YEALD NEAWS

YEALD BUSINESS NEAWS UPDATE **2022.1**

Consolidatie in horticulture gaat verder, versnelling vooral bij platformen

FOTO: EIGEN ARCHIEF

Met trots kijken wij terug op een dynamisch 2021 en presenteren tegelijkertijd iets nieuws: Yeald Neaws. Voor de tuinbouw sector was 2021 een dynamisch jaar met de nodige uitdagingen en ook veel kansen. Consolidatie in de sector gaat door en platforms ontstaan of ontwikkelen snel. Dit gaat in 2022 verder en zal de trend voor de komende jaren zijn.

Voor Yeald stond het afgelopen jaar in het teken van groei en verdere ontwikkeling. We hebben ons team en onze dienstverlening uitgebreid en zijn verhuisd naar een schitterend nieuw pand. Als team staan we onze business partners bij op het gebied van strategische trajecten, fusies, overnames, de aan- en verkoop van vastgoed en financieringen. We zijn hier erg trots op. Tegelijkertijd realiseren we ons dat we in een branche werken waar het ondanks alle uitdagingen nog relatief goed gaat.

Vooruit kijken 2022

Maar goed genoeg terug gekeken, uiteindelijk gaat het om de toekomst. De tuinbouw is daarbij schitterend gepositioneerd om op langere termijn een groeiende en winstgevende sector te zijn. Ja er zijn op korte termijn ook grote uitdagingen als energie, maar onderliggend werken we in een sector met veel potentieel, groei en toekomstperspectief. Deze kansen vertalen zich ook in professionalisering en consolidatie. Daarbij ontstaan er platformen of samenwerkingsverbanden die vaak de leiderschapsrol in een segment pakken. Deze ontwikkeling zal versnellen in de komende jaren en biedt ook weer kansen voor alle spelers in dat segment.

Ook voor 2022 staan voor Yeald de lichten op groen en gaan we verder met de ontwikkeling van onze business partners, de sector en ons bedrijf. De creatie van Yeald Neaws is daarvan het eerste voorbeeld. We volgen de trends in onze sector nauwlettend. In deze eerste Neaws geven we een aantal voorbeelden van deze marktontwikkelingen; trends die de (waarde) keten in de potplanten/sierteelt veranderen, creatie van toekomstige platforms via consolidatie en samenwerking met externe investeerders. We doen dit aan de hand van interviews met Wouter Kuiper (KUBO), John Grootscholten (JoGrow/Plant World) en Casper Companjen (Synergia).

We wensen u veel leesplezier en een mooi 2022! Wij staan voor u klaar. Met het enthousiasme en de kwaliteit die u inmiddels van ons team gewend bent.

PAGINA 2

We gaan uit van onze eigen kracht

Wouter Kuiper van KUBO over trends in de tuinbouw, strategische doelstellingen en het recente partnerschap met NPM Capital.

PAGINA 4

Sierteelt: van volgers naar marktleiders

Marktrends in de sierteelt, de rol van de teler, de potentie van consolidatie en de manier waarop telers relevant kunnen blijven.

PAGINA 6

Respect voor elkaars kennis is essentieel

John Grootscholten (JoGrow) en Casper Companjen (Synergia Capital Partners) over het samengaan in Plant World en hun gezamenlijke ambitie.

VISIT WEBSITE

VISIT LINKEDIN

YEALD

“WE GAAN UIT VAN ONZE EIGEN KRACHT”

WOUTER KUIPER (CEO KUBO) OVER HET PARTNERSCHAP MET NPM CAPITAL

Voor veel mensen kwam het wellicht onverwacht. High-tech kassenbouwer KUBO verkocht in september 2021 een minderheidsbelang aan investeringsmaatschappij NPM Capital. Maar wie de sector goed kent, weet dat zulke stappen onvermijdelijk zijn als Nederland marktleider wil blijven op het gebied van high-tech horticulture. Wouter Kuiper, CEO van KUBO, praat over de beslissing, het traject en de lessen die hij geleerd heeft.

WOUTER KUIPER, CEO VAN KUBO

“Als directie vragen we ons altijd af wat het beste is voor KUBO”, aldus Wouter. “Een paar keer per jaar hebben we sessies waarbij we het bedrijf wat meer van een afstandje bekijken. Voeten op tafel, in ontspannen sfeer, alle tijd nemen om na te denken over de strategie en de sector. Waar willen we heen als bedrijf?”

