YEALD NEAWS

YEALD BUSINESS NEAWS UPDATE **2025.1**

INTERNATIONALE ONTWIKKELING

De tuinbouw vanuit internationaal perspectief. We kijken buiten Nederland en belichten tuinbouwinvesteringen op drie continenten!

In deze editie van YEALD NEAWS kijken we naar investeringen in de tuinbouw in Afrika, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten van Amerika. Hightech kassen zijn een wereldwijd fenomeen. Steeds meer investeerders en bedrijven over de hele wereld zien het potentieel van duurzame high-end kassen.

Eerst gaan we naar Birchington, Verenigd Koninkrijk, naar een plek die al meer dan 6.000 jaar wordt gebruikt voor land- en tuinbouw. Thanet Earth bouwt zijn zevende kas en voltooit daarmee een strategisch plan dat al twintig jaar in de maak is. Nu is het tijd voor de volgende stappen om een multidimensionaal bedrijf te worden, dat eigen teelt, distributie en marketing voor zijn rekening neemt. Daarna blijven we nog even op de Britse eilanden om te praten met Oasthouse Ventures. Deze investeringsmaatschappij wil het net iets beter doen dan algemeen gangbaar, vooral op het gebied van duurzaamheid. De focus ligt op het ontwikkelen van infrastructuur met lage CO2-uitstoot, van idee tot compleet bedrijf. Sinds 2015 zijn ze ook actief in de tuinbouwsector. Begonnen met kassen in het Verenigd Koninkrijk, ontwikkelen ze nu ook een bedrijf in Virginia, VS.

Tot slot gaan we naar Afrika, waar Olav Boenders en Pim de Witte onlangs een van 's werelds grootste vermeerderingsbedrijven van bloemenstekken verkochten na 25 jaar tuinbouw in Oeganda. Wagagai gaat nu over naar Selecta, wat een logisch maar ingewikkeld proces was. Olav vertelt over ondernemerschap in Afrika, investeren in lokale expertise en infrastructuur en weten wanneer je je bedrijf moet overdragen. Drie fascinerende bedrijven die op wereldschaal actief zijn, allemaal met hun eigen strategie, visie en mensen die de show runnen. Het fascineert ons altijd hoeveel manieren er zijn om een succesvol bedrijf te runnen binnen de tuinbouw, en we zijn er trots op dat we onze eigen rol spelen in deze processen.

We hopen dat de interviews die we in deze YEALD NEAWS presenteren, zullen inspireren en helpen bij het ontwikkelen van ieders eigen strategieën en visie op de tuinbouw! <<

>>

Thanet Earth

"Wij willen het meest vertrouwde tuinbouwbedrijf zijn."

>>

Oasthouse Ventures

Het VK moet duurzame kassen bouwen en ontwikkelen.

>>

Wagagai

Van pionier tot marktleider in Oeganda

>>

Nieuwe teamleden

Graag stellen wij onze nieuwe collega's aan u voor.

>>

WEBSITE LINKEDIN

YEALD

THANET EARTH

“WE WILLEN HET MEEST VERTROUWDE TUINBOUW-BEDRIJF IN HET VERENIGD KONINKRIJK ZIJN”

Het is fantastisch wanneer een goed plan lukt. Vooral een plan met de impact en schaal zoals Thanet Earth in het Verenigd Koninkrijk. Vanaf de eerste pitch in 2005 streeft het tuinbouwbedrijf ernaar om een top 10 AGF-bedrijf op de Britse eilanden te worden en bouwt het momenteel haar zevende kas. Maar het succes kwam niet zonder uitdagingen, en het zal vanaf nu ook niet alleen maar van een leien dakje gaan.

“Al meer dan 6.000 jaar vindt hier land- en tuinbouw plaats”

Een 6.000 jaar oude site

Het concept van Thanet Earth werd in 2005 naar de Fresca Group gebracht. “Combineer de kennis van Fresca met de UK retail en de Nederlandse kasexpertise van A&A Growers”, vertelt Chris Butler, voor het zesde jaar managing director van Thanet Earth. “Ons eerste doel was om een geschikte locatie voor de kassen te vinden.” Belangrijke vereisten voor de locatie waren gemakkelijke toegang tot het Europese vasteland, een goede lokale arbeidsmarkt, lokale vergunningen en de juiste lichtniveaus. “We kwamen uit op een geweldige locatie in de buurt van Birchington, naast Canterbury Road A28. Het is een van de beste locaties in het VK om verse producten te verbouwen.”

En, voegde Chris eraan toe, ook een site met eeuwenlange landbouwgeschiedenis. “Tijdens opgravingen ontdekten archeologen de vroegst bekende teeltlocatie in het Verenigd Koninkrijk, direct onder de grond waarop we onze constructie hadden gepland. Al meer dan 6.000 jaar vindt hier land- en tuinbouw plaats. De omstandigheden op deze locatie hebben de tand des tijds echt doorstaan.”

Groei naar 250 miljoen pond aan omzet per jaar

Op dit moment heeft Thanet Earth een omzet van 165 miljoen pond. “Ons doel is om te groeien naar 250 miljoen pond per jaar”, zegt Mark Huckstep, financieel directeur sinds 2009. “We zijn begonnen met drie Nederlandse telers, die elk hun eigen kas runnen binnen Thanet Earth. De productie startte in 2009. In 2013 hebben we een tomatenkas toegevoegd, in 2016 en 2017 hebben we nog een tomatenkas en een komkommerkas toegevoegd, en nu is TG7 in aanbouw.”

