansprekend product waar Reesink Staal als handelaar veel toegevoegde waarde levert is Slimline, een geprefabriceerde betonvloer die dunner, lichter en flexibeler is dan alternatieve vloersystemen. De staalprofielen zijn voorzien van gaten om kabelgoten (Stalutech!) en leidingen in te

leggen, zodat leidingen en installaties via de vloer optimaal bereikbaar zijn. Slimline is bijzonder geschikt voor verkoop in combinatie met andere producten van Reesink Staal en is daarmee een mooi voorbeeld van klantoptimalisatie.

Net als Reesink Staal willen wij ook bij NSU minder afhankelijk worden van de bouwsector. Wij kijken actief naar andere sectoren, waaronder de maritieme sector. Dit jaar zal er bij NSU, inclusief Stalutech, hard gewerkt worden aan het versterken van onze marktpositie.

Door samen met Reesink Staal één ERP-systeem te gaan gebruiken, verwachten wij aanzienlijke kostenbesparingen en grotere efficiency te realiseren.

Voor 2011 zien wij het ontwikkelen van nieuwe markten en kostenbesparingen als de nieuwe uitdagingen. De grootste kostenposten zijn magazijnbeheer en transport. Door met de staalactiviteiten binnen de groep over te gaan op één ERP-systeem kunnen wij op dit gebied integraal een slag slaan.

ARJO VAN HULST, GELISSEN BETON:

Als fabrikant van speciale vloersystemen hebben wij in ons productiepakket onder andere het SlimLine vloersysteem zitten.

Dit vloerconcept bestaat uit een prefab breedplaatvloer voorzien van stalen liggers waarbij op de bouw op dit halffabrikaat nog een toplaag wordt aangebracht. Voor de stalen liggers, die project-gebonden worden besteld, maken wij gebruik van het leveringspakket van Reesink Staal.

Deze stalen liggers zijn een belangrijk onderdeel van het totale productieproces, dus worden er hoge eisen gesteld aan zowel de te leveren staal- en bewerkingskwaliteit alsmede ook de klantvriendelijkheid van de staal-leverancier.

Reesink Staal voldoet wat dat betreft helemaal aan deze criteria. Bovendien zijn de mensen bij Reesink Staal proactief, ze denken met ons mee en zijn oplossingsgericht. Hierdoor wordt een beheersing van de kosten gerealiseerd en dus een beter rendement voor beide partners.

Het gaat niet alleen om de prijs, maar ook hoe je met elkaar omgaat. Gezamenlijk staan we voor een goed eindproduct en gaan we voor continuïteit.





Jerry Liem, directeur van Safety Centre International, heeft in 2010 met een aantal nieuwe productgroepen extra gas gegeven.

Distributeur/groothandel **Safety Centre International B.V.** verkoopt werkschoenen, werkkleding en een volledig pakket persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM) voor hoofd, ogen, gehoor en luchtwegen. Deze artikelen worden in de bouw en industriële werkomgevingen toegepast. A-merken als Bata Industrials, CRAFT functioneel ondergoed, MAMMOET workwear, PROJOB workwear, Wock Shoes en Mapa veiligheidshandschoenen maken o.a. onderdeel uit van het uitgebreide assortiment. SCI streeft naar exclusiviteit in de segmenten waarin de onderneming actief is. Ook distribueert SCI Automatische Externe Defibrillatoren (AED's) van CardiAid. SCI verkoopt uitsluitend via een uitgebreid netwerk van dealers (B2B).

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Wij kijken terug op een mooi jaar; vooral het laatste kwartaal van 2010 ging boven verwachting goed.

In economisch zwaardere tijden zijn ondernemingen voorzichtig met het bestellen van grote hoeveelheden en bestellen zij per keer slechts enkele stuks van een product. Dit leidt tot stijgende

logistieke kosten in een markt waar de omzet en marges mede door de crisis al onder druk stonden.

In 2010 hebben we een aantal nieuwe productgroepen zoals Cross Hatch Jeans aan ons assortiment toegevoegd, waarmee wij extra omzet hebben kunnen genereren. Daarnaast kijken wij ook met bestaande merken als Craft functioneel ondergoed op een goed jaar terug.

Ook zijn wij in 2010 met het opzetten van een reseller netwerk van de defibrillatoren van CardiAid begonnen. Onze doelstelling is om een steeds grotere verspreiding van AED's in Nederland te realiseren, vooral bij alle bedrijven die meer dan 5 werknemers in dienst hebben en vanuit hun zorgplicht een AED naast de brandblusser zouden moeten hebben. Bovendien zijn wij begin 2010 als distributeur van CardiAid AED's partner geworden van Topsport Brabant. Via dit (sport-)netwerk hopen wij ook het aantal AED's bij sportverenigingen en gemeentes te verhogen. In november hebben wij een speciale dag georganiseerd voor dealers van AED's, waar de bezoekers onder andere een gratis cursus 'reanimatie met AED' konden volgen.

AANDACHTSPUNTEN 2011

EN KOMENDE JAREN

Wij verwachten de komende jaren stevige groei te realiseren met o.a. AED's. Zeker als de overheid zou bepalen dat bedrijven vanaf een bepaalde omvang een defibrillator in huis moeten hebben. Dit lijkt ons een logische stap - brandblussers zijn immers ook verplicht. En het sluit zowel aan bij de zorgplicht van de werkgever als bij de maatschappelijk verantwoord ondernemen gedachte, waarin veiligheid van personeel een belangrijke rol speelt.

Verdere groei willen wij de komende jaren realiseren door verbreding van ons assortiment en door samenwerking aan te gaan met partijen die actief zijn in onze sector, maar op een ander vlak. Dit kan zo ver gaan als cursussen op het gebied van veiligheid.

Ook sluiten wij geografische expansie niet uit, met name naar Duitsland. Dit is een complexe, maar zeer grote markt.

HUUB STAMSNIEDER VAN CRAFT NEDERLAND:

Safety Centre International (SCI) is goed op de hoogte van de marktsituatie, gelooft in het product en kan het uitstekend wegzetten.

Craft is functioneel ondergoed. Om dat te verkopen moet je het verhaal erachter kunnen overbrengen. Heb je deze vertaalslag gemaakt, dan is ook de verhouding tussen prijs en kwaliteit duidelijk. Dit is precies wat SCI prima doet.

We houden elkaar over en weer op de hoogte van ontwikkelingen in de markt. Dit bevordert de samenwerking op het gebied van daadkracht en innovatie.

Het doe-het-zelf segment





José ten Dijk-van Diermen, directeur Reesink Retail en formule manager Fixet, benadrukt dat het in een moeilijke markt zaak is je te blijven onderscheiden.

Reesink Retail B.V. is een handelsonderneming met een breed assortiment voor doe-het-zelvers. Afnemers zijn vooral zelfstandige detailhandelszaken. Voor een groot deel zijn deze met Reesink Retail verbonden via de Fixet franchiseformule.

De **Fixet** formule is actief in vier segmenten: service bouwmarkt, klusmarkt, tools & techniek en agri, dier & tuin. De 112 deelnemers aan de formule zijn zelfstandige ondernemers die een contract hebben met Koninklijke Reesink.

In dit jaarverslag staan wij op diverse plaatsen uitgebreid stil bij de ontwikkelingen op het gebied van het doe-het-zelf segment en het besluit de krachten in de markt te bundelen. Naast een korte schets van de ontwikkelingen over het afgelopen jaar bij Reesink Retail, legt José ten Dijk in dit deel van het verslag uit hoe binnen de Fixet formule ondernemerschap wordt gestimuleerd en nemen wij aan de hand van een paar voorbeelden een kijkje in de keuken van de Fixet formule.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

In 2010 stond de markt waarin Reesink Retail actief is nog steeds zwaar onder druk en zagen wij ons geconfronteerd met een dalende omzet en afname van het aantal winkels van 115 naar 112 binnen de Fixet formule. Binnen Reesink Retail hebben wij veel tijd besteed aan het bundelen van onze activiteiten met de Ter Hoeven Groep en het onderbrengen van de Fixet formule bij DGN retail. Wij zijn ervan overtuigd dat wij hiermee een halt hebben toegeeroepen aan de neergang van onze activiteiten en er weer sprake is van een toekomstperspectief.

Daarnaast hebben wij ingezet op het stimuleren van ondernemerschap bij onze Fixet ondernemers. José ten Dijk legt dit als volgt uit:

‘Verkoopcijfers, klantenaantallen, gemiddelde besteding en kosten zijn prima indicatoren van de stand van zaken, maar het gaat om meer dan alleen getallen. Het gaat ook om aandacht voor het ondernemerschap en de betrokkenheid van de ondernemer: het rationele contract in combinatie met het emotionele contract. Voorheen ondersteunden wij de aange-

sloten ondernemers voornamelijk bij de zakelijke kant van het exploiteren van hun winkels: schapinrichting, aantal vierkante meters, bevoorrading en dergelijke. Maar wij willen hen ook ten dienste staan met advies op het gebied van personeelsbinding en -ontwikkeling en de ontwikkeling van hun managementkwaliteiten, zodat zij hun effectiviteit als ondernemers kunnen verhogen. In 2011 staat een aantal bijeenkomsten op de agenda voor ondernemers die deze uitdaging willen aangaan. Met workshops en persoonlijke maatwerkondersteuning werken wij aan nog sterkere en zelfbewustere ondernemers, vanuit de overtuiging dat een oprecht betrokken ondernemer het verschil kan maken. Hij zal in staat zijn het personeel te motiveren, de juiste sfeer te creëren en daarmee klanten het gevoel geven welkom te zijn. Ook de komende jaren zal het stimuleren van een compleet ondernemerschap een van onze speerpunten zijn.’

FIXET VOLLENHOVE:

De doe-het-zelf winkel van Vinke in Vollenhove is sinds september 2010 een Fixet vestiging.

Alco Kuiper, assistent bedrijfsleider, en Sabine Berns, bedrijfsleider, over de verbouwing: ‘De uitstraling is aan de buiten- en binnenkant nu professioneel. Wij zijn altijd een servicegerichte winkel geweest. Dat sloot naadloos aan bij de doelstellingen van Fixet, er was direct een match. De frequentie van de Fixet folders wierp direct vruchten af. De kortingbonnenacties zijn leuk en je kunt snel zien wat de respons is. Meedraaien in de formule vergroot onze kansen. We ervaren de inkoop en marketing van Fixet als heel prettig.

Tijdens de verbouwing bleef de winkel open. De Fixet Shopsupport ploeg heeft ons een week of zes bijgestaan.

De automatisering was voor ons een absolute voorwaarde voor meer efficiëntie. Vanuit Fixet zijn we uitstekend begeleid. Het scheelt uren per week.’

FIXET KERKDRIEL:

Op 16 december 2010 heropende Fixet-ondernemer Pieter van Bockel na een ingrijpende verbouwing de deuren van zijn winkel.

‘Samen met de Fixet organisatie hebben wij gekeken naar de mogelijkheden. Door de pui een stuk naar voren te plaatsen is het winkelloppervlak van 325 m² vergroot tot ruim 600 m². De Fixet organisatie heeft ons geholpen de winkel iets economischer in te delen.

Voor de totale begroting naar de bank toe, heeft Fixet een nette opzet gemaakt. Vanaf de ruwbouw is alles zes weken lang door Fixet begeleid. Alles werd geregeld, zonder dat ik me ooit betutteld voelde.

Voor mij is het ook belangrijk dat ik geen tijd verlies aan reclame, automatisering, leverancierscontacten, het maken van acties en dergelijke. Ik denk dat de Fixet organisatie uitstraalt wat ik naar mijn klanten wil uitstralen, een stukje service. Fixet stelt de ondernemer in staat zich volledig op die service toe te leggen, omdat alles verder prima is geregeld. Het is de wisselwerking om naast de formule ook mijn eigen identiteit aan de winkel te geven.’

FIXET URK:

De jonge ondernemers Jan Peter Eschbach en Karel Coenen, besluiten een nieuwe bouwmarkt op Urk te openen.

‘Dat er ruimte was voor een tweede bouwmarkt op Urk (19.000 inwoners) bleek zonneklaar uit een vestigingsplaats onderzoek. Met 1.400 m² hebben we ook een zeer complete bouwmarkt neergezet. Zeker in de laatste fase hebben we heel veel hulp gehad van het team van Fixet Shoppoort. We doen veel zelf, Urkers zijn nu eenmaal gewend aan te pakken, maar die ondersteuning is heel goed. Bijvoorbeeld het door Fixet ontwikkelde inrichtingsplan. Kennis van zaken, ervaring, marktgevoel, allemaal onderdelen waar ze de weg in weten en waar wij ondernemers van mee profiteren. Wat heel plezierig is, is dat er in de eerste week iemand van Fixet ons



helpt. Want of je nu al jaren meeloopt of net nieuw bent in de branche, een nieuwe winkel openen is altijd een risico.’

FIXET VOORTHUIZEN:

Roland Hartkamp, al sinds 2004 franchise-nemer, heeft een nieuw pand in Voorthuizen betrokken.

‘Direct na oplevering van het pand startte Fixet Shoppoort met inrichten. Het team is heel efficiënt met de schappenplannen, daardoor kon ik mij op andere zaken concentreren. In deze regio moet je het assortiment af kunnen stemmen op de parken en campings. Dan moet je bijvoorbeeld bruin pvc in je assortiment hebben en veel schoeisel. Dit is voor Fixet geen probleem. Je geeft je eigen invulling, je maakt samen een begroting en een inrichtingsplan. Ook zo iets als de automatisering moet je niet zelf willen doen of bedenken. Ze kunnen je helpen, als je dat wilt, door op afstand in te loggen. Belangrijk is ook dat ze zorgen voor ondersteuning en de back-up voor je hele systeem verzorgen. Verder is het prettig dat Fixet aantoonbaar scherp inkoopt. Dat kan ik op basis van eerdere ervaringen gewoon vaststellen. Je blijft zelf verantwoordelijk, je blijft gewoon ondernemer. Binnen de regels ben je vrij om je eigen invulling te geven.’

**GERRIT SNELLENBERG VAN
FIXET HOLTEN HEEFT AL
ERVARING MET DEZE NIEUWE
AANPAK EN IS ENTHOUSIAST:**

‘De ondersteuning van Fixet gaat verder dan alleen ‘omzet en kosten’. Ze zijn daadwerkelijk in jou als ondernemer geïnteresseerd. Ik ervaar het als prettig om me uit te kunnen spreken, ook over elkaar, bijvoorbeeld als wij beiden verbeterpunten in het contact zien. Een goed Fixet initiatief waar ik ook als manager iets mee kan.’



De tweekoppige leiding van Interlogica, José ten Dijk-van Diermen en Gerwin Linnenbank, geeft aan dat 2010 vooral in het teken heeft gestaan van de krachtenbundeling van de doe-het-zelf activiteiten.

Interlogica B.V. in Apeldoorn is de centrale dienstverlener voor de Reesink-groep op het gebied van automatisering (ICT), financiën & administratie (F&A) en personeel & organisatie (P&O). Ook neemt Interlogica de logistieke processen van de dochters zo veel mogelijk voor haar rekening. De dochters worden voor de diensten gefactureerd.

ALGEMENE ONTWIKKELINGEN 2010

Ter voorbereiding op de krachtenbundeling tussen Koninklijke Reesink en de doe-het-zelf activiteiten van de Ter Hoeven Groep werd in 2010 besloten alle logistieke processen goed tegen het licht te houden. De sleutelfiguren binnen Interlogica hebben hier veel tijd aan besteed. Door de reeds in 2009 ingezette stroomlijning zijn er veel kostenbesparingen gerealiseerd.

Daarnaast hebben wij binnen de automatisering hard gewerkt aan de voorbereiding van drie grote projecten die voor 2011 op het programma staan: een softwarepakket voor het groene segment, een pakket voor de staalbedrijven en vervanging van het huidige financiële systeem.

Bij personeel en organisatie zijn de werkzaamheden uitgebreid met activiteiten voor Jean Heybroek. De controlling voor NSU en Stalutech zijn gecentraliseerd in Apeldoorn.