Trends in de tuinbouwsector

“We constateerden twee grote trends in de tuinbouwsector. Ten eerste is er een wereldwijd toenemende vraag naar hoogwaardige tuinbouwtechniek. Als Nederland zijn we hierin marktleider, en je ziet nu een tweede trend ontstaan. Er ontstaat een consolidatieslag. Je ziet onze sector volwassen worden de laatste jaren. En daardoor krijgen ook investeringspartijen interesse in onze bedrijven.” De afgelopen vijftien jaar is KUBO hard gegroeid. Het bedrijf opereert internationaal, heeft innovatieve producten op de markt gebracht en zag de omzet flink toenemen. Dit is een sterk bedrijf. “Ja, daarom gaan we uit van onze eigen kracht”, legt Wouter uit. “We geloven in onze potentie en willen de komende vijf jaar deze groei versnellen. Dat betekent dat je op een heel nieuw level gaat opereren. Daar zochten we externe expertise bij, om samen met ons die groei te realiseren.”

Doe je huiswerk

“Als je tot een dergelijke strategie komt, moet je duidelijk op een rijtje zetten wat je wel wilt en wat je niet wilt”, geeft Wouter aan. “Daarover hebben we veel gespard met Yeald. Zij zijn kundig, accuraat en bleven doorjagen tot we onze propositie op A1 niveau hadden. KUBO wilde geen meerderheidsbelang verkopen, zoveel was duidelijk. Ook moest de nieuwe partner bereid zijn om samen te werken aan groei. KUBO was op zoek naar een duurzame relatie op de lange termijn, met een gelijkwaardige partner, die de KUBO-cultuur respecteert.

Kun je door één deur?

“Als je weet wat je wilt, dan pas ga je de markt op”, gaat Wouter verder. “NPM Capital stond op de shortlist die we hadden opgesteld. Ik kende ze al, ze sponsoren ook de Hillenraad. Daar heb ik toen gekscherend vanaf het podium geroepen dat KUBO niet te koop is, en kijk nu waar we staan. Je moet het gevoel hebben dat de ander je echt verder kan helpen, puur zakelijk, maar je moet ook goed door één deur kunnen. De antwoorden die zij op onze vragen gaven en ook de vragen die zij zelf stelden gaven ons het vertrouwen dat zij de partij voor ons waren. Ze hebben eerder geïnvesteerd in bedrijven als Mammoet

>>

en Van Oord, dat zijn sterke bedrijven die gegroeid zijn met behoud van eigen cultuur. Dat zochten we."

Een ander wereldje

"Het kostte meer tijd dan ik verwacht had", blikt Wouter terug op het traject. "Maar dat was aan de andere kant ook wel prettig. Dit is een grote beslissing, met veel gevolgen. Dat moet je emotioneel een plek kunnen geven, over kunnen praten met familieleden en je team. Het is echt een veranderingsproces, dat kost simpelweg tijd. En je hebt die tijd ook nodig om de financiële wereld te leren kennen. Dat is echt een ander wereldje, met een ander type mensen waar je mee om de tafel zit. Dan is tijd en advies van partijen als Yeald erg prettig."

"We krijgen veel energie van deze strategie"

Het nieuws van het partnerschap is inmiddels publiekelijk. Momenteel werken KUBO en NPM Capital aan het uitwerken van het partnerschap. "Vanaf halverwege volgend jaar verwacht ik echt de vruchten te gaan plukken van dit intensieve traject", besluit Wouter. "We krijgen veel energie van deze strategie. We hebben met NPM Capital een sterke partij als partner, die samen met ons gaat strijden om KUBO internationaal verder uit te rollen en te laten groeien. Precies de reden dat we anderhalf jaar geleden dit proces zijn ingegaan. En dat is goed voor KUBO."

03

Drie learnings vanuit KUBO

01. Denk na over wat je nodig hebt - denk vanuit je eigen kracht en zet goed op een rijtje wat je nodig hebt. Wat wil je wel, wat wil je niet? Wat is jouw stip op de horizon? Het antwoord op deze vragen krijg je alleen als je goed je huiswerk doet.

02. Neem je tijd – als een voetbalclub promoveert, komen ze op een hoger niveau. Daar ligt het tempo hoger, kom je spelers van een ander niveau tegen en zijn de strategieën complexer. Dit vereist een aanpassingsperiode, zowel praktisch als emotioneel, en zowel voor jezelf als voor je stakeholders. Neem die tijd.

03. Haal expertise naar binnen – je hoeft niet alles zelf te doen. Er zijn partijen die ervaring hebben met dit soort trajecten en je begeleiden. Zij helpen je te zien wat je zelf nog niet ziet en voorkomen dat je onnodige fouten maakt.

<<

SIERTEELT - POTPLANTEN: *VAN VOLGERS NAAR MARKTLEIDERS*

MARKTTRENDS IN DE SIERTEELT EN DE MANIER WAAROP TELERS RELEVANT KUNNEN BLIJVEN

De waardeketen in de glastuinbouw ondergaat een structurele transitie. Overal in de keten zie je steeds meer samenwerking en consolidatie. Tegelijkertijd is er ook een revolutie gaande in consumentengedrag, gecombineerd met een aantal positieve marktontwikkelingen voor telers. Daardoor ontstaan er kansen voor slagvaardige telers, die door middel van samenwerking in de keten de markt-ontwikkeling kunnen sturen. Zij volgen niet langer de veranderingen, maar sturen de transitie van de sierteelt.

Schaalvergroting aan de uiteinden van de keten

Als je kijkt naar de tuinbouwketen, zie je al een aantal jaar flinke consolidatie in de uiteinden van de keten. In de veredeling kopen grotere bedrijven zoals Syngenta, Dümmen Orange en Ball kleinere bedrijven, waarmee ze toegang krijgen tot nieuwe markten en nieuwe soorten. Hierdoor komen er steeds minder, maar wel steeds grotere veredelaars. Tegelijkertijd consolideert de retail en de handelskant van de keten ook. Daar ontstaan steeds grotere platformen, zoals o.a. Dutch Plant Group en FleuraMetz. Organisaties die zelf ook het liefst inkopen bij andere grote partijen, waardoor ze meer naar elkaar toetrekken en er verdere samenwerking ontstaat. Consumententrends kunnen op deze manier sneller door vertaald worden naar nieuwe producten en de keten wordt korter en transparanter. Daarnaast verandert de logistiek, ook omdat retail meer en meer direct verkoopt, vaak via het online kanaal.

Meer vraag, grotere verwachtingen

Naast consolidatie verandert ook het consumentengedrag. Een positieve trend is de vraag naar groen. Groen is gezond en dus trending. Dat biedt o.a. kansen voor marketing door middel van branded producten, die een grotere marge kunnen genereren voor zowel teler als afnemer. Ook wil de consument gemak. Die behoefte naar 'convenience' uit zich in bijvoorbeeld een mooi verpakt product, of een product dat direct te gebruiken is en bijvoorbeeld al met een pot komt. Daarnaast stijgt

>>

de interesse voor duurzame producten bij zowel consumenten, overheid als investeerders. Vanuit de duurzaamheidsagenda ontstaat ook de behoefte aan transparantie en informatie met betrekking tot traceerbaarheid van de plant, gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, water en energie. De consument en marktpartijen willen meer informatie over het product. Kortom, meer vraag, maar ook grotere verwachtingen.

De rol van de teler

Hoe kan de slagvaardige teler van een volger een marktleider worden? Ten eerste wil retail met grote partijen zaken doen en moeten telers genoeg omvang hebben om gezien te worden als een professionele partij in de keten. Er is ook een bepaalde grootte nodig om de inrichting van de organisatie (productie en operatie, en het niveau van (midden)management), te laten voldoen aan de dynamiek en complexiteit van de markt. Ten tweede moet er een duidelijke strategie zijn om de toegevoegde waarde in de keten helder te maken en te laten groeien. Denk daarbij aan marktpositionering en branding, maar ook aan het in staat zijn om het productfolio te veranderen om aan markttrends te kunnen voldoen of aan het inbouwen van convenience voor de consument in het product of de verpakking. Ten derde moet de teler kunnen investeren in technologische ontwikkelingen. Bijvoorbeeld procesautomatisering, meer data gedreven telen, in- en verkoopkanalen transparanter maken. Het is de enige manier om duurzaam telen zowel mogelijk als aantoonbaar te maken, maar ook om kostenfocus te houden. Tot slot is er de uitdaging van het opvolgingsvraagstuk. Het komende decennium zullen steeds meer succesvolle individuele telers uitstappen, waardoor opvolging noodzakelijk wordt. Retail wenst hierin continuïteit van de bedrijfsvoering. Een teler die groot genoeg is voor een professioneel managementteam, kan die continuïteit waarborgen en toegevoegde waarde leveren.