Voor Reesink Retail is er een nieuwe website gelanceerd. De online activiteiten verlopen nu een stuk efficiënter.

Het voorraadbeheersingssysteem SLIM 4, dat in 2009 is geïmplementeerd werkt naar tevredenheid, maar het zal nog enige tijd duren voordat we alle functies van het systeem optimaal kunnen benutten. Ook in 2011 blijft dit een punt van aandacht.

AANDACHTSPUNTEN 2011 EN KOMENDE JAREN

De ontvlechting van Interlogica is inmiddels door de oprichting van de joint venture THR B.V. door Koninklijke Reesink en de Ter Hoeven Groep in gang gezet. Zoals beschreven in het persbericht van 18 februari 2011 gaan van de 177 medewerkers in totaal 24 medewerkers van Reesink Retail en Interlogica, die nu betrokken zijn bij de Fixet formule, naar DGN retail. De 136 medewerkers die zich bij Reesink Retail en Interlogica bezighouden met groothandelsactiviteiten en logistiek gaan naar THR. Om Koninklijke Reesink te ondersteunen op het gebied van F&A, P&O en ICT worden 17 medewerkers ondergebracht in een nieuw opgerichte onderneming, Reesink Support B.V. De distributie van onderdelen ten behoeve van landbouwmachines zal weer door de betreffende werkmaatschappijen zelf ter hand worden genomen. THR zal de distributie voor Safety Centre International gaan verzorgen.

De ontvlechting betekent ook het opnieuw inrichten van de netwerkomgeving. Wij zijn nu druk bezig een keuze te maken voor de technologieën die wij willen gaan gebruiken.

Risicobeheersing- en controlesysteem

Het risicobeheersing- en controlesysteem is opgezet met als doel om inzicht te krijgen in de mate waarin de strategische en operationele doelstellingen worden gerealiseerd, dat de financiële rapportages betrouwbaar zijn en dat relevante wet- en regelgeving wordt gevolgd. Ondernemen is per definitie het aangaan van risico's maar het beleid is erop gericht deze te voorkomen of anders te mitigeren. Dit uiteraard in relatie tot de kans dat de risico's zich voordoen en de bijbehorende impact.

Het huidige controlesysteem voor de beheersing van de risico's kan als volgt op hoofdlijnen worden beschreven: iedere werkmaatschappij rapporteert (minimaal) wekelijks de belangrijkste performance indicatoren van de handelsactiviteiten. Maandelijks worden de behaalde resultaten, in vergelijking tot het budget, gerapporteerd en geanalyseerd en ieder kwartaal wordt, indien nodig de prognose voor het hele jaar bijgesteld. Periodiek is er formeel directieoverleg tussen Koninklijke Reesink N.V. en de directeur van de werkmaatschappij waarin uitvoerig de marktomstandigheden, de resultaten, de prognoses, het werkkapitaal, de investeringen, de organisatie en de risico's worden besproken.

De directie van Koninklijke Reesink N.V. rapporteert maandelijks de belangrijkste performance indicatoren; per kwartaal een verslag met financiële rapportages, toelichtingen en de prognose voor het jaar en minimaal één keer per jaar de strategie en begroting aan de raad van commissarissen.

De raad van commissarissen komt in ieder geval vijf keer per jaar bijeen om onder andere het gerapporteerde te bespreken.

De externe accountant beoordeelt jaarlijks, voor zover relevant voor de jaarrekeningcontrole, de juiste werking van het interne risicobeheersing- en controlesysteem en rapporteert zijn bevindingen hieromtrent aan de directie en de raad van commissarissen van Koninklijke Reesink N.V. De rapportage over 2010 meldt bevindingen, die niet zozeer op ernstige tekortkomingen duiden als wel aanbevelingen ter verbetering inhouden. De aanbevelingen zijn overgenomen.

De directies van de werkmaatschappijen zijn de eerste verantwoordelijke voor de realisatie van de strategie en de doelstellingen en voor de werking van het interne risicobeheersing- en controlesysteem in hun eigen onderneming. Ondersteunend aan een adequate risicobeheersing achten wij, waar mogelijk, concentratie op het gebied van F&A, ICT en P&O. In

het verslagjaar zijn de strategische, financiële verslaggeving, operationele en compliance risico's gericht op de ondernemingsdoelstellingen per werkmaatschappij geïdentificeerd en geanalyseerd. Het COSO-ERM model wordt als raamwerk gehanteerd. De risicoanalyse die in het verslagjaar plaatsvond wordt verder uitgewerkt en, indien nodig worden verdere beheersingsmaatregelen geïmplementeerd om de risico's te beperken.

De directie is van mening dat het interne risicobeheersing- en controlesysteem van Reesink als groep adequaat en effectief is en dat de financiële verslaggeving vrij is van materiële onjuistheden. Ondanks onze dagelijkse bezigheden met de beheersing van de risico's, bestaat er geen absolute zekerheid dat onjuistheden van materieel belang, fouten, fraude, verliezen of onrechtmatige handelingen voorkomen kunnen worden.

In het vorige verslagjaar is begonnen met het nader formaliseren en het herstructureren van het bestaande systeem van beheersmaatregelen. Dit proces is in het verslagjaar vervolgd. Er zijn enkele grote projecten gestart die impact hebben op het risicobeheersing- en controlesysteem;

- Interlogica is ingebracht in de joint venture THR. Binnen Reesink Support wordt waar mogelijk met behoud van de huidige IT-systemen, de concentratie op het gebied van F&A, ICT en P&O vorm gegeven.
- Voor de bedrijven actief in het groene segment en Safety Centre International wordt een nieuw ERP-systeem geïmplementeerd. Drie van de vijf betrokken werkmaatschappijen werken reeds met de 'oude' software van de gekozen leverancier.
- Nederlandse Staal Unie wordt aangesloten op het software-systeem van Reesink Staal en zal haar boekhouding gaan voeren in het centrale financiële systeem van Reesink.

Koninklijke Reesink is voornemens om in 2011 nog te starten met de invoering van een nieuw financieel systeem. Het huidige systeem moet worden vervangen. Het nieuwe systeem zal meer passen bij de omvang van Reesink en haar groei-doelstellingen.

Aan de financiële instrumenten zijn de volgende risico's gelieerd:

KREDIETRISICO

Kredietrisico is het risico van financieel verlies voor Reesink indien een afnemer of een tegenpartij van een financieel instrument de aangegane verplichting niet nakomt. Kredietrisico's vloeien met name voort uit vorderingen op de meer dan 1.000 klanten in de verschillende segmenten. Kamps de Wild heeft door de afzet van grote investeringsgoederen haar kredietrisico gedekt door een kredietverzekering. Voor de andere werkmaatschappijen is het risico niet gedekt door een kredietverzekering. Het voeren van een stringent debiteuren-beleid en het intensieve contact dat wij met onze klanten met name in de dealerorganisaties onderhouden zijn belangrijk voor het beperken van het kredietrisico. Voor het kredietrisico is een voorziening getroffen.

LIQUIDITEITSRISICO

Liquiditeitsrisico is het risico dat Reesink niet (tijdig) aan haar financiële verplichtingen kan voldoen. Voor het plegen van investeringen, dagelijks beheer van werkkapitaal en obligo's (letter of credit) wordt beschikt over diverse kredietfaciliteiten bij enkele banken. Het betreffen financieringsfaciliteiten op korte termijn. Reesink gaat uit van een minimale solvabiliteit van 40%.

MARKTRISICO

Marktrisiko is het risico dat inkomsten van Reesink of de waarde van de door Reesink gehouden financiële instrumenten nadelig worden beïnvloed door veranderingen in marktprijzen zoals rentetarieven en valutakoersen.

VALUTARISICO

De valutarisiko's zijn relatief gering. Het beleid is dit risico op elk afzonderlijk bestelmoment in te dekken.

RENTERISICO

Het renterisiko van Reesink komt vooral voort uit de financieringsfaciliteiten bij de banken. In samenspraak met de raad van commissarissen is besloten het risico van excessieve rentestijgingen niet af te dekken.

KAPITAALBEHEER

Het beleid is gericht op het handhaven van een sterke kapitaalpositie. Op het genormaliseerd eigen vermogen (40% van

het balanstotaal) realiseren van een rendement van 15% is de financiële norm. Rekeninghoudend met de groeidoelstellingen zal in beginsel tussen 40%–55% van het aan de aandeelhouders ter beschikking staande resultaat worden uitgekeerd.

Het vertrouwen van investeerders, crediteuren en de markt blijft dan behouden en er blijft zodoende ruimte voor nieuwe acquisities. Hierbij wordt onder 'kapitaal' verstaan het eigen vermogen toe te rekenen aan de aandeelhouders van de vennootschap.

Reesink heeft halverwege het verslagjaar ter bevordering van de handel in haar aandeel het Amsterdams Effectenkantoor B.V. (AEK) aangesteld als liquidity provider. Het aandeel kent nu een doorlopende notering.

De vennootschappen van Reesink zijn niet onderworpen aan van buitenaf opgelegde kapitaalsvereisten anders dan in de jaarrekening vermeld.

Corporate Governance bij Reesink

Koninklijke Reesink N.V. ("**Reesink**") heeft, zoals aanbevolen door de Commissie Corporate Governance (de "**Commissie**"), de door de Commissie vastgestelde Corporate Governance Code (de "**Code**") vanaf het boekjaar 2004 inhoudelijk gevolgd met een strekking, waarover na het indertijd met de aandeelhoudersvergadering gevoerde zogenaamde 'pas toe of leg uit' overleg consensus kwam te bestaan.

Met de aandeelhoudersvergadering van 10 mei 2006 is aangaande die naleving afgesproken dat Reesink de Code zal blijven naleven op de wijze zoals in het eerdere 'pas toe of leg uit' overleg werd afgesproken, ook na de vervanging in december 2006 van de notering van haar certificaten van gewone aandelen aan Euronext door notering aan Alternext. De door Reesink wenselijk geachte vervanging van Euronext door Alternext had niets te maken met de naleving van de bij notering aan Alternext niet meer dwingend voorgeschreven toepassing van de Code, maar werd uitsluitend ingegeven door de voor op Euronext genoteerde beursfondsen ingevoerde eis tot toepassing van de International Financial Reporting Standards ("**IFRS**"). Ter toelichting verwijst Reesink hier nog naar het eerste gedeelte van het verslag van de directie zoals opgenomen in de rapportage over 2006.

Reesink stelt er prijs op om de hoofdlijnen van de door haar gehanteerde corporate governance structuur, met inachtneming van de door de Monitoring Commissie Corporate Governance in december 2008 doorgevoerde wijzigingen in de Code, ook op de website uiteen te zetten. Hierbij wordt de systematiek van de Code gevolgd. De gebruikte nummers corresponderen met de nummers van de Code.

Op de website www.royalreesink.com zijn de volgende documenten beschikbaar:

- Corporate Governance bij Reesink
- Reglement en profiel raad van commissarissen
- Klokkenluidersregeling
- Effectenregeling
- Statuten
- Remuneratiebeleid

I. NALEVING EN HANDHAVING VAN DE CODE

Wij zullen jaarlijks de hoofdlijnen van de corporate governance structuur van Reesink in het jaarverslag opnemen. Substantiële wijzigingen in de corporate governance structuur zullen onder een apart agendapunt aan de algemene vergadering van aandeelhouders worden voorgelegd.

II.1 HET BESTUUR

II.1.1 tot en met II.1.11: Taak en werkwijze

Met onze directeur is in mei 2009 een contract voor onbepaalde tijd aangegaan. Een benoeming voor een periode van maximaal vier jaar is dus niet aan de orde. Tussen de directeur en de algemene vergadering van aandeelhouders bestaat de afspraak, dat de directeur zal terugtreden in geval de algemene vergadering van aandeelhouders op grond van zijn functioneren daarom verzoekt, in een situatie dat er niet sprake is van een dominante aandeelhouder, maar van een breed gedragen wens. Een dergelijk terugtreden, geldt daarbij als een zijdens de vennootschap gegeven ontslag.

Het is bij Reesink reeds jarenlang gebruikelijk dat de operationele en financiële doelstellingen van de vennootschap in gezamenlijk overleg tussen de raad van commissarissen en de directie worden vastgesteld. Dit geldt ook voor de daarbij te volgen strategie en de te hanteren randvoorwaarden, waarbij ook aandacht wordt besteed aan de voor Reesink relevante maatschappelijke aspecten van ondernemen. In ons jaarverslag zullen wij de hoofdzaken hiervan blijven vermelden.

In de vennootschap is een op Reesink toegesneden intern risicobeheersing- en controlesysteem aanwezig. In het jaarverslag wordt gemotiveerd aangegeven dat en waarom de interne risicobeheersing- en controlesystemen adequaat en effectief zijn en wordt eveneens over de werking van dit systeem in het afgelopen boekjaar gerapporteerd.

Voor de invoering van de Code bestond er geen aparte klokkenluidersregeling. Wel konden ook toen werknemers zonder gevaar voor hun rechtspositie rapporteren over vermeende onregelmatigheden binnen de vennootschap. Mede daarom ontmoette het geen bezwaar om een aparte klokkenluidersregeling te maken en op de website van Reesink te plaatsen. Deze regeling houdt in dat werknemers zonder gevaar voor hun rechtspositie kunnen rapporteren over vermeende

onregelmatigheden van algemene, operationele en financiële aard binnen de vennootschap en haar dochtermaatschappijen. Dit dient, behoudens voor zover de rapportage zich richt op een handelen of nalaten door leden van de statutaire directie van Reesink, te gebeuren aan de voorzitter van de directie van Reesink. Betreft de rapportage echter een handelen of nalaten door een lid van de statutaire directie van Reesink, dan dient men zich te verstaan met de voorzitter van de raad van commissarissen. Voordat een werknemer zich er op kan beroepen dat zijn rechtspositie in gevaar is gebracht als gevolg van een rapportage zoals hierboven bedoeld, dient een schriftelijke beoordeling te worden verstrekt door de voorzitter van de directie (waar het eerder betrof een rapportage die zich niet richtte tegen een lid van de statutaire directie van Reesink) of van de voorzitter van de raad van commissarissen (waar het eerder betrof een rapportage die zich richtte tegen een lid van bedoelde statutaire directie). De schriftelijke beoordeling dient binnen zes weken na het desbetreffende verzoek te worden gegeven.

De statutair directeur van Reesink houdt geen commissariaten bij beursgenoteerde vennootschappen. In het contract met de directeur is opgenomen dat toestemming van de raad van commissarissen nodig is voor het aanvaarden van nevenfuncties in het bedrijfsleven.

II.2.1 tot en met II.2.15: Bezoldiging

Opties, al of niet voorwaardelijk, of aandelen zijn bij Reesink geen beloningscomponenten. Wel kent Reesink een met instemming van de algemene vergadering van aandeelhouders tot stand gebracht werknemersparticipatieplan, waarin ook de directeur participeert.

De raad van commissarissen heeft een bezoldigingsbeleid opgesteld in overeenstemming met de relevante best practice bepalingen. De vaststelling van de bezoldiging van de directeur is met inachtneming van dit beleid en de genoemde best practice bepalingen tot stand gekomen.

In het met de directeur overeengekomen contract is een regeling opgenomen betreffende zijn vergoeding bij ontslag. Deze vergoeding zal worden vastgesteld op basis van alle dan relevante omstandigheden doch tenminste gelijk zijn aan tweemaal de jaarlijkse honorering. De opzegtermijn bedraagt volgens het contract voor de vennootschap ten minste 6 maanden. Er is in 2005 een persoonlijke lening aan de bestuurder verstrekt in het

kader van zijn deelname aan het werknemersparticipatieplan. De raad van commissarissen is voornemens aangaande de remuneratie in de opvolgende jaarverslagen te blijven rapporteren.

Wat betreft de beloning van de directeur, wordt verwezen naar de jaarverslagen, waar in de toelichting op de geconsolideerde jaarrekening onder de rubriek Personeelskosten pleegt te worden vermeld wat de vaste beloning, met inbegrip van bijdragen terzake van een arbeidsongeschiktheidsverzekering en een pensioenregeling, over het laatste boekjaar is geweest. Bovendien rapporteert de raad van commissarissen over de remuneratie van de directeur in het jaarrapport opgenomen jaarlijks bericht, dat tevens op de website wordt geplaatst.

II.3.1 tot en met II.3.4: Tegenstrijdige belangen

Volgens artikel 8 lid 6 van de statuten van Reesink blijft een directeur in geval van tegenstrijdig belang bevoegd de vennootschap te vertegenwoordigen. Indien een directeur in privé een overeenkomst met Reesink wil sluiten of in privé een procedure tegen Reesink wil voeren, mag hij of een andere directeur Reesink ter zake echter slechts vertegenwoordigen als de directie daartoe besluit, voor welk besluit de directie de goedkeuring van de raad van commissarissen behoeft. Alle bepalingen van de Code betreffende het tijdens zijn dienstverband niet in concurrentie met de vennootschap treden, het niet aannemen of vorderen van schenkingen voor de directeur of zijn naaste familieleden, het niet verschaffen van ongerechtvaardigde voordelen ten laste van de vennootschap, het niet benutten van aan de vennootschap toekomende zakelijke kansen voor de directeur of zijn naaste familieleden, het melden van een (potentieel) tegenstrijdig belang aan de voorzitter van de raad van commissarissen worden bij Reesink sinds jaar en dag nageleefd.

III. RAAD VAN COMMISSARISSSEN

III.1.1 tot en met III.1.9: Taak en werkwijze

De raad van commissarissen heeft enkele jaren geleden een reglement opgesteld, dat ten kantore van Reesink voor aandeelhouders en certificaathouders ter inzage ligt. Dit reglement is na de totstandkoming van de Code aangepast en daarna op de website geplaatst. In het in de jaarstukken van Reesink op te nemen verslag van de raad van commissarissen worden de specifieke opgaven en vermeldingen over de commissarissen opgenomen die de Code verlangt. De overige hier aan de orde

zijnde bepalingen van de Code worden ook gevolgd. De Code heeft er wel toe geleid dat de raad van commissarissen nadrukkelijker dan in het verleden het geval was zowel zijn eigen functioneren als dat van de individuele commissarissen als dat van de directeur ten minste éénmaal per jaar buiten aanwezigheid van de directeur bespreekt.

III.2.1 tot en met III.2.3: Onafhankelijkheid

Alle commissarissen van Reesink zijn onafhankelijk in de zin van de Code. Wij zijn van plan (ook) in dit opzicht de Code te blijven volgen en niet meer dan maximaal één niet onafhankelijke commissaris in de raad van commissarissen op te nemen.

III.3.1 tot en met III.3.6: Deskundigheid en samenstelling

De bestaande profielschets is voor zover nodig aangepast en op de website van Reesink geplaatst, samen met het reglement voor de raad van commissarissen. Nieuw benoemde commissarissen zullen een introductieprogramma volgen. In de statuten van Reesink is opgenomen dat een commissaris uiterlijk aftreedt op de dag waarop de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders wordt gehouden in het boekjaar, waarin hij twaalf jaren als zodanig in functie is geweest, tenzij de algemene vergadering anders besluit. Ook de overige hier aan de orde zijnde bepalingen van de Code worden gevolgd. Zo wordt op de website in de rubriek "Over Reesink" onder "Persoonsgegevens RvC" per commissaris het tijdstip van aftreden vermeld.

III.4.1 tot en met III.4.4: Rol van de voorzitter van de raad van commissarissen en de secretaris van de vennootschap

Ook deze bepalingen van de Code worden gevolgd. Een secretaris van Reesink is aangesteld.

III.5.1 tot en met III.5.14: Samenstelling en rol van drie kerncommissies van de raad van commissarissen

Wij zijn voornemens om de raad van commissarissen uit meer dan vier leden te laten bestaan. Mocht dat in de toekomst wel gebeuren dan zullen de hier bedoelde commissies (audit-, remuneratie- en selectie- en benoemingscommissie) worden ingesteld. De hier aan de orde zijnde bepalingen van de Code zullen dan worden nageleefd. Zolang dit niet het geval is gelden de best practice bepalingen ten aanzien van de gehele raad van commissarissen.

III.6.1 tot en met III.6.7: Tegenstrijdige belangen

De in 6.1, 6.2 en 6.3 vermelde best practice bepalingen van de Code worden bij Reesink reeds sinds jaar en dag gevolgd. Indien aan de orde zal ook de in 6.4 vermelde bepaling betreffende transacties tussen de vennootschap en natuurlijke of rechtspersonen, die tien procent of meer van de aandelen in

Reesink houden, in acht worden genomen. Aan het reglement van de raad van commissarissen zijn regels ten aanzien van de omgang met (potentieel) tegenstrijdige belangen bij bestuurders, commissarissen en de externe accountant toegevoegd. Reesink deelt de mening van de Commissie ten aanzien van de taak en bevoegdheid van een gedelegeerd commissaris.

III.7.1 tot en met III.7.4: Bezoldiging

De bezoldiging van de raad van commissarissen wordt al vele jaren door de algemene vergadering van aandeelhouders vastgesteld (zie ook artikel 11 lid 3 van de statuten van Reesink). Ook voor de bezoldiging van commissarissen geldt dat beloning in aandelen en/of rechten op aandelen niet aan de orde is. Het op de website van de vennootschap gepubliceerde reglement van de raad van commissarissen is uitgebreid met de hier bedoelde codebepalingen.

IV. DE (ALGEMENE VERGADERING VAN) AANDEELHOUDERS

IV.1.1 tot en met IV.1.8: Bevoegdheden

De in best practice bepaling IV.1.1 opgenomen bepaling geldt voor een niet-structuurvennootschap en is dus voor Reesink niet van toepassing.

De overige hier vermelde bepalingen betreffen:

- het stemrecht op financieringspreferente aandelen;
- het gemotiveerd en openbaar meedelen van het standpunt aan het bestuur over een in de openbaarheid gebracht serieus onderhands bod op een bedrijfsonderdeel of deelneming van de vennootschap, waarvan de waarde de in het nieuwe artikel 2:107a BW, eerste lid, onderdeel c genoemde grens overschrijdt;
- het reservering- en dividendbeleid alsmede het voorstel tot uitkering van dividend en de decharge van bestuurders en commissarissen als aparte agendapunten; en
- het bepalen van een registratiedatum voor de uitoefening van stem- en vergaderrechten, worden gevolgd en zijn waar nodig in de statuten van de vennootschap opgenomen.

IV.2.1 tot en met IV.2.8: Certificering van aandelen (tevens: uitlatingen t.a.v. beschermingsmaatregelen)

Reesink is een vennootschap met een relatief geringe beurswaarde. Om deze betrekkelijk kleine vennootschap en haar belanghebbenden te beschermen tegen een ongevraagde poging tot overname blijven beschermingsconstructies noodzakelijk. Certificaten van aandelen kunnen als beschermingsmaatregel gelden. De Commissie stelt zich in haar Verantwoording sub 58 eveneens op het standpunt dat beschermingsconstructies nuttig

kunnen zijn, wanneer deze in het belang van de vennootschap worden opgeworpen.

Reesink heeft besloten zowel de Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink (het "AK") als de Stichting Continuïteit Reesink te handhaven. Aan laatstbedoelde Stichting is, zoals reeds sedert jaren bekend, het recht verleend tot het nemen van alle in het maatschappelijk kapitaal van de vennootschap begrepen cumulatief preferente aandelen B in de vennootschap, waarbij is overeengekomen dat op de cumulatief preferente aandelen B niet meer stemmen zullen worden uitgebracht dan overeenkomt met het totaal aantal op dat moment anderszins uitstaande aandelen.

Op grond van de sinds 1 oktober 2004 van kracht geworden nieuwe wetgeving zal, anders dan in hierna te noemen specifieke situaties, het stemrecht aan certificaathouders niet worden onthouden. Het AK dient aan certificaathouders op hun verzoek volmacht te verlenen om stem uit te brengen op de aandelen waarvan de certificaathouder de certificaten heeft. Deze volmacht is onbeperkt en wordt niet begrensd door een eventuele beperking van de royeerbaarheid.

Het AK behoeft de gevraagde volmacht echter niet te verlenen en kan een gegeven volmacht beperken of intrekken indien (in overeenstemming met artikel 2:118a BW):

- a. een vijandig openbaar bod is aangekondigd of uitgebracht of de verwachting bestaat dat een vijandig bod zal worden uitgebracht;
- b. één of meer personen ten minste 25% van de certificaten en/of aandelen bezit(ten);
- c. naar het oordeel van het AK uitoefening van het stemrecht door een certificaathouder wezenlijk in strijd is met het belang van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming.

Als het AK van één van deze mogelijkheden gebruik maakt, brengt het AK dit gemotiveerd ter kennis van de certificaathouders en de aandeelhouders.

Het bestuur van het AK berichtte in het eigen verslag over 2006 omtrent de wenselijkheid van het naar analogie naleven van de meldingsplicht in geval van overschrijding van drempelwaarden in het kapitaal van de vennootschap, zoals die ook voor Euro-next-genoteerden geldt. Het bestuur is van oordeel dat het niet naar analogie naleven niet alleen wezenlijk in strijd is met het belang van Reesink en de met haar verbonden onderneming, ook is de door het naleven te bieden transparantie van grote waarde voor niet in de laatste plaats die beleggers, die kleinere belangen in de vennootschap houden. Niet naar analogie

naleven van de meldingsplicht zoals hierboven bedoeld zal het AK dan ook doen besluiten om geen volmacht te verlenen c.q. een eerder gegeven volmacht te beperken of in te trekken. Daar waar een certificaathouder in geval van niet of niet tijdig melden zich getornd ziet aan de mogelijkheid om met een volmacht zelf stem uit te brengen, dient voor een aandeelhouder eveneens de verplichting te gelden om, teneinde stemrecht te kunnen uitoefenen, tijdig het eigen aandelenbezit te melden.

Een andere beschermingsmaatregel van Reesink is dat een natuurlijke of rechtspersoon niet meer dan één procent (1%) van de geplaatste gewone aandelen op zijn naam mag hebben of gesteld krijgen. Indien dit toch gebeurt moet deze aandeelhouder overgaan tot vervreemding van zijn teveel aan aandelen, hetzij door verkoop, hetzij door verwisseling in certificaten (vergelijk artikel 6 leden 1 en 2 van de statuten van Reesink). Gezien de nieuwe wetgeving, op grond waarvan certificaathouders op hun verzoek (behoudens de hierboven aangeduide uitzonderingen) onbeperkt volmacht kunnen krijgen om te stemmen op alle aandelen waarvan zij de certificaten hebben, is er geen aanleiding om deze 1%-regeling niet te handhaven.

Blijkens best practice bepaling IV.2.5 van de Code stelt de Commissie zich op het standpunt dat het AK zich primair richt naar het belang van de certificaathouders en rekening houdt met het belang van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming(en). Het bestuur van het AK acht het echter evenwichtiger om de huidige doelomschrijving van de statuten van het AK te handhaven. Deze doelomschrijving bepaalt dat het stemrecht op de aandelen op een zodanige wijze moet worden uitgeoefend "dat de belangen van de vennootschap alsmede van de ondernemingen die door de vennootschap en de met de vennootschap verbonden vennootschappen in stand worden gehouden, worden behartigd teneinde de zelfstandigheid en/of de eigen identiteit van de vennootschap en voornoemde ondernemingen, voor zover niet overwegend in strijd met de belangen van alle andere daarbij betrokkenen, naar maximaal vermogen gecontinueerd te zien".

Een andere afwijking van de Code is dat het bestuur van het AK het op prijs stelt indien een bestuurslid met een achtergrond als genoemd in de laatste zin van best practice bepaling IV.2.2. van de Code niet per definitie uitgesloten wordt. De betreffende bepaling betreft (voormalige) bestuurders, (voormalig) commissarissen, werknemers of vaste adviseurs van de vennootschap. Indien de expertise van betrokkene daartoe uitnodigt en uit de hoek van certificaathouders niet van bezwaren blijkt zou dan ten hoogste één dergelijke persoon als lid in het bestuur opgenomen mogen worden.

IV.3.1 tot en met IV.3.13: Informatieverschaffing/ logistiek algemene vergadering van aandeelhouders

De hier bedoelde best practice bepalingen zijn in overeenstemming met de door Reesink gevolgde praktijk om alle aandeelhouders en andere partijen op de financiële markt gelijkelijk en gelijktijdig te informeren over aangelegenheden die op de koers van het aandeel van invloed kunnen zijn. Analistenbijeenkomsten en presentaties aan analisten of (institutionele) beleggers worden vooraf via de website in de rubriek "Nieuws" aangekondigd. Reesink zal aan de algemene vergadering van aandeelhouders alle relevante informatie, die zij voor de uitoefening van haar bevoegdheden behoeft, blijven verschaffen. In overeenstemming met de hier bedoelde bepalingen van de Code zal Reesink presentaties voor analisten na afloop op de website plaatsen. Zo nodig zal de vennootschap verzoeken om tijdens een dergelijke presentatie de beurshandel in certificaten Reesink stil te leggen. Hetzelfde geldt voor de informatie die Reesink krachtens vennootschapsrecht en effectenrecht moet publiceren of deponeren.

De vennootschap zal voorts op verzoek het verslag van een algemene vergadering van aandeelhouders uiterlijk drie maanden na afloop van die vergadering aan aandeelhouders ter beschikking stellen, waarna aandeelhouders gedurende de daaropvolgende drie maanden de gelegenheid hebben om op het verslag te reageren. Daarna zal het verslag in overeenstemming met artikel 19 lid 2 van de statuten van Reesink door de voorzitter der vergadering en de notulist worden gearresteerd. In het jaarverslag zal door de directie een overzicht van alle uitstaande of potentieel inzetbare beschermingsmaatregelen tegen een overname van zeggenschap worden verstrekt.

V. DE AUDIT VAN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING EN DE POSITIE VAN DE INTERNE AUDIT FUNCTIE EN VAN DE EXTERNE ACCOUNTANT

V.1.1 tot en met V.1.3: Financiële verslaggeving

De bij Reesink gevolgde praktijk is in overeenstemming met deze bepalingen van de Code.

V.2.1 tot en met V.2.3: Rol, benoeming, beloning en beoordeling van het functioneren van de externe accountant

Deze bepalingen van de Code worden gevolgd. De externe accountant woont de algemene vergadering van aandeelhouders bij om over de getrouwheid van de jaarrekening bevestigd te kunnen worden. De directie van Reesink rapporteerde ook voor de invoering van de Code reeds aan de raad van commissarissen over de ontwikkelingen in de relatie met de externe

accountant en in overeenstemming met de statuten van Reesink (artikel 16 lid 1 sub c) wordt de externe accountant door de algemene vergadering van aandeelhouders benoemd, tenzij de algemene vergadering deze benoeming delegeert.

V.3.1 tot en met V.3.3: Interne audit functie

Reesink heeft geen interne accountant.

V. 4.1 tot V. 4.3: Relatie en communicatie van de externe accountant met de organen van de vennootschap

De hier beschreven praktijk wordt bij Reesink reeds vele jaren gevolgd. De externe accountant is aanwezig bij de vergadering van de raad van commissarissen waarin het verslag van de externe accountant en de jaarrekening worden besproken. Voorts ontvangt de externe accountant alle financiële informatie die hij voor de uitoefening van zijn taak behoeft. De externe accountant stuurt jaarlijks aan de directie en de raad van commissarissen een managementletter, die in het gezamenlijk overleg van de directie en de raad van commissarissen wordt besproken.

Bericht van de raad van commissarissen

Het aanvankelijk aarzelend herstel begin 2010 binnen het groene segment zette uiteindelijk goed door. Voor Reesink was 2010 een zeer bewogen jaar. In grote lijnen begon het met de integratie van de eind 2009 uit een faillissement overgenomen staalactiviteiten, gevolgd door de acquisitie in het voorjaar van Jean Heybroek. Daarnaast heeft 2010 voor een belangrijk deel in het teken gestaan van de krachtenbundeling voor het doe-het-zelf segment. Wij zijn bij deze processen nauw betrokken geweest en wij kunnen met genoegen constateren dat de directie en alle medewerkers van Koninklijke Reesink in 2010 bergen hebben verzet en uitstekend werk hebben geleverd in alle geledingen.