De potentie van consolidatie

Telers die groeien, samenwerken en consolideren, zijn slagvaardiger en kunnen marktleiders worden in plaats van marktvolgers. Opereren op grotere schaal dankzij consolidatie, creëert een economy of scale ten aanzien van inkoop, commercie, investeringscapaciteit en staffdiensten zoals HR. Door verregaande specialisatie wordt een kennisvoorsprong genomen. Bovendien opent consolidatie toegang tot externe investeringspartners, kennis, kan er vanuit partnership meer slagkracht richting afnemer en veredeling gemaakt worden en biedt het kansen om een voortrekkende rol te nemen in ontwikkelingen binnen de sector. Hierbij is het essentieel om na te denken over de strategische richting waarin groei, samenwerking of consolidatie gezocht wordt. Dit zal voor iedere teler anders zijn en er zijn verschillende mogelijkheden. Zo kan bijvoorbeeld een high-end specialisten platform (1 in de figuur) of een budget pluriform sierteeltplatform (2 in figuur) gevormd worden. Of een platform dat met één product zowel de high end als budgetmarkt bedient (3 in figuur), maar dan wel met verschillende merken. Hierbij moeten er keuzes gemaakt worden c.q. je moet helder hebben waar dit platform voor staat en waar het naartoe wil vanuit eenzelfde cultuur en gedachte om de kans van slagen en herkenbaarheid in de markt te maximaliseren.

<<

“RESPECT VOOR ELKAARS KENNIS IS ESSENTIEEL”

JOHN GROOTSCHOLTEN (JOGROW), RENÉ VAN DER AREND (PLANT WORLD) EN CASPER COMPANJEN (SYNERGIA CAPITAL PARTNERS) OVER PLANT WORLD EN HAAR AMBITIE

RENÉ VAN DER AREND (L) EN JOHN GROOTSCHOLTEN (R)

Steeds meer telers komen voor een belangrijk besluit over hun bedrijf te staan: opvolging, overname of verkoop? Samenwerking en consolidatie is een manier om het bedrijf stabiel de toekomst in te sturen, als dat op een goede manier gebeurt. Plant World is een mooi voorbeeld van consolidatie in de glastuinbouw, waarbij de partners elkaar versterken.

JoGrow, onder leiding van directeur John Grootscholten, is samengegaan met Plant World, waar investeringsmaatschappij Synergia Capital Partners ook mede-eigenaar is, naast René van der Arend. Maar hoe zijn Plant World, JoGrow en Synergia Capital Partners bij elkaar gekomen? “De afgelopen drie jaar heb ik onderzocht hoe ik mijn bedrijf klaar kon maken voor de toekomst”, legt John uit. “Groeiende bedrijven om me heen hebben vaak één ding gemeen, namelijk een meerkoppige directie. Bij familiebedrijf JoGrow ben ik de enige directeur, in navolging van mijn vader en opa. Ik zag in eerste instantie twee opties: binnen JoGrow het managementteam uitbreiden of samengaan met een aantal andere telers. Op het moment dat die scenario’s vastliepen, werd ik gebeld door Casper.” >>

"Het is verstandig om tijdens het traject extern advies in te winnen bij andere telers of partijen zoals Yeald."

Het eerste gevoel

Casper Companjen knikt. Hij is investment manager bij Synergia Capital Partners. "Bij Synergia geloven we dat telers betere partners worden voor hun klanten, efficiënter professionaliseren en slimmer innoveren en investeren als ze samen gaan en gebruik kunnen maken van elkaars kennis en de schaalgrootte", vult hij aan. "In maart hebben wij geïnvesteerd in Van der Arend Tropical Plantcenter, waaruit Plant World is ontstaan. Hierbij hebben wij de gezamenlijke ambitie uitgesproken om marktleider in West-Europa te worden in het hogere segment groene planten. Om dit te bereiken zijn wij opzoek naar geschikte partners en zo kwamen we uit bij JoGrow." "Het eerste gevoel was goed", aldus John. "Je weet hoe dat gaat. Eerst even een rondje lopen, kennismakingsgesprekken en dan een steeds serieuzer traject in. Ik zocht ondersteuning in het ondernemerschap en hulp bij mijn ambitie om te blijven groeien. Dat heb ik bij Plant World en Synergia gevonden. Samen met René van der Arend voer ik nu de directie van het bedrijf. Deze stap heb ik onder andere genomen omdat ik heilig geloof in volledige samenwerking met een gezamenlijk belang, inclusief het delen van de portemonnee. Als je dat niet doet, hou je teveel eigenbelang over, dat loopt altijd ergens spaak."