Jaarrekening, dividend en decharge

Het door de directie opgestelde jaarverslag, waarin de jaarrekening over 2010 is opgenomen, is gecontroleerd door Deloitte Accountants B.V. De goedkeurende verklaring van de accountant betreffende de jaarrekening is opgenomen op pagina 75 van dit verslag. Het accountantsverslag hebben wij met de directie besproken in aanwezigheid van de accountant. Naar aanleiding hiervan zijn wij ervan overtuigd dat het jaarverslag een adequate basis vormt voor de verantwoording die de raad van commissarissen aflegt met betrekking tot het gehouden toezicht. Wij stellen de algemene vergadering van aandeelhouders voor:

- de jaarrekening vast te stellen;
- het dividendvoorstel van € 7,00 per (certificaat van) gewoon aandeel vast te stellen;
- de directie decharge te verlenen voor het gevoerde beleid;
- de raad van commissarissen decharge te verlenen voor het gehouden toezicht.

Toezicht

In het verslagjaar hebben wij vijf keer vergaderd met de directie, daarnaast tweemaal in afwezigheid van de directie. Dit was steeds met de voltallige raad van commissarissen. Ook hebben wij door het jaar meerdere malen (telefonisch) overleg gehad.

In de vergaderingen werden onder meer de door de directie ter goedkeuring voorgelegde strategie, operationele en financiële doelstellingen besproken, alsmede de financiële rapportages, budgetten en ontwikkelingen van de resultaten binnen de verschillende segmenten, en de economische ontwikkelingen en de impact daarvan op de organisatie. Bovendien ontvangt de raad maandelijks de belangrijkste 'key performance indicatoren' met een gedegen toelichting van de directie.

Daarnaast was er speciale aandacht voor:

- de overname van Jean Heybroek;
- de joint venture overeenkomst met de Ter Hoeven Groep en de overgang van de franchiseformule naar DGN retail;
- de beloning en incidentaleregeling met de voormalig bestuurder van Koninklijke Reesink;
- de afhandeling van de schadeclaim tegen de gemeente Apeldoorn en het hoger beroep dat is ingesteld;
- verkoop van het onroerend goed dat niet ten dienste staat aan de activiteiten van de onderneming. Het betreft panden in Den Bosch en Rotterdam;
- het werknemersparticipatieplan, Recopart;
- het risk management, evenals de beoordeling van de opzet en de werking van het risicobeheersing- en controlesysteem. De raad en de externe accountant beoordelen deze als adequaat.

In de vergadering zonder de directie hebben wij ons beraden op de samenstelling en het functioneren van ons college en dat van de individuele commissarissen met inbegrip van de profielschets.

In deze vergadering hebben wij ook het functioneren van de directie en de remuneratie besproken.

Wij hebben wederom vastgesteld dat er sprake is van een goede werkrelatie tussen onze raad en de directie.

Door de krachtenbundeling voor het doe-het-zelf segment is de samenstelling van de directie gewijzigd, doordat mevrouw J.I. ten Dijk-van Diermen aangesteld is als directeur Formules bij DGN retail.

Remuneratie

De directeur is gerechtigd tot een jaarlijkse prestatiebonus, ter discretie van de raad van commissarissen vast te stellen, welke onder andere zal zijn gebaseerd op het behalen van de jaarlijkse budgetdoelstellingen, zoals goedgekeurd door de raad van commissarissen en de persoonlijke prestaties van de directeur. De prestatiebonus bedraagt op jaarbasis maximaal 30% van het geldende basissalaris. Jaarlijks zal in ieder geval 50% van de prestatiebonus aan de directeur worden uitgekeerd, welke niet afhankelijk is van de budgetdoelstellingen en de persoonlijke prestaties van de directeur. De resterende 50% van de prestatiebonus is afhankelijk van het behalen van de jaarlijkse budgetdoelstellingen en persoonlijke prestaties van de directeur. De raad van commissarissen kan van haar discretionaire bevoegdheid gebruik maken om bij uitzonderlijke prestaties af te wijken van de 30%.



Samenstelling van de raad van commissarissen

De leden van onze raad hebben ook in 2010 hun werkzaamheden in onafhankelijkheid verricht conform de Nederlandse Corporate Governance Code (de Code). Geen van de leden van de raad behartigt in de raad of tijdens beraadslagingen van de raad belangen van andere partijen, groeperingen of organisaties en zullen dat ook nimmer doen. Eén van de leden heeft een aandelenbelang meer dan van 5% in Koninklijke Reesink N.V. via een met hem verbonden rechtspersoon. De persoonlijke gegevens van de leden van de raad staan op de pagina's 78 en 79.

Voor het optimaal functioneren van een organisatie als de Reesink-groep achten wij een raad met de omvang van drie tot vier commissarissen wenselijk. Daarbij streven wij naar een adequate combinatie van kennis en ervaring betreffende de activiteiten van de onderneming. Hieraan wordt thans voldaan. Gezien deze relatief beperkte omvang achten wij de

vorming van commissies met speciale opdrachten niet zinvol. Alle onderwerpen worden in de voltallige raad besproken.

Corporate governance

Op pagina 46 tot en met 50 van dit verslag zijn de inzichten van het bestuur met betrekking tot de Code uitgewerkt. Dit onderwerp zal, indien er zich wijzigingen voordoen, op de agenda van de algemene vergadering van aandeelhouders geplaatst worden.

Zutphen, 7 april 2011

De raad van commissarissen Koninklijke Reesink N.V.
 C.P. Veerman, voorzitter
 F.L.H. van Delft
 B. Vos
 B. van der Weerden

ROOSTER VAN PERIODIEK AFTREDEN VAN COMMISSARISSEN

	2011	2012	2013	2014
F.L.H. van Delft				•
C.P. Veerman			•	
B. Vos	•			
B. van der Weerden		•		



JAARREKENING 2010

Geconsolideerde balans

(VOOR VOORSTEL WINSTBESTEMMING)

(in duizenden euro's)	31-12-2010	31-12-2009
(De nummering verwijst naar de toelichting)		
ACTIVA		
VASTE ACTIVA		
Materiële vaste activa (4)	51.789	53.013
Vastgoedbeleggingen (5)	5.907	4.758
Financiële vaste activa (6)	1.738	1.262
	59.434	59.033
VLOTTENDE ACTIVA		
Vorraden (7)	53.964	45.363
Vorderingen (8)	28.523	19.917
Effecten (9)	-	521
Liquide middelen	330	142
	82.817	65.943
TOTAAL ACTIVA	142.251	124.976
PASSIVA		
GROEPSVERMOGEN (10)	72.770	73.522
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichtingen (14)	12.049	10.731
Overige voorzieningen (15)	1.780	1.424
	13.829	12.155
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan kredietinstellingen	28.527	14.536
Handelscrediteuren	8.519	6.715
Dividend	2	2
Belastingen en premies sociale verzekeringen	4.754	4.921
Overige schulden	13.850	13.125
	55.652	39.299
TOTAAL PASSIVA	142.251	124.976

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

(in duizenden euro's)

(De nummering verwijst naar de toelichting)

	2010	2009
Netto-omzet (16)	189.805	163.336
Kostprijs van de omzet (17)	-165.229	-142.140
Bruto-omzetresultaat	24.576	21.196
Verkoopkosten	-9.150	-7.503
Algemene beheerkosten	-9.060	-7.763
Bijzondere posten (19)	630	1.758
Som der kosten	-17.580	-13.508
Bedrijfsresultaat	6.996	7.688
Financieringsbaten	295	379
Financieringslasten	-443	-609
	-148	-230
Beleggingsresultaten (20)	1.065	-5.013
Resultaat (verkochte) deelnemingen	-	238
Resultaat voor belastingen	7.913	2.683
Belastingen (21)	-2.057	-692
Resultaat na belastingen	5.856	1.991

Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

(in duizenden euro's)	2010	2009
Groepsvermogen per 1 januari	73.522	83.070
Betaalde goodwill bij acquisitie	-3.380	-361
Herwaardering materiële vaste activa na belastingen	-960	-6.206
Herwaardering verplichtingen inzake personeelsbeloningen na belastingen	-	-10
Nettoresultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-4.340	-6.577
Resultaat over het boekjaar	5.856	1.991
Totaal aan het boekjaar toegekende resultaten	1.516	-4.586
Uitkering dividend vorig boekjaar	-2.521	-4.375
Mutatie eigen aandelen	2	892
Aandeel van derden	-	-2
Overige	251	-1.477
Groepsvermogen per 31 december	72.770	73.522
Nettoresultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-4.340	-6.577
Resultaat over het boekjaar	5.856	1.991
Totaalresultaat over het boekjaar	1.516	-4.586

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

(in duizenden euro's)	2010	2009
(Voor grondslagen zie toelichting nummer 3)		
Bedrijfsresultaat	6.996	7.688
Aanpassingen voor :		
- Afschrijvingen materiële vaste activa	1.814	1.752
- Mutaties in voorzieningen	759	-1.870
- Veranderingen in werkkapitaal:		
mutatie voorraden	-4.174	-551
mutatie vorderingen	-6.732	3.375
mutatie kortlopende schulden	-3.153	-3.427
	-14.059	-603
Kasstroom uit bedrijfsoperaties	-4.490	6.967
Ontvangen financieringsbaten	386	406
Betaalde financieringslasten	-654	-882
Betaalde winstbelasting	733	806
	465	330
Kasstroom uit operationele activiteiten	-4.025	7.297
Investerings in materiële vaste activa	-1.266	-4.322
Investerings in vastgoedbeleggingen	-38	-434
Desinvesteringen materiële vaste activa	180	151
Desinvesteringen vastgoedbeleggingen	-	14.000
Verwerving/verkoop groepsmaatschappijen	-5.748	-130
Investerings minus desinvesteringen financiële vaste activa	-386	1.440
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-7.258	10.705
Mutatie schulden aan kredietinstellingen	13.990	-14.956
Mutatie eigen (certificaten van) aandelen	2	888
Betaald dividend	-2.521	-4.375
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	11.471	-18.443
Mutatie geldmiddelen	188	-441
Geldmiddelen op 1 januari	142	583
Kasstroom in de periode	188	-441
Geldmiddelen op 31 december	330	142

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

(in duizenden euro's, tenzij anders vermeld)

1. ALGEMEEN

De notering van de certificaten van gewone aandelen Koninklijke Reesink N.V. aan Alternext te Amsterdam maakt het mogelijk dat het jaarverslag 2010 is opgesteld in overeenstemming met de voorschriften van Titel 9 boek 2 BW en de van toepassing zijnde Richtlijnen voor de jaarverslaggeving met dien verstande dat Koninklijke Reesink N.V. opteert om op basis van de mogelijkheden die artikel 2:384 lid 1 BW biedt, de onder materiële vaste activa gerubriceerde gebouwen en terreinen alsmede vastgoedbeleggingen te waarderen op actuele waarde.

De financiële gegevens van Koninklijke Reesink N.V. zijn in de geconsolideerde jaarrekening verwerkt. Derhalve vermeldt de enkelvoudige winst- en verliesrekening van Koninklijke Reesink N.V., conform artikel 2:402 BW, slechts het resultaat uit deelnemingen na belastingen en het overig resultaat na belastingen.

1.1 Grondslagen voor waardering

Activa en passiva waarvan de waarderingsgrondslagen hierna niet afzonderlijk zijn vermeld, zijn opgenomen voor de historische kosten. Vorderingen en schulden in vreemde valuta zijn omgerekend tegen de valutakoersen per balansdatum.

Baten en lasten worden toegerekend aan het jaar waarop ze betrekking hebben. Winsten worden slechts opgenomen voor zover zij op balansdatum zijn gerealiseerd. Verplichtingen en mogelijke verliezen die hun oorsprong vinden voor het einde van het verslagjaar, worden in acht genomen indien zij voor het opmaken van de jaarrekening bekend zijn geworden.

Financiële instrumenten

Onder financiële instrumenten worden zowel primaire financiële instrumenten, zoals vorderingen en schulden, als financiële derivaten verstaan. In de toelichting op de onderscheiden posten van de balans wordt de reële waarde van het betreffende instrument toegelicht als die afwijkt van de boekwaarde. Voor de grondslagen van primaire financiële instrumenten wordt verwezen naar de behandeling per balanspost.

1.2 Gebruik van schattingen en veronderstellingen

Enkele in de geconsolideerde jaarrekening opgenomen bedragen zijn beïnvloed door schattingen en veronderstellingen gemaakt door de directie. De daadwerkelijke uitkomsten kunnen afwijken van de schattingen. Wijzigingen in de schattingen en veronderstellingen kunnen dan ook van invloed zijn op de in de toekomst op te nemen bedragen in de jaarrekeningen.

2. CONSOLIDATIE

In de geconsolideerde jaarrekening zijn de financiële gegevens verwerkt van de hierna genoemde groepsmaatschappijen van Koninklijke Reesink N.V. Groepsmaatschappijen zijn deelnemingen, waarin Koninklijke Reesink N.V. een overheersende zeggenschap heeft en die behoren tot haar economische eenheid. Er is geconsolideerd volgens de integrale methode, waarbij de grondslagen voor de waardering en resultaatbepaling van Koninklijke Reesink N.V. zijn toegepast en de intercompany-leveringen en -winsten zijn geëlimineerd. De groepsmaatschappijen zijn:

1. Reesink Staal B.V. te Zutphen, welke zich richt op de handel in en bewerken van walserijproducten.
2. Nederlandse Staal Unie B.V. te Stampersgat, welke zich bezighoudt met de handel in en bewerken van walserijproducten evenals Reesink Staal B.V.
3. Stalutech Benelux B.V. te Stampersgat, welke zich bezighoudt met de handel in en het monteren van kabeldraagsystemen.
4. Safety Centre International B.V. te 's-Hertogenbosch, welke zich bezighoudt met de handel in veiligheidsschoeisel, veiligheidskleding en persoonlijke beschermingsmiddelen.

5. Jean Heybroek B.V. te Houten alsmede de daarmee verbonden vennootschappen Jean Heybroek BVBA te Antwerpen (België) en Jean Heybroek GmbH te Rheine (Duitsland), welke zich bezighouden met de handel in machines voor (onderhoud van) golfbaan, park en platsoen, grondtechniek (o.a. boorsystemen) en reinigingstechniek.
6. Kamps de Wild B.V. te Zevenaar alsmede de daarmee verbonden vennootschap Kamps de Wild Participaties B.V. eveneens te Zevenaar, welke zich bezighouden met de handel in tractoren en landbouwwerktuigen alsook het participeren in het aandelenkapitaal van dealerbedrijven.
7. Reesink Technische Handel B.V. te Zutphen alsmede de daarmee verbonden vennootschap Stierman B.V. eveneens te Zutphen, welke zich bezighouden met de handel in landbouwwerktuigen respectievelijk machines, werktuigen, gereedschappen en uitrusting voor het onderhoud van bos, park en plantsoen.
8. Packo Agri N.V. te Zedelgem (België), welke zich bezighoudt met de handel in landbouwwerktuigen alsmede machines, werktuigen, gereedschappen en uitrusting voor het onderhoud van bos, park en plantsoen.
9. Bureau voor Dienstverlening The Pentagon B.V. te Apeldoorn, welke zich bezighoudt met activiteiten ter zake van verkopen via internet.
10. Reesink Support B.V. te Apeldoorn, deze onderneming is opgericht op 30 december 2010 en heeft per 31 december 2010 nog geen activiteiten. De onderneming heeft in 2011 de activiteiten van Interlogica B.V. op het gebied van het verlenen van diensten ter zake van automatisering, financiën en administratie en personele aangelegenheden voor de Reesink-groep overgenomen.
11. Recobel B.V. te Zutphen alsmede de daarmee verbonden vennootschappen Dutec Beheer B.V. en Projectontwikkeling de Mars B.V. beide te Zutphen, welke zich richten op het beleggen en beheren van vermogenswaarden.
12. Reesink Retail B.V. te Apeldoorn alsmede de daarmee verbonden vennootschappen Fixet Valkenswaard B.V. te Valkenswaard en Fixet Webshop B.V. te Apeldoorn, welke zich richten op de handel in Doe Het Zelf-artikelen.*
13. Interlogica B.V. te Apeldoorn, welke diensten ter zake van logistiek, automatisering, financiën en administratie, alsook personele aangelegenheden verleent.*
14. FRG Retail B.V. te Apeldoorn, deze onderneming is opgericht op 30 december 2010 en heeft per 31 december 2010 nog geen activiteiten.*

* Zie pagina 76 "Gebeurtenissen na balansdatum".