Van Eredivisie naar Champions League

"Respect voor elkaars kennis is essentieel", gaat Casper verder. "Daarom zullen wij als investeringsmaatschappij nooit op de stoel van de ondernemer gaan zitten, maar ondersteunen wij bij strategische vraagstukken. We zien ook in deze samenwerking dat we elkaar aanvullen met onze sterke kanten. Bij Synergia hebben we bijvoorbeeld een ecosysteem van vijftig ondernemers, die hun expertise beschikbaar stellen voor bedrijven waar we partner zijn. Met als doel het bedrijf van de Eredivisie naar de Champions League te laten groeien." "We gaan echt stappen maken", besluit John. "Daarbij willen we ook meer partners aansluiten bij Plant World. Wat voor mij belangrijk was tijdens dit hele proces, is dat het gevoel goed is. Met René doe ik al jaren zaken, en ook met Synergia voelde ik direct dat het goed zat. Zij konden mij echt verder helpen. Maar je moet er als teler wel echt goed over nadenken en het is verstandig om tijdens het traject extern advies in te winnen bij andere telers of partijen zoals Yeald. Dankzij deze samenwerking kan ons bedrijf de komende jaren verder professionaliseren en doorgroeien, daar ben ik heel blij mee." <<

"We zien in deze samenwerking dat we elkaar aanvullen met onze sterke kanten."

EEN SECTOR VOLOP IN BEWEGING

Een selectie van de projecten waarbij we onze business partners hebben bijgestaan op het gebied van Real Estate, Financiering en M&A

M&A

KUBO FULL SERVICE GROW CONCEPTS

Minderheidsbelang verkregen door

NPM CAPITAL

Yeald trad op als exclusief M&A verkoopadviseur

M&A

JG JoGrow LOVE FOR PLANTS

Overgenomen door

PLANT WORLD

Yeald trad op als exclusief M&A verkoopadviseur

M&A

Advanced Berry Breeding

Overgenomen door

Planasa INNOVATION IN PLANT VARIETIES

Yeald trad op als exclusief M&A verkoopadviseur

REAL ESTATE

WOONING ORCHIDS

Overgenomen door

Green'05 CREATING PLANTS, GROWING SUCCESS

Yeald trad op als adviseur bij de overname en het aantrekken van groeifinanciering

FINANCE

Lans

Yeald trad op als adviseur bij het aantrekken van groeifinanciering

M&A

Perfect Plants

Veredelingsprogramma van spathiphyllum en de jonge plantenproductie overgenomen door

van der voort POTPLANTEN

Yeald trad op als exclusief M&A verkoopadviseur

REAL ESTATE

AGROCARE growers

9 ha volledig uitgeruste moderne kas overgenomen van

GREENCO

Yeald trad op als adviseur bij de aankoop

M&A

Van der Houwen bv KWEKERIJ

Gebr. de Groot Kwekerijen

Overgenomen door

NOORDHUYS TOMATOES

Yeald trad op als M&A adviseur bij de aankoop en het aantrekken van groeifinanciering

FINANCE

HilverdaFlorist

Yeald trad op als adviseur bij het aantrekken van groeifinanciering

YEALD

Boswoning 4a
2675 DZ Honselersdijk
+31 174 75 25 00
www.yeald.nl

Rob van Leeuwen
+31 6 51 62 41 08
rl@yeald.nl

Robin Berendse
+31 6 24 20 10 10
rb@yeald.nl

Arthur Vijverberg
+31 6 40 55 04 61
av@yeald.nl

Roger Gerritzen
+31 6 12 52 38 18
rg@yeald.nl

VISIT WEBSITE VISIT LINKEDIN