2.1 Overnames

De resultaten van nieuw verworven groepsmaatschappijen worden geconsolideerd vanaf de overnamedatum. Op die datum worden de activa, voorzieningen en schulden gewaardeerd tegen de reële waarden. De betaalde goodwill wordt in mindering gebracht op het eigen vermogen.

Op 9 juli 2010 heeft Koninklijke Reesink N.V. 100% van de aandelen van Jean Heybroek B.V. overgenomen. Het resultaat van Jean Heybroek B.V. van 1 januari 2010 tot en met 8 juli 2010 is in mindering gebracht op de goodwill. De koopsom bedroeg €5,4 miljoen waarvan €3,0 miljoen goodwill. De reële waarde van de activa en passiva inclusief het hiervoor vermelde resultaat van 1 januari 2010 tot en met 8 juli 2010 bedroeg dus €2,4 miljoen.

Op 31 mei 2010 heeft Kamps de Wild Participaties B.V. 25% van de aandelen van De Kruyf Holding B.V. verworven. De koopsom van de aandelen bedroeg €0,1 miljoen. Dit was gelijk aan het belang toe te rekenen reële waarde van de activa en passiva.

2.2 Aansprakelijkheid

Voor Reesink Staal B.V., Reesink Technische Handel B.V., Recobel B.V., Safety Centre International B.V., Nederlandse Staal Unie B.V. en Bureau voor Dienstverlening The Pentagon B.V. heeft Koninklijke Reesink N.V. een verklaring ex artikel 2:403 BW gedeponneerd ten kantore van het handelsregister. In verband hiermede behoeven deze rechtspersonen niet aan alle voorschriften van Titel 9 boek 2 BW te voldoen. De verklaring ex artikel 2:403 BW is voor Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V. op 18 februari 2011 ingetrokken.

2.3 Fiscale eenheden

De groepsmaatschappijen hierboven genoemd onder vijf, acht, elf en veertien zijn zelfstandige fiscale eenheden voor de vennootschapsbelasting. De overige vennootschappen vormen samen met Koninklijke Reesink N.V. een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting en zijn alle hoofdelijk aansprakelijk voor de daaruit voortvloeiende schulden.

3. GRONDSLAGEN KASSTROOMOVERZICHT

Het kasstroomoverzicht wordt opgesteld volgens de indirecte methode. De geldmiddelen in het kasstroomoverzicht bestaan uit de liquide middelen. De wijzigingen in de post effecten zijn opgenomen in de mutatie vorderingen. Ontvangsten en uitgaven uit hoofde van financieringsbaten en -lasten, ontvangen dividenden en winstbelastingen zijn opgenomen onder de kasstroom uit operationele activiteiten. In de kasstroom uit financieringsactiviteiten zijn de door Koninklijke Reesink N.V. betaalde dividenden alsmede de mutatie van schulden aan kredietinstellingen begrepen. Transacties waarbij geen ruil van geldmiddelen plaatsvindt, zijn niet in het kasstroomoverzicht opgenomen.

4. MATERIËLE VASTE ACTIVA

De materiële vaste activa zijn te verdelen in de categorieën bedrijfsgebouwen en terreinen, bedrijfsuitrusting en vervoermiddelen.

Bedrijfsgebouwen en terreinen worden conform het Besluit actuele waarde gewaardeerd op vervangingswaarde. De vervangingswaarde is vastgesteld door middel van taxaties door Troostwijk Taxateurs. De vervangingswaarde is het bedrag dat nodig zou zijn om in de plaats van een actief dat bij de bedrijfsuitoefening is of wordt gebruikt of voortgebracht, een ander actief te verkrijgen of vervaardigen dat voor de bedrijfsuitoefening een in economisch opzicht gelijke betekenis heeft. De afschrijvingen worden bepaald met inachtneming van de restwaarde. De vermindering van de actuele waarde ad € 1,3 miljoen betreft voor € 2,3 miljoen afwaardering van gronden die dienstbaar zijn aan de eigen bedrijfsuitoefening en € 1,0 miljoen stijging van de waarde door herziening van de herbouwwaarden en functionele en technische verouderingen. Wijzigingen in de waardering worden direct in het eigen vermogen gemuteerd, totdat voor betreffend actief de reserve herwaardering volledig is aangewend. In 2009 is met Ten Brinke Gosselink Projectontwikkeling B.V. een koopovereenkomst getekend met betrekking tot het onroerend goed te Zevenaar. De koopovereenkomst bevat ontbindende voorwaarden die in december 2010 met 6 maanden zijn verlengd. De gebouwen en terreinen die nu nog dienstbaar zijn aan onze eigen bedrijfsuitoefening (Kamps de Wild B.V.), zijn gewaardeerd tegen de geschatte netto-opbrengstwaarde. Bij de bepaling van deze waarde is rekening gehouden met het feit dat voor onze rekening en risico moet worden gesloopt en gesaneerd.

De onroerende zaken die dienstbaar zijn aan de bedrijfsuitoefening hebben per 31 december 2010 een aanschaffingsprijs van € 30,5 miljoen, waarop bij waardering tegen aanschaffingsprijs € 8,7 miljoen cumulatief zou zijn afgeschreven.

De van deze categorie in eigendom gehouden terreinen beslaan 25,0 hectaren; hiervan zijn 8,0 hectaren bebouwd.

Bedrijfsuitrusting en vervoermiddelen worden gewaardeerd op de aanschaffingsprijs of lagere bedrijfswaarde verminderd met de afschrijvingen. De bedrijfsuitrusting en de vervoermiddelen worden afgeschreven in perioden variërend van 3 tot 20 jaren, afhankelijk van de geschatte levensduur van elk bedrijfsmiddel afzonderlijk. De bedrijfsuitrusting omvat de kantoor- en magazijn inventaris, installaties en niet-gemotoriseerde transportmiddelen. Onder vervoermiddelen zijn opgenomen (vracht-)auto's en gemotoriseerde transportmiddelen voor intern transport.

	Bedrijfs- gebouwen en terreinen	Bedrijfs- uitrusting	Vervoer- middelen	Totaal
Aanschaffingswaarde	30.334	17.291	3.010	50.635
Cumulatieve veranderingen in de actuele waarde	22.111	-	-	22.111
Cumulatieve afschrijvingen	-5.843	-11.742	-2.148	-19.733
Boekwaarde per 31 december 2009	46.602	5.549	862	53.013
Mutaties 2010:				
Investerings	117	761	444	1.322
Nieuwe consolidatie	-	642	95	737
Verandering in de actuele waarde	-1.289	-	-	-1.289
Desinvesteringen tegen boekwaarde	-	-31	-149	-180
Afschrijvingen	-	-1.508	-306	-1.814
Boekwaarde per 31 december 2010	45.430	5.413	946	51.789
Aanschaffingswaarde	30.451	19.692	3.280	53.423
Cumulatieve veranderingen in de actuele waarde	20.822	-	-	20.822
Cumulatieve afschrijvingen	-5.843	-14.279	-2.334	-22.456
Boekwaarde per 31 december 2010	45.430	5.413	946	51.789

5. VASTGOEDBELEGGINGEN

Gebouwen en terreinen die niet dienstbaar zijn aan de bedrijfsuitoefening worden aangehouden voor het genereren van huuropbrengsten en/of waardeinstijgingen. De waardering geschiedt tegen marktwaarde, conform het Besluit actuele waarde. De marktwaarde is het bedrag waarvoor een actief kan worden verhandeld tussen terzake goed geïnformeerde partijen, die tot een transactie bereid en onafhankelijk van elkaar zijn. De marktwaarde per onroerende zaak is door middel van taxaties door Jones Lang LaSalle respectievelijk Troostwijk Taxateurs vastgesteld.

Met het Havenbedrijf Rotterdam N.V. is ultimo 2010 overeenstemming bereikt over de verkoop van het vastgoed. De netto-opbrengstwaarde van het vastgoed te Rotterdam is verhoogd met € 1,1 miljoen. De kosten van sloop en sanering worden ten laste gebracht van de hiervoor in het verleden gevormde voorziening voor kosten van herstel ad € 0,3 miljoen. In 2009 is met Ten Brinke Gosselink Projectontwikkeling B.V. een koopovereenkomst getekend met betrekking tot het onroerend goed te Zevenaar. De koopovereenkomst bevat ontbindende voorwaarden die in december 2010 met 6 maanden zijn verlengd. De gebouwen en terreinen die niet dienstbaar zijn aan onze eigen bedrijfsuitoefening, zijn gewaardeerd tegen de geschatte netto-opbrengstwaarde. Bij de bepaling van deze waarde is rekening gehouden met het feit dat voor onze rekening en risico moet worden gesloopt en gesaneerd.

Aanschaffingswaarde	7.708
Cumulatieve veranderingen in de actuele waarde	-2.950
Boekwaarde per 31 december 2009	4.758
Investerings	38
Desinvesteringen tegen boekwaarde	-
Verandering in de actuele waarde	1.111
Boekwaarde per 31 december 2010	5.907
Aanschaffingswaarde	7.746
Cumulatieve veranderingen in de actuele waarde	-1.839
Boekwaarde per 31 december 2010	5.907

De als vastgoedbelegging in eigendom gehouden terreinen beslaan 19,6 hectaren; hiervan zijn 8,8 hectaren bebouwd.

6. FINANCIËLE VASTE ACTIVA

	31-12-2010	31-12-2009
Geassocieerde deelnemingen	102	-
Effecten	658	706
Leningen u/g	978	556
Boekwaarde per 31 december	1.738	1.262

Geassocieerde deelnemingen Onder de post geassocieerde deelneming is verwerkt een strategisch belang van 25% door Kamps de Wild Participaties B.V. in De Kruijff Holding B.V. te Nijkerk. Bij deze deelneming is er sprake van invloed van betekenis maar geen beslissende zeggenschap. De waardering van de deelneming geschiedt volgens de netto vermogenswaarde. Deze methode houdt in dat vanaf het moment dat de invloed van betekenis begint tot het moment dat deze eindigt het aandeel in de winst of het verlies van de deelneming in het resultaat wordt opgenomen. Wanneer het aandeel in het verlies van de deelneming groter is dan de boekwaarde van een deelneming, wordt de boekwaarde afgeboekt tot nihil. Verdere verliezen worden niet meer in aanmerking genomen behalve voor zover er in rechte afdwingbare of feitelijke verplichtingen zijn aangegaan of betalingen zijn verricht namens de deelneming.

	2010	2009
Boekwaarde per 1 januari	-	429
Kapitaalsuitkeringen	-	-667
Investerings	102	-
Resultaat deelneming	-	238
Boekwaarde per 31 december	102	-

Effecten De waardering van het minderheidsbelang in Verenigde Ingenieursbureaux "VIBA" N.V. geschiedt tegen reële waarde (beurskoers). Deze is €382.000,- (2009 €334.000,-) lager dan de aanschaffingsprijs. De daling van de waarde ad €48.000,- is in de resultatenrekening verwerkt onder de beleggingsresultaten.

Leningen u/g Deze betreffen het langer dan één jaar lopende deel van de financiering van de winkelautomatisering van Fixet franchisenemers en een lening van €278.000,- aan de deelneming De Kruijf Holding B.V.

7. VOORRADEN

De handelsvoorraden zijn gewaardeerd tegen de laatst bekende inkoopprijs of lagere marktwaarde met uitzondering van de walserijproducten, waarvan de waarde sterk onderhevig is aan de prijschommelingen van de basismaterialen. Laatstbedoelde producten zijn gewaardeerd tegen vervangingswaarde. Wijzigingen in de vervangingswaarde worden ten gunste respectievelijk ten laste van de reserve voor prijsverschillen op voorraden gebracht met inachtneming van de daarbij noodzakelijke toevoeging respectievelijk onttrekking aan de voorziening uitgestelde belastingverplichtingen. Op de voorraadwaarde is een voorziening voor incourantheid in mindering gebracht, die naar omvang is gerelateerd aan het niveau en de samenstelling van de voorraad.

	31-12-2010	31-12-2009
Handelsgoederen	47.429	42.443
Voorziening voor incourantheid	-4.780	-4.734
	42.649	37.709
Vooruitbetaling op voorraden	11.315	7.654
	53.964	45.363

Ultimo 2010 werden de handelsgoederen voor €38,5 miljoen (2009 €37,3 miljoen) gewaardeerd tegen de laatst bekende inkoopprijs of lagere marktwaarde en voor €8,9 miljoen (2009 €5,1 miljoen) tegen vervangingswaarde.

8. VORDERINGEN

Deze zijn opgenomen voor nominale waarde. De noodzakelijk geachte voorziening voor oninbare vorderingen is hierop in mindering gebracht. De voorziening dubieuze debiteuren bedroeg ultimo 2010 €2.127.000,- (2009 €1.668.000,-).

	31-12-2010	31-12-2009
Handelsdebiteuren	23.494	16.400
Belastingen en premies sociale verzekeringen	864	-
Overige vorderingen	4.165	3.517
	28.523	19.917

De overige vorderingen hebben een looptijd korter dan één jaar.

9. EFFECTEN

Dit betrof ten behoeve van medewerkers gehouden certificaten van aandelen Recopart B.V. ten bedrage van €521.000,-. In 2010 zijn de certificaten van aandelen Recopart B.V. door Koninklijke Reesink N.V. geleverd.

10. GROEPSVERMOGEN

	Geplaatst kapitaal (11)	Reserve herwaar- dering (12)	Reserve voor eigen aandelen (13)	Overige reserves	Onver- deelde winst	Eigen vermogen	Aandeel van derden	Groeps- vermogen
Saldo per 1 januari 2009	3.724	34.250	-2.234	39.951	7.377	83.068	2	83.070
Winstbestemming 2008		150		2.484	-2.634	-		-
Dividend over 2008				368	-4.743	-4.375		-4.375
Totaalresultaat 2009		-6.216		-361	1.991	-4.586		-4.586
Mutatie eigen aandelen			892			892		892
Inbreng uit acquisitie						-	-2	-2
Overige		-7.578		6.101		-1.477		-1.477
Saldo per 31 december 2009	3.724	20.606	-1.342	48.543	1.991	73.522	-	73.522
Winstbestemming 2009		-3.391		3.391	-	-		-
Dividend over 2009				-530	-1.991	-2.521		-2.521
Totaalresultaat 2010		-960		-3.380	5.856	1.516		1.516
Mutatie eigen aandelen			2			2		2
Overige		477		-226		251		251
Saldo per 31 december 2010	3.724	16.732	-1.340	47.798	5.856	72.770	-	72.770

In de overige mutaties zijn aanpassingen begrepen, die corresponderen met waarderingsverschillen op het tegen vervangingswaarde gewaardeerde deel van de voorraden van Reesink Staal B.V. en Nederlandse Staal Unie B.V., nadat hierop de dienaangaande te verwachten belastingverplichting in mindering is gebracht. De omvang van de reserve voor prijsverschillen op voorraden kwam ultimo 2010 uit op € 2,6 miljoen (2009 € 2,0 miljoen). Artikel 2:373 lid 4 BW inzake wettelijke reserve is niet van toepassing.

11. GEPLAATST KAPITAAL, BESCHERMINGSMAATREGELEN

	Gewone aandelen	Cumulatief preferente aandelen A	Cumulatief preferente aandelen B
Maatschappelijk kapitaal	7.360	1.840	9.200
In portefeuille	4.676	800	9.200
Geplaatst	2.684	1.040	0

Het geplaatste kapitaal bleef in het verslagjaar ongewijzigd.

Ten aanzien van houders van de cumulatief preferente aandelen A bestaat geen verplichting tot dividendbetaling uit jaren vóór het verslagjaar.

Navolgende belangen groter dan 5% van het geplaatste kapitaal zijn ons ultimo 2010 bekend:

	Datum eerste melding	Datum laatste melding	Op basis van laatste melding % geplaatst kapitaal in de vorm van aandelen resp. van c.v.a.'s
Bibiana Beheer B.V. ¹⁾	30-04-03		5,00
Recopart B.V.	22-01-97	31-12-2010	27,93
Koninklijke Reesink N.V.	01-02-92	31-12-2010	5,64
Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink	01-01-92	31-12-2010	65,75
Delta Deelnemingenfonds N.V.	23-05-06	05-01-2010	10,74
De Uytterwaarden Beleggingen B.V. ²⁾		27-10-2010	
Stichting Continuïteit Reesink	01-02-92		³⁾

- 1) De heer F.L.H. van Delft houdt via genoemde vennootschap het gemelde pakket. Met de heer Van Delft is ten tijde van zijn aantreden als commissaris de afspraak gemaakt dat hij, evenals de overige commissarissen en de directie, zich tot 12 maanden na zijn definitief aftreden als commissaris onthoudt van het verkopen van het door zijn vennootschap Bibiana Beheer B.V. gehouden pakket, welk pakket hij bovendien (weliswaar indirect) voor zijn rekening en risico zal blijven aanhouden tot het verlopen van genoemde termijn van 12 maanden.
- 2) Dit belang (voorheen bekend onder P. Schoemaker) ging per 30 december 1999 als 5+ belang kwalificeren ten gevolge van intrekking per genoemde datum van 16,8% van het door ons geplaatste aandelenkapitaal.
- 3) Potentieel belang, zie hierna.

Aan de Stichting Continuïteit Reesink is het recht verleend tot het nemen van alle in ons maatschappelijk kapitaal begrepen cumulatief preferente aandelen B. Met de stichting is overeengekomen dat op de cumulatief preferente aandelen B niet meer stemmen zullen worden uitgebracht dan overeenkomt met het aantal op dat moment uitstaande gewone aandelen en cumulatief preferente aandelen A tezamen.

Het bestuur van deze Stichting Continuïteit Reesink bestond ultimo 2010 uit 3 personen die onafhankelijk van Koninklijke Reesink N.V. zijn, te weten de heren R. van Dam, J. Reesink en H.A.A. Kienhuis. Voorts waren 2 bestuursleden uit de kring van de vennootschap benoemd, zijnde de heren C.P. Veerman en G. van der Scheer. Stichting Continuïteit Reesink is een statutenwijziging aan het voorbereiden. De belangrijkste wijziging betreft de onafhankelijkheid van het bestuur. Uitgesloten van het bestuur worden een (voormalig) bestuurder, commissaris of werknemer. Bij het passeren van de gewijzigde statuten wordt het ontslag van de heren C.P. Veerman en G. van der Scheer als bestuurders van de Stichting aanvaard.

Uitoefening van de optie en gebruikmaking van het stemrecht door de Stichting Continuïteit Reesink zoals hierboven bedoeld geldt als een zogenaamde beschermingsmaatregel. Deze zal naar verwachting worden ingezet, indien zulks naar het oordeel van het bestuur van de Stichting Continuïteit Reesink onder inachtneming van het bepaalde in de wet en in de statuten van de stichting wenselijk wordt geacht.

De vennootschap heeft zich ten gunste van de Stichting Continuïteit Reesink verplicht alle in redelijkheid te maken kosten te zullen vergoeden.

Voorts geldt de certificering van gewone aandelen met (tot 1%) beperkte royeerbaarheid als een beschermingsmaatregel. Daarbij is aangesloten bij de per 1 oktober 2004 van kracht geworden nieuwe wetgeving. Verwezen wordt voorts naar hetgeen hierover werd overwogen en nader gesteld in de uitlating omtrent Corporate Governance, zoals door Koninklijke Reesink N.V. via de eigen website reeds is gepubliceerd.

Het bestuur van de Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink was ultimo 2010 samengesteld uit drie leden, die onafhankelijk van Koninklijke Reesink N.V. zijn, te weten de heren W.G. van Hassel, H.A.D. van den Boogaard en de heer A.D. Plaggemars. Het lidmaatschap van de heer H.G.J. Kamp is per 8 oktober 2010 in verband met zijn benoeming tot minister in het kabinet beëindigd. Uit de kring van de vennootschap heeft de heer B. van der Weerden in het bestuur zitting.

De directie van Koninklijke Reesink N.V. verklaart hierbij dat is voldaan aan de criteria van onafhankelijkheid, waarbij voor de invulling van dat begrip wordt aangesloten bij art. 2:118a lid 3 BW.

12. RESERVE HERWAARDERING

De gebouwen en terreinen (materiële vaste activa en vastgoedbeleggingen) worden gewaardeerd op actuele waarde. Voor de wijzigingen in de waarderingen bij aanvang van toepassing Besluit actuele waarde per 1 januari 2006 en de mutaties ultimo boekjaren die verwerkt worden in het eigen vermogen (zie toelichtingen 4 en 14), wordt een reserve herwaardering, rekening houdend met de latente belastingverplichtingen, gevormd. Daarnaast wordt de reserve herwaardering gemuteerd voor de waardeveranderingen van vastgoedbeleggingen die in het vorig boekjaar via de resultatenrekening zijn verwerkt (zie toelichtingen 5 en 14). De reserve herwaardering kwalificeert als wettelijke reserve en staat dan ook niet ter beschikking van de aandeelhouders.

13. RESERVE VOOR EIGEN AANDELEN

In het verslagjaar heeft de directie, met goedkeuring van de raad van commissarissen 60 (certificaten van) eigen aandelen vervreemd. De verkrijgingsprijs ad €1.340.000,- van de per 31 december 2010 door de groep gehouden 52.467 (certificaten van) eigen aandelen is in mindering gebracht op het eigen vermogen. De ingekochte (certificaten van) gewone aandelen hebben een nominale waarde van € 4,-. Op grond van wettelijke bepalingen is de waarde van dit bezit niet in de balans geactiveerd. Het ingekochte aantal (certificaten van) gewone aandelen vertegenwoordigt thans 5,64% van het geplaatste aandelenkapitaal.

14. LATENTE BELASTINGVERPLICHTINGEN

Deze voorziening is berekend door op het verschil tussen de commerciële en de fiscale balanswaarden het nominale belastingtarief toe te passen.

		Ultimo 2010		Ultimo 2009
	Latente belastingvordering	Latente belastingverplichting	Latente belastingvordering	Latente belastingverplichting
Materiële vaste activa		10.076		9.220
Vastgoedbeleggingen		554		686
Financiële vaste activa	9		10	
Vorraden		1.558		964
Vorderingen			136	
Voorzieningen	163	66	26	66
Schulden	33		33	
Belastingvordering/-verplichting	205	12.254	205	10.936
Saldering	-205	-205	-205	-205
Nettobelastingverplichting	-	12.049	-	10.731

AANSLUITING MUTATIES LATENTE BELASTINGEN

	2010	2009
Saldo 1 januari	10.731	14.617
Dotatie ten laste van het resultaat	2.057	692
Mutatie in verband met aanpassing actuele waarde	1.030	-2.610
Naar acute belastingschuld	-1.769	-1.968
Saldo 31 december	12.049	10.731

15. OVERIGE VOORZIENINGEN

	Ultimo 2009	Nieuwe consolidatie	Toevoeging ten laste van resultaat	Vrijval ten gunste van resultaat	Onttrekkingen en toevoegingen	Ultimo 2010
Garantie	785		268			1.053
Kosten van herstel	300					300
Jubilea	339	95		-7		427
Totaal	1.424	95	268	-7	-	1.780

Garantie

Ter dekking van aanspraken van klanten van landbouwmachines uit hoofde van overeengekomen garantieafspraken wordt jaarlijks op basis van historische uitgaven een voorziening gevormd. Deze voorziening heeft een kortlopend karakter.

Kosten van herstel

Deze voorziening is gevormd voor de kosten verbonden met de sloop en sanering van het pand in Rotterdam. Met het Havenbedrijf Rotterdam N.V. is ultimo 2010 overeenstemming bereikt over de verkoop van het vastgoed.

Jubilea

De verplichting voortvloeiend uit de jubileumregelingen wordt berekend als zijnde de contante waarde (disconteringsvoet 4%) van de geschatte toekomstige uitgaande kasstromen. Voor de berekening zijn inschattingen gemaakt voor de blijfkans en salarisontwikkeling van de werknemers. De voorzieningen hebben een langlopend karakter.

16. NETTO-OMZET

Deze betreft de aan derden gefactureerde goederen en diensten exclusief B.T.W., gecorrigeerd met de verleende korting voor contante betaling, in rekening gebrachte rente en kredietbeperkingstoelag.

De verdeling van de omzet per segment:

	2010	2009
Het groene segment	85.111	71.823
Het industriële segment	57.026	42.894
Het doe-het-zelf segment	47.668	48.619
Totale netto-omzet	189.805	163.336

17. KOSTPRIJS VAN DE OMZET

De kostprijs van de omzet betreft de laatst bekende inkoopprijs of lagere marktwaarde c.q. de vervangingswaarde franco magazijn op het moment van verkoop, alsmede de kosten van opslag, bewerking en distributie, inclusief de hieraan verbonden directe loonkosten, gecorrigeerd met de van leveranciers genoten korting voor contante betaling.

18. PERSONEELSKOSTEN

Deze zijn als volgt weer te geven:

	2010	2009
Salarissen	14.084	12.243
Sociale lasten	2.325	2.091
Pensioenlasten	844	563
Overige personeelskosten	1.582	1.387
Totaal boekjaar	18.835	16.284

De gemiddelde personele bezetting over 2010 is berekend op 364 medewerkers (2009: 336), waarvan 26 (2009: 23) werkzaam buiten Nederland.

De bezoldiging van onze huidige bestuurder de heer Van der Scheer bedroeg over de periode € 250.000,- salaris, € 150.000,- tantième en € 21.000,- bijdrage pensioenvoorziening.

In het boekjaar 2010 is € 573.000,- uitbetaald aan de voormalige bestuurder in het kader van de incidentals met betrekking tot de verkoop van de Havenstraat te Zutphen (2009 uitbetaald: € 1.596.000,- incidentals en € 720.000,- vergoeding voor vervroegd vertrek). Met de voormalige bestuurder is een geschil over de afrekening van de incidentals gerelateerd aan de verkoop van de Havenstraat te Zutphen (betwisting kosten sanering), de waarde van de gronden in het buurtschap De Kar te Apeldoorn en de schadeclaim Gemeente Apeldoorn.

De beloning van de huidige commissarissen is niet afhankelijk van het resultaat van de vennootschap en bedroeg € 85.000,- (2009 € 82.000,-). De heer Veerman ontving in het verslagjaar € 25.000,-, de heren Van Delft, Vos en Van der Weerden ieder € 20.000,-.

Andere transacties van belang tussen verbonden partijen, als bedoeld in RJ 330, vonden in 2010 niet plaats.

Binnen de vennootschap zijn er diverse pensioenregelingen die als beschikbare premiereregeling kwalificeren. De regelingen worden dus gefinancierd door afdrachten aan pensioenuitvoerders, te weten verzekeringsmaatschappijen. De pensioenverplicht-

tingen worden gewaardeerd volgens 'verplichting aan de pensioenuitvoerder benadering'. De aan de pensioenuitvoerder te betalen premie wordt als last in de winst-en-verliesrekening verantwoord en eventuele premievorderingen of -schulden worden opgenomen tegen nominale waarde. De uitvoeringsovereenkomsten maximeren het risico van de werkgever tot de premiebijdrage. Bij de beschikbare premieregeling geldend voor het merendeel van de werknemers van Koninklijke Reesink N.V. en aan haar gelieerde dochtermaatschappijen, is per 1 januari 2010 de franchise verlaagd van €22.000,- naar €16.000,-. Gelijktijdig is de pensioenpremie verlaagd van 26% naar 18,6% waarvan de werkgever en werknemer ieder de helft voor hun rekening nemen. Kamps de Wild B.V. heeft een pensioenregeling bij de bedrijfstakpensioenfonds Pensioenfonds Metaal en Techniek (PMT). De pensioenregeling van PMT is een uitkeringsovereenkomst. De dekkingsgraad van de bedrijfstakpensioenfonds (PMT) bedroeg ultimo 2010 96%.

19. BIJZONDERE POSTEN

	2010	2009
Uitkomst gerechtelijke procedures	590	1.913
Eenmalige uitkering gepensioneerden < 1990	40	-155
Totaal boekjaar	630	1.758

Uitkomst gerechtelijke procedures De opbrengst in 2010 betreft de schikking met een ex-medewerker wegens schending van het concurrentiebeding. In 2009 heeft de Gemeente Apeldoorn naar aanleiding van de veroordeling door de Rechtbank €1,9 miljoen (inclusief wettelijk rente) betaald.

20. BELEGGINGSRESULTATEN

	2010	2009
Verandering in actuele waarde vastgoedbeleggingen	1.111	-4.986
Verandering in actuele waarde effecten	-46	156
Dotatie overige personeelsbeloningen op lange termijn	-	-183
Totaal boekjaar	1.065	-5.013

21. BELASTINGEN

De vennootschapsbelasting wordt berekend op basis van het nominale tarief, rekening houdend met de fiscaal toegestane faciliteiten.

	2010	2009
Tarief vennootschapsbelasting	25,5%	25,5%
Tariefsverschil met buitenland	0,6%	0,9%
Belastingvrije winst/niet-afrekbare kosten	-0,1%	-0,6%
Effectief belastingtarief	26,0%	25,8%

NIET UIT DE BALANS EN BOVENSTAANDE TOELICHTING BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

Voorwaardelijke verplichtingen Ten behoeve van financiers van afnemers zijn per 31 december 2010 terugkoopgaranties ter zake van geleverde handelsgoederen afgegeven tot een bedrag van € 0,2 miljoen.

Koninklijke Reesink N.V. heeft zich garant gesteld ten behoeve van Claas KGaA mbH voor de verplichtingen voortvloeiende uit de leveranties aan Kamps de Wild B.V.

In 2010 heeft Koninklijke Reesink N.V. alle aandelen in Jean Heybroek B.V. te Houten overgenomen. De voormalige eigenaar ontvangt tot en met 2015 een nabetaling op de geleverde aandelen welke wordt gerelateerd aan de winst van Jean Heybroek B.V., waarbij de afspraak geldt dat er jaarlijks eerst sprake moet zijn van voldoende winst om ons als aandeelhouder een redelijk basisrendement te bieden.

Koninklijke Reesink N.V. en haar geconsolideerde deelnemingen zijn bij enkele rechtsgedingen betrokken. De afloop van deze rechtsgedingen zal naar verwachting niet leiden tot negatieve invloeden van materiële betekenis op de in deze jaarrekening gepresenteerde financiële positie van de vennootschap.

Vaste activa in bestelling Het totaalbedrag van de materiële vaste activa in bestelling per 31 december 2010 bedraagt €3,7 miljoen. Hieronder is begrepen de verwachte investering voor de nieuwbouw voor Reesink Technische Handel B.V. en Stierman B.V. op de Ecofactorij te Apeldoorn.

Langlopende verplichtingen De verplichtingen uit hoofde van huur- en operationele lease-overeenkomsten bedragen €2,9 miljoen waarvan kortlopend €1,1 miljoen.

KOSTEN VAN DE EXTERNE ACCOUNTANT

In onderstaande tabel zijn de honoraria van onze externe accountant Deloitte Accountants B.V. opgenomen.
(in duizenden euro's)

	2010	2009
Onderzoek van de jaarrekening	135	135
Andere controleopdrachten	-	-
Andere niet controlediensten	-	-
	135	135

Enkelvoudige balans per 31 december

(VOOR VOORSTEL WINSTBESTEMMING)

(in duizenden euro's)	31-12-2010	31-12-2009
(De nummering verwijst naar de toelichting)		
VASTE ACTIVA		
Materiële vaste activa (2)	112	95
Financiële vaste activa (3)	76.360	77.032
	76.472	77.127
VLOTTENDE ACTIVA		
Vorderingen op groepsmaatschappijen	19.046	9.409
Overige vorderingen	1.897	893
Effecten	-	521
	20.943	10.823
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan kredietinstellingen (4)	20.914	9.432
Overige schulden	2.807	4.094
	23.721	13.526
UITKOMST VLOTTENDE ACTIVA MIN KORTLOPENDE SCHULDEN	-2.778	-2.703
UITKOMST ACTIVA MIN KORTLOPENDE VERPLICHTINGEN	73.694	74.424
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichtingen	924	902
Overige voorzieningen	-	-
	924	902
EIGEN VERMOGEN (5)		
Geplaatst kapitaal		
- gewone aandelen	2.684	2.684
- cum. pref. aandelen A	1.040	1.040
Reserve herwaardering	16.732	20.606
Overige reserves	46.458	47.201
Onverdeelde winst	5.856	1.991
	72.770	73.522
	73.694	74.424

Ter wille van de vergelijkbaarheid heeft in de cijfers van 2009 een reclassificatie tussen de financiële vast activa en de vorderingen op groepsmaatschappijen plaatsgevonden.

Enkelvoudige winst- en verliesrekening

(in duizenden euro's)	2010	2009
Resultaat uit deelnemingen na belastingen	6.461	1.226
Overig resultaat na belastingen	-605	765
Resultaat na belastingen	5.856	1.991

Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening

(in duizenden euro's, tenzij anders vermeld)

1. ALGEMEEN

De financiële gegevens van Koninklijke Reesink N.V. zijn in de geconsolideerde jaarrekening verwerkt. Derhalve vermeldt de enkelvoudige winst- en verliesrekening van Koninklijke Reesink N.V., conform artikel 2:402 BW, slechts het resultaat uit deelnemingen na belastingen en het overig resultaat na belastingen.

De grondslagen voor de waardering van activa en passiva en resultaatbepaling van de enkelvoudige jaarrekening van Koninklijke Reesink N.V. zijn gelijk aan die van de geconsolideerde jaarrekening. De deelnemingen waarop invloed van betekenis wordt uitgeoefend worden gewaardeerd tegen de netto vermogenswaarde. De geconsolideerde jaarrekening van Koninklijke Reesink N.V. is opgesteld in overeenstemming met de voorschriften van Titel 9 boek 2 BW en de van toepassing zijnde Richtlijnen voor de jaarverslaggeving.

2. MATERIËLE VASTE ACTIVA

	Bedrijfsuitrusting
Aanschaffingswaarde	166
Cumulatieve afschrijvingen	-71
Boekwaarde per 31 december 2009	95
Investeringen	34
Afschrijvingen	-17
Boekwaarde per 31 december 2010	112
Aanschaffingswaarde	200
Cumulatieve afschrijvingen	-88
Boekwaarde per 31 december 2010	112

3. FINANCIËLE VASTE ACTIVA

De deelnemingen waarin invloed van betekenis op het zakelijke en financiële beleid wordt uitgeoefend, worden gewaardeerd tegen - een evenredig deel van - de netto vermogenswaarde, doch niet lager dan nihil. De netto vermogenswaarde wordt berekend op basis van de grondslagen van Koninklijke Reesink N.V. Deelnemingen met een negatieve netto vermogenswaarde worden op nihil gewaardeerd. Wanneer de vennootschap geheel of ten dele instaat voor schulden van de betreffende deelneming, respectievelijk de feitelijke verplichting heeft de deelneming (voor haar deel) tot betaling van haar schulden in staat te stellen, wordt een voorziening gevormd. Bij het bepalen van de omvang van deze voorziening wordt rekening gehouden met reeds op vorderingen op de deelneming in mindering gebrachte voorzieningen voor oninbaarheid. In de enkelvoudige balans zijn de 100% deelnemingen in groepsmaatschappijen Reesink Staal B.V., Reesink Technische Handel B.V., Recobel B.V., Bureau voor Dienstverlening The Pentagon B.V., Reesink Support B.V. en FRG Retail B.V., alle gevestigd te Zutphen, Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V. gevestigd te Apeldoorn, Kamps de Wild B.V. gevestigd te Zevenaar, Safety Centre International B.V. gevestigd te 's-Hertogenbosch, Nederlandse Staal Unie B.V. en Stalutech Benelux B.V. te Stampersgat, Jean Heybroek B.V. te Houten, alsmede Packo Agri N.V. te Zedelgem (België) verwerkt.

	2010	2009
Boekwaarde per 1 januari	77.032	99.460
Resultaten deelnemingen	6.461	1.226
Dividend	-10.309	-17.806
Overige mutaties	3.167	-5.848
Boekwaarde per 31 december	74.745	77.032

4. SCHULDEN AAN KREDIETINSTELLINGEN

Koninklijke Reesink N.V. beschikt over kredietfaciliteiten bij ABN AMRO Bank en Rabobank. Het betreffen financieringsfaciliteiten op korte termijn. De voormalige bestuurder heeft beslag laten leggen op twee bankrekeningen van de vennootschap Koninklijke Reesink N.V. Het beslag treft geen gelden van Reesink en heeft dus geen effect.

5. EIGEN VERMOGEN

Voor de toelichting op het eigen vermogen wordt verwezen naar de toelichtingen 10 tot en met 13 op pagina 64 tot en met 66 van dit verslag.

NIET UIT DE BALANS EN BOVENSTAANDE TOELICHTING BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

Voorwaardelijke verplichtingen

Koninklijke Reesink N.V. heeft zich garant gesteld ten behoeve van Claas KGaA mbH voor de verplichtingen voortvloeiende uit de leveranties aan Kamps de Wild B.V.

Voor Reesink Staal B.V., Reesink Technische Handel B.V., Recobel B.V., Safety Centre International B.V., Nederlandse Staal Unie B.V. en Bureau voor Dienstverlening The Pentagon B.V. heeft Koninklijke Reesink N.V. een verklaring ex artikel 2:403 BW gedeponeerd ten kantore van het handelsregister en zich hoofdelijk aansprakelijk gesteld voor schulden voortvloeiend uit rechtshandelingen van de genoemde vennootschappen. De verklaring ex artikel 2:403 BW is voor Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V. op 18 februari 2011 ingetrokken.

Koninklijke Reesink N.V. vormt samen met diverse vennootschappen (zie 2.3 Fiscale eenheden op pagina 59) een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting en is derhalve hoofdelijk aansprakelijk voor de daaruit voortvloeiende schulden.

In 2010 heeft Koninklijke Reesink N.V. alle aandelen in Jean Heybroek B.V. te Houten overgenomen. De voormalige eigenaar ontvangt tot en met 2015 een nabetaling op de geleverde aandelen welke wordt gerelateerd aan de winst van Jean Heybroek B.V., waarbij de afspraak geldt dat er jaarlijks eerst sprake moet zijn van voldoende winst om ons als aandeelhouder een redelijk basisrendement te bieden.

Koninklijke Reesink N.V. en haar geconsolideerde deelnemingen zijn bij enkele rechtsgedingen betrokken. De afloop van deze rechtsgedingen zullen naar verwachting niet leiden tot negatieve invloeden van materiële betekenis op de in deze jaarrekening gepresenteerde financiële positie van de vennootschap.

Ondertekening van de jaarrekening:

De Directie
G. van der Scheer

De Raad van Commissarissen
C.P. Veerman, voorzitter
F.L.H. van Delft
B. Vos
B. van der Weerden

Zutphen, 7 april 2011

Overige gegevens

Aan de algemene vergadering van aandeelhouders van Koninklijke Reesink N.V. te Zutphen

CONTROLEVERKLARING VAN DE ONAFHANKELIJKE ACCOUNTANT

VERKLARING BETREFFENDE DE JAARREKENING

Wij hebben de in dit verslag opgenomen jaarrekening van Koninklijke Reesink N.V. te Zutphen gecontroleerd. Deze jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde en enkelvoudige balans per 31 december 2010 en de geconsolideerde en enkelvoudige winst-en-verliesrekening over 2010 met de toelichting, waarin opgenomen een overzicht van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en andere toelichtingen.

VERANTWOORDELIJKHEID VAN HET BESTUUR Het bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven, alsmede voor het opstellen van het jaarverslag van de directie, beide in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 van het in Nederland geldende Burgerlijk Wetboek (BW). Het bestuur is tevens verantwoordelijk voor een zodanige interne beheersing als het noodzakelijk acht om het opmaken van de jaarrekening mogelijk te maken zonder afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten.

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, waaronder de Nederlandse controlestandaarden. Dit vereist dat wij voldoen aan de voor ons geldende ethische voorschriften en dat wij onze controle zodanig plannen en uitvoeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijking 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 geselecteerde werkzaamheden zijn afhankelijk van de door de accountant toegepaste oordeelsvorming, met inbegrip van het inschatten van de risico's dat de jaarrekening een afwijking van materieel belang bevat als gevolg van fraude of fouten. Bij het maken van deze risico-inschattingen neemt de accountant de interne beheersing in aanmerking die relevant is voor het opmaken van de jaarrekening en voor het getrouwe beeld daarvan, gericht op het opzetten van controlewerkzaamheden die passend zijn in de omstandigheden. Deze risico-inschattingen hebben echter niet tot doel een oordeel tot uitdrukking te brengen over de effectiviteit van de interne beheersing van vennootschap. Een controle omvat tevens het evalueren van de geschiktheid van de gebruikte grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van de door het bestuur van de vennootschap gemaakte schattingen, 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 om een onderbouwing voor ons oordeel te bieden.

OORDEEL BETREFFENDE DE JAARREKENING Naar ons oordeel geeft de jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en samenstelling van het vermogen van Koninklijke Reesink N.V. per 31 december 2010 en van het resultaat over 2010 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

VERKLARING BETREFFENDE OVERIGE BIJ OF KRACHTENS DE WET GESTELDE EISEN

Ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e en f BW vermelden wij dat ons geen tekortkomingen zijn gebleken naar aanleiding van het onderzoek of het jaarverslag van de directie, voor zover wij dat kunnen beoordelen, overeenkomstig Titel 9 Boek 2 BW is opgesteld, en of de in artikel 2:392 lid 1 onder b tot en met h BW vereiste gegevens zijn toegevoegd. Tevens vermelden wij dat het jaarverslag van de directie, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Enschede, 7 april 2011
Deloitte Accountants B.V.

Was getekend,
drs. A.J.E. Jansman RA

GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Op 17 februari 2011 heeft Koninklijke Reesink N.V. de aandelen van Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V. ingebracht in THR B.V., een joint venture met de Ter Hoeven Groep. In THR B.V. heeft Koninklijke Reesink N.V. een belang van 36%. De activa en passiva gerelateerd aan de Fixet formule zijn voor de inbreng van de aandelen Reesink Retail B.V. bij THR B.V. verkocht aan FRG Retail B.V. en Koninklijke Reesink N.V. De activa en passiva gerelateerd aan de activiteiten op het gebied van F&A, P&O en ICT ten behoeve van de overige Reesink-bedrijven zijn voor de inbreng van de aandelen van Interlogica B.V. bij THR B.V. verkocht aan Reesink Support B.V. alsmede zijn enkele activa en passiva gerelateerd aan de Fixet formule verkocht aan FRG Retail B.V. De aandelen FRG Retail B.V. zijn ingebracht in THR B.V. maar door deze vennootschap weer doorverkocht aan het formulehuis DGN retail B.V. Koninklijke Reesink N.V. blijft franchisegever en zal aan het eind van de looptijd de individuele franchisecontracten opzeggen. De franchisenemers krijgen op hetzelfde moment een franchisecontract door DGN retail B.V. aangeboden.

Koninklijke Reesink N.V. levert aan THR B.V. de inbreng van Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V., met een eigen vermogen van €5,1 miljoen, en ontvangt nog een kapitaalsuitkering en aflossing rekening-courant van €3,5 miljoen. Per 31 december 2010 bedroeg het balanstotaal van Reesink Retail B.V. en Interlogica B.V. €16,2 miljoen, 11,4% van het totaal vermogen van Koninklijke Reesink N.V. Van dit vermogen is €1,3 miljoen verkocht aan FRG Retail B.V. en €0,7 miljoen aan Koninklijke Reesink N.V. en/of Reesink Support B.V.

Tussen Recobel B.V. en THR B.V. is een 10-jarig huurcontract voor het pand op de Ecofactorij te Apeldoorn overeengekomen. De huur bedraagt €2,0 miljoen per jaar.

THR B.V. zal geen deel uitmaken van de consolidatiekring van Koninklijke Reesink N.V. De solvabiliteit van Koninklijke Reesink N.V. zal door deze transactie stijgen. De verwachting is dat THR B.V. vanaf 2012 positief zal gaan bijdragen (resultaat deelneming) aan de winst van Koninklijke Reesink N.V.

VOORSTEL TOT WINSTVERDELING

(in duizenden euro's)

Ingevolge artikel 13 van de statuten luidt de winstverdeling als volgt:

Resultaat na belastingen	5.856
Toe te voegen aan het eigen vermogen	1.113
Winst volgens artikel 13 lid 2 van de statuten	4.743
Cumulatief preferent dividend:	
4,5% per (volgestort) preferent aandeel A	47
Ter beschikking van de algemene vergadering van aandeelhouders volgens artikel 13 lid 6 van de statuten	4.696
Dividend per gewoon aandeel van €4,-:	
€7,- over 670.948	4.696
	-

Indien besloten wordt het bedrag 'Ter beschikking van de algemene vergadering van aandeelhouders' geheel voor dividendbetaling te bestemmen, dan zal €7,- dividend per aandeel over het boekjaar 2010 aan de houders van gewone aandelen van €4,- worden uitgekeerd, voor zover nodig onder inhouding van 15% dividendbelasting.

STATUTAIRE BEPALINGEN INZAKE DE WINSTVERDELING

Inzake de winstverdeling is in de statuten het volgende bepaald:

Winst en verlies.

Artikel 13.

1. Uit de winst, die in het laatst verstreken boekjaar is behaald, kan de directie onder goedkeuring van de raad van commissarissen zoveel reserveren als zij nodig oordeelt.
2. Van het na toepassing van het vorige lid resterende wordt, zo mogelijk, op de cumulatief preferente aandelen uitgekeerd het hierna te noemen percentage van het op die aandelen gestorte bedrag. Indien de winst, bedoeld in de vorige zin, niet toereikend is om gemeld percentage uit te keren, vindt het daarin bepaalde en het hierna in dit artikel bepaalde eerst toepassing, nadat het tekort is ingehaald. Voor wat betreft de uitkering op de cumulatief preferente aandelen A, is het hiervoor bedoelde percentage vier en een half procent (4,5%). Voor wat betreft de uitkering op de cumulatief preferente aandelen B, is het hiervoor bedoelde percentage gelijk aan het gemiddelde van de depositorente van de Europese Centrale Bank, verhoogd met een op- of afslag, gewogen naar het aantal dagen waarover de uitkering geschiedt. Het dividend wordt berekend over het gestorte deel van het nominaal bedrag.

De op- en afslag zal maximaal vier procent bedragen en wordt vastgesteld door de directie onder goedkeuring van de raad van commissarissen ten tijde van de eerste uitgifte van een cumulatief preferent aandeel.
3. Indien in het boekjaar waarover de hiervoor bedoelde uitkering op cumulatief preferente aandelen plaatsvindt, het op die cumulatief preferente aandelen gestorte bedrag ingevolge gedeeltelijke kapitaalvermindering is verlaagd of, wat de cumulatief preferente aandelen B betreft ingevolge een besluit tot verdere storting, is verhoogd, zal de uitkering worden verlaagd respectievelijk, zo mogelijk, worden verhoogd met een bedrag gelijk aan het hiervoor bedoelde percentage van het bedrag van de verlaging respectievelijk verhoging, berekend vanaf het tijdstip van de verlaging respectievelijk vanaf het tijdstip waarop de storting, die verplicht is geworden, plaatsvindt.
4. Indien de winst over een boekjaar wordt vastgesteld en in dat boekjaar een of meer cumulatief preferente aandelen met terugbetaling zijn ingetrokken of op cumulatief preferente aandelen volledig is terugbetaald, hebben degenen die blijkens het in artikel 3 bedoelde register ten tijde van bedoelde intrekking casu quo terugbetaling houder van cumulatief preferente aandelen waren, een onvervreemdbaar recht op uitkering van winst als hierna omschreven. De winst, die aan een bedoelde persoon zo mogelijk wordt uitgekeerd, is gelijk aan het bedrag van de uitkering, waarop hij op grond van het bepaalde in lid 1 recht zou hebben, indien hij ten tijde van de winstvaststelling nog houder zou zijn geweest van de hiervoor bedoelde cumulatief preferente aandelen, naar tijdsgelang berekend over de periode dat hij in bedoeld boekjaar houder van cumulatief preferente aandelen was. Met betrekking tot een wijziging van het bepaalde in dit lid wordt het voorbehoud gemaakt als bedoeld in artikel 122 boek 2 van het Burgerlijk Wetboek.
5. Indien in de loop van enig boekjaar uitgifte van cumulatief preferente aandelen heeft plaatsgevonden, zal voor dat boekjaar het dividend op de cumulatief preferente aandelen naar rato, tot de dag waarop de storting op die aandelen is geschied, worden vermindert.
6. De na toepassing van het vorige lid overblijvende winst staat ter beschikking van de algemene vergadering van aandeelhouders, hetzij geheel of gedeeltelijk ter uitkering aan de houders van gewone aandelen, in verhouding van hun bezit aan gewone aandelen, hetzij ter reservering, met dien verstande, dat van die overblijvende winst in ieder geval aan de houders van gewone aandelen, zo mogelijk, een bedrag wordt uitgekeerd, gelijk aan vijf procent (5%) van het nominale bedrag hunner aandelen.
7. De vennootschap kan aan de aandeelhouders en andere gerechtigden tot voor uitkering vatbare winst slechts uitkeringen doen voor zover haar eigen vermogen groter is dan het bedrag van het gestorte en opgevraagde deel van het kapitaal vermeerderd met de reserves die krachtens de wet moeten worden aangehouden.

Informatie over de Commissarissen

DE HEER F.L.H. VAN DELFT (65), NL

Benoemd op/tot:	11-05-2004 / Periodiek aftredend AvA 2014
(Voormalig) beroep c.q. hoofdfunctie:	Oud-CFO/aandeelhouder Commit Beheer B.V. Directeur/aandeelhouder Bibiana Beheer B.V. Directeur/aandeelhouder Delon AIR B.V.
Belangrijke (neven)functies:	Lid bestuur Stichting Administratiekantoor Aandelen Recopart
Andere commissariaten:	-

DE HEER C.P. VEERMAN (61), NL

Benoemd op/tot:	08-05-2008 / Periodiek aftredend AvA 2013
(Voormalig) beroep c.q. hoofdfunctie:	CEO Bracamonte B.V. te Groesbeek Hoogleraar Universiteit van Tilburg en Wageningen Universiteit
Belangrijke (neven)functies:	Voorzitter Raad van Toezicht onderzoeksproject Kennis voor Klimaat Lid Raad van Toezicht Deltares Voorzitter Vereniging Natuurmonumenten Voorzitter Projectcommissariaat Noord/Zuidlijn Voorzitter Commissie Toekomstbestendig Hoger Onderwijs Stelsel
Andere commissariaten:	Rabobank Nederland Barenbrug Holland B.V. USG People (Voorzitter) Ziekenhuis Ikazia Rotterdam Prominent KDS DHV Holding B.V.

DE HEER B. VOS (71), NL

Benoemd op/tot:	11-05-2004 / Periodiek aftredend AvA 2011
(Voormalig) beroep c.q. hoofdfunctie:	Directeur Holland-4-Electric Oud-Algemeen Directeur Taxi Centrale Amsterdam Oud-lid Raad van Bestuur Unigro Oud-Voorzitter directie Hema Oud-Voorzitter Landelijke Huisartsen Vereniging
Belangrijke (neven)functies:	Lid bestuur Stichting Administratiekantoor Aandelen Recopart Voorzitter Raad van Toezicht Kempen Capital Management N.V.
Andere commissariaten van beursgenoteerde ondernemingen:	Middle Europe Real Estate N.V. Tsjechië en Slowakije Fonds (Voorzitter) Bulgarije – Roemenië Fonds (Voorzitter) Corio N.V. (Voorzitter) Rusland Midcap Fund (Voorzitter)

DE HEER B. VAN DER WEERDEN (72), NL

Benoemd op/tot:	11-05-2004 / Periodiek aftredend AvA 2012
(Voormalig) beroep c.q. hoofdfunctie:	Oud-CEO Corrugated Division Smurfit Europe
Belangrijke (neven)functies:	General Manager Smurfit Holding Germany GmbH Lid bestuur Stichting Administratiekantoor Aandelen Recopart Lid bestuur Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink
Andere commissariaten:	Smurfit Kappa GmbH (Voorzitter) Smurfit Kappa Deutschland GmbH (Voorzitter) Beirat Papierfabriek Scheufelen GmbH Co. KG

Aan de commissarissen zijn geen optierechten verstrekt. Commissaris Van Delft bezit (indirect) 50.000 (certificaten van) aandelen Koninklijke Reesink N.V. De overige commissarissen bezitten geen (certificaten van) aandelen in onze vennootschap.

Het (voormalig) beroep c.q. hoofdfunctie alsook de relevante (neven)functies zijn vermeld voor zover van belang voor de vervulling van de taak als commissaris bij Koninklijke Reesink N.V.

10 jaar Koninklijke Reesink N.V.

(in duizenden euro's)

	D-GAAP 2010	D-GAAP 2009 ¹⁾
Netto-omzet	189.805	163.336
Bruto-omzetresultaat	24.576	21.196
In % van de netto-omzet	12,9%	13,0%
Personeelskosten ³⁾	18.835	16.284
In % van de netto-omzet	9,9%	10,0%
Bedrijfsresultaat	6.996	7.688
In % van de netto-omzet	3,7%	4,7%
Resultaat na belastingen	5.856	1.991
In % van de netto-omzet	3,1%	1,2%
In % van het gemiddelde eigen vermogen ³⁾	7,9%	2,5%
Afschrijvingen	1.813	1.752
Cash-flow (resultaat na belastingen plus afschrijvingen)	7.669	3.743
Ingehouden nettowinst (na voorstel winstbestemming)	1.113	-
4,5% Dividend cum. pref. aandelen A	47	47
Dividend gewone aandelen	4.696	2.684
Pay-out percentage	80,8%	138,0%
Gemiddeld aantal medewerkers	364	336
Vaste activa	59.434	59.033
Groepsvermogen	72.770	73.522
Eigen vermogen	72.770	73.522
Gemiddeld aantal gewone aandelen van €4,- nominaal	670.948	670.948
Totaal vermogen	142.251	124.976
Werkkapitaal, ultimo jaar (inclusief effecten en liquide middelen)	27.165	26.644
Current ratio	1,49	1,68
Quick ratio	0,52	0,52
Per gewoon aandeel van €4,- nominaal		
Resultaat na belastingen	8,66	2,90
Dividend	7,00	4,00
Cash-flow	11,36	5,51
Eigen vermogen ³⁾	108,91	110,03
Beurskoers ultimo	71,99	72,60

1) Na stelselwijziging per 1-1-2009. Boekjaren 2006 tot en met 2008 aangepast.

2) Na stelselwijziging per 1-1-2006. Voorgaande jaren zijn niet aangepast.

3) Zie voorts toelichting nummer 18.

4) Berekend over het eigen vermogen, vermeerderd met de (op grond van wettelijke bepalingen niet in de balans begrepen) verkrijgingsprijs van de ingekochte certificaten van eigen aandelen. Het eigen vermogen per gewoon aandeel komt voor 2010 door deze vermeerdering € 2,00 hoger uit (2009: € 2,00).

D-GAAP 2008	D-GAAP 2007	D-GAAP 2006 ²⁾	D-GAAP 2005	D-GAAP 2004	D-GAAP 2003	D-GAAP 2002	D-GAAP 2001
198.911	184.618	169.290	128.880	126.853	115.288	117.478	117.574
25.183	23.980	22.998	16.291	16.850	16.742	18.414	18.143
12,7%	13,0%	13,6%	12,6%	13,3%	14,5%	15,7%	15,4%
18.046	17.892	17.940	13.677	15.859	14.901	16.412	15.302
9,1%	9,7%	10,6%	10,6%	12,5%	12,9%	14,0%	13,0%
10.464	8.214	7.406	4.328	3.659	3.394	5.233	4.741
5,3%	4,4%	4,4%	3,4%	2,9%	2,9%	4,5%	4,0%
7.377	6.524	5.588	3.208	2.890	2.511	3.983	3.649
3,7%	3,5%	3,3%	2,5%	2,3%	2,2%	3,4%	3,1%
8,9%	8,3%	9,5%	7,8%	7,1%	6,3%	10,2%	9,7%
1.502	1.628	1.464	1.997	2.197	1.807	1.227	1.246
8.879	8.152	7.052	5.205	5.087	4.318	5.210	4.895
2.634	2.452	2.187	477	159	116	1.588	1.254
47	47	47	47	47	47	47	47
4.696	4.026	3.355	2.684	2.684	2.348	2.348	2.348
64,1%	62,2%	60,5%	84,9%	94,4%	95,3%	59,7%	65,2%
357	361	359	337	368	353	390	422
84.718	79.717	77.793	29.298	29.568	29.107	23.234	8.509
83.070	77.982	73.839	38.419	38.635	36.931	37.238	35.474
83.068	77.982	73.839	38.419	38.635	36.931	37.238	35.474
670.948	670.948	670.948	670.948	670.948	670.948	670.948	670.948
158.697	144.638	135.433	74.266	78.118	76.921	66.079	57.329
14.804	15.056	15.478	11.438	12.942	13.410	20.681	33.492
1,25	1,30	1,37	1,34	1,36	1,39	1,93	3,19
0,49	0,49	0,50	0,56	0,50	0,56	0,78	1,53
10,93	9,65	8,26	4,71	4,24	3,67	5,87	5,37
7,00	6,00	5,00	4,00	4,00	3,50	3,50	3,50
13,16	12,08	10,44	7,69	7,51	6,37	7,70	7,23
125,59	118,01	112,09	59,95	60,28	57,74	58,20	55,59
68,00	105,00	98,95	76,35	55,00	49,95	50,00	45,00

Bestuur Koninklijke Reesink N.V. en werkmaatschappijen

KONINKLIJKE REESINK N.V.

Raad van Commissarissen	C.P. Veerman, voorzitter
	F.L.H. van Delft
	B. Vos
	B. van der Weerden
Directie	G. van der Scheer, CEO
	G.T.M. Linnenbank, Lid directie CFO

RECOBEL B.V.

Directie	Koninklijke Reesink N.V.
----------	--------------------------

REESINK SUPPORT B.V.

Directie	Koninklijke Reesink N.V.
----------	--------------------------

REESINK TECHNISCHE HANDEL B.V.

Directie	A. Mulder
	Koninklijke Reesink N.V.

STIERMAN B.V.

Directie	Reesink Technische Handel B.V.
----------	--------------------------------

KAMPS DE WILD B.V.

Directie	E.J. Ros
	Koninklijke Reesink N.V.

PACKO AGRI N.V.

Directie	J. Packo
	Koninklijke Reesink N.V.
	Recobel B.V.

REESINK STAAL B.V.

Directie	J. Thibaudier
	Koninklijke Reesink N.V.

NEDERLANDSE STAAL UNIE B.V.

Directie	J. Thibaudier
	Koninklijke Reesink N.V.

STALUTECH BENELUX B.V.

Directie	J. Thibaudier
	Koninklijke Reesink N.V.

SAFETY CENTRE INTERNATIONAL B.V.

Directie	J. Liem
	Koninklijke Reesink N.V.

BUREAU VOOR DIENSTVERLENING THE PENTAGON B.V.

Directie	Koninklijke Reesink N.V.
----------	--------------------------

REESINK RETAIL B.V.

Directie	J.I. ten Dijk-van Diermen
	Koninklijke Reesink N.V.

INTERLOGICA B.V.

Directie	Koninklijke Reesink N.V.
----------	--------------------------

Verslag van de Stichting Administratiekantoor van aandelen Reesink

Ter voldoening aan het bepaalde in artikel 13, lid 2 van de Administratievoorwaarden brengen wij onderstaand verslag uit aan de houders van certificaten van gewone aandelen Koninklijke Reesink N.V. (de "Vennootschap").

Gedurende het verslagjaar 2010 heeft het Administratiekantoor werkzaamheden verricht die verband hielden met het op haar naam doen houden, doen stellen en in administratie nemen van gewone aandelen in de Vennootschap, elk nominaal groot €4,-, en het daartegen uitgeven van royeerbare certificaten aan toonder. Hollandsch Administratiekantoor B.V. heeft gedurende het verslagjaar de administratieve werkzaamheden verbonden aan de certificering van gewone aandelen uitgevoerd. Op grond van het door Hollandsch Administratiekantoor B.V. uitgebrachte verslag delen wij u mede dat het door de vennootschap over het boekjaar 2009 gedeclareerde dividend van € 4,- per gewoon aandeel per 2 juni 2010 op de certificaten betaalbaar heeft gesteld.

Per 31 december 2010 hield het Administratiekantoor 612.083 aandelen in de Vennootschap op naam, waartegenover zij een gelijk aantal royeerbare certificaten aan toonder had uitgegeven. Het aantal door het Administratiekantoor gehouden aandelen nam in 2010 toe met 70 aandelen.

Het bestuur kwam in het verslagjaar 2010 twee maal bijeen. De vergadering van 19 mei 2010 was hoofdzakelijk gewijd aan de voorbereiding van de jaarlijkse algemene vergadering van de Vennootschap. De vergadering van 9 april 2010 was gewijd aan de algemene gang van zaken en het vaststellen van de eigen jaarrekening.

Vier van de vijf bestuurders van het Administratiekantoor waren aanwezig tijdens de op 19 mei 2010 gehouden jaarlijkse algemene vergadering van de Vennootschap. Van de geboden mogelijkheid voor de daarbij aanwezige certificaathouders om zelf, naar eigen inzicht, als gevolmachtigde van het Administratiekantoor het stemrecht uit te oefenen maakten 61 certificaathouders vertegenwoordigende 126.306 certificaten gebruik. Daarnaast vertegenwoordigde het Administratiekantoor in deze vergadering 47,6% van de uitgebrachte stemmen. Het Administratiekantoor heeft ten gunste van alle in deze vergaderingen aan de orde gestelde onderwerpen stem uitgebracht.

Het bestuur was gedurende 2010 samengesteld uit drie zogenoemde outsiders (bestuursleden B) een één door de Vennootschap aangewezen lid (bestuurder A). De heer H.G.J. Kamp trad op 8 oktober 2010 terug als bestuurder van het Administratiekantoor. Het bestuur dankt hem voor zijn deskundige inbreng. Naar een opvolger wordt thans gezocht.

Het bestuur van het Administratiekantoor bestaat thans uit de heren:

1. W.G. van Hassel, bestuurslid B, Voorzitter;
2. H.A.D. van den Boogaard, bestuurslid B;
3. A.D. Plaggemars, bestuurslid B;
4. B. van der Weerden, bestuurslid A.

Over het verslagjaar 2010 bedroeg de bezoldiging voor de bestuurders €9.400,- en bedroegen de totale kosten van het Administratiekantoor €27.000,-. Gedurende het verslagjaar 2010 heeft het Administratiekantoor geen externe adviezen ingewonnen.

Het adres van Stichting Administratiekantoor van Aandelen Reesink is: Ecofactorij 20, 7325 WC Apeldoorn.

Apeldoorn, 7 april 2011

Het Bestuur



KONINKLIJKE REESINK N.V.

Loskade 6, 7202 CZ Zutphen

Postbus 20, 7200 AA Zutphen

T +31 (0)575 - 59 93 01

F +31 (0)575 - 59 93 04

I www.royalreesink.com

E info@royalreesink.com

Statutair gevestigd te Zutphen

Handelsregister nr. 08005560