Met de zevende kas heeft Thanet Earth de oorspronkelijke omvang van het project voltooid. “Maar met een omzet van 250 miljoen pond per jaar in het achterhoofd, zijn we nog steeds op zoek naar nieuwe locaties en houden we andere productielocaties in de gaten”, vertelt Mark. “Zo hebben we onlangs een slakas aangeschaft. Een van onze veertien strategische pijlers is om ook over te

stappen op nieuwe producten." "Het is belangrijk om aan te geven dat we niet zomaar een teler zijn", vult Chris aan. "We zijn ook distributeur, verpakker, importeur en marketeer, met een eindklantgerichte aanpak. Dit is een groot verschil met de businessmodellen die we veel zien op het Europese vasteland, waar telers telen wat ze willen en het daarna op de markt verkopen. We stemmen het gewas en de rassen af op basis van onze telers- en retailprognoses, altijd met de eindconsument in gedachten. Het is een kunst die we met vallen en opstaan hebben ontwikkeld."

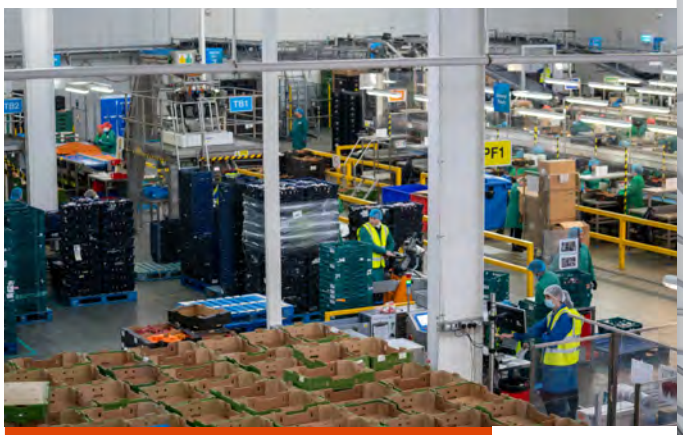
"Het is belangrijk om aan te geven dat we niet zomaar een teler zijn

Maximaliseren van marktkansen

Thanet Earth ontwikkelde het volledige scala aan mogelijkheden om de Britse markt te bedienen, gelet op de aanpak van de verschillende retailers. "Sommigen vragen om een aanpak voor het hele assortiment en categoriebeheer", legt Chris uit. "Anderen vereisen een kleinere aanpak. Alle opties staan voor ons open, zodat we de marktkansen kunnen maximaliseren. Een van de belangrijke principes die we hebben, is om altijd volledig transparant te zijn naar onze klanten. We moeten ze meenemen op onze reis, bijvoorbeeld op het gebied van prijsstelling. Op die manier kun je prijsfluctuaties makkelijker verklaren."

Werkplek van de toekomst

Het Verenigd Koninkrijk had een groot aantal uitdagingen voor de AGF-markt, net als het Europese vasteland. "We hebben dezelfde energiecrisis gehad, tekorten aan arbeidskrachten en hadden ook te maken met Covid", legt Mark uit. "Daarnaast maakte de Brexit de zaken ingewikkeld. We realiseerden ons eerst niet dat het vooral



Thanet Earth

Thanet Earth is het grootste glastuinbouwcomplex van het Verenigd Koninkrijk en bevindt zich in Kent. De kassen produceren jaarlijks zo'n 400 miljoen tomaten, 33 miljoen komkommers en 20 miljoen paprika's. Innovatie, milieubewustheid en een focus op kwaliteit en smaak worden gecombineerd met geavanceerde technologie, internationale expertise en de beste groeiomstandigheden in het VK.

invloed had op ons beschikbare personeelsbestand. Maar via verschillende lobbykanalen heeft de sector enkele tegemoetkomingen gekregen van de Britse regering om de extremen weg te nemen, zoals de seizoensarbeidersregeling."
"Onderdeel van onze strategie is Factory of the Future", vult Chris aan. "We proberen de arbeidsinflatie te bevriezen door de productieketen te automatiseren, en daarvoor gebruiken we kant-en-klare automatiseringsprojecten. Dit is vooral effectief wanneer er voorspelbare en repeterende handelingen zijn. We investeren ook in software die helpt bij de teeltplanning, zoals Source.ag, en in eigen huis gebouwde applicaties om de logistiek tussen kas en verpakking te verbeteren."

Geïntegreerd businessmodel

Thanet Earth is meer dan een teler en dat helpt de inkomstenstromen te stabiliseren. "We hebben een geïntegreerd businessmodel", legt Chris uit. "Alles is in eigen huis, van teelt tot verpakken tot marketing. Dit helpt ons om de kansen in de markt te maximaliseren, waar lokale teelt en focus op de consument de trends zijn."
"Zo hebben we onlangs een tweede verpakkingslocatie geopend, waardoor we geïmporteerde tomaten kunnen scheiden van lokaal geteelde tomaten", vervolgt Chris. "Dit helpt ons bij het beheersen van het virusrisico."

Een andere grote stap is de samenwerking tussen Bryte in Nederland en A&A. "Het helpt enorm om tuinbouwondernemer Tom Zwinkels (Bryte) in ons bestuur te hebben", vertelt Mark. "Hun expertise en ervaring zijn van groot belang voor ons bedrijf."

Een multidisciplinair bedrijf

Thanet Earth heeft het aantal kassen bereikt dat het oorspronkelijk in 2005 had gepland. Maar de ontwikkeling stopt hier niet en er worden grote stappen gezet om het bedrijf verder te laten groeien. Van het bundelen van de krachten met grote namen in de industrie, zoals Bryte, tot het aanboren van gespecialiseerde expertise voor de uitbreiding van Thanet Greenhouse 7 met YEALD, Thanet Earth is transparant, ambitieus en marktgedreven. Hiermee heeft het bedrijf een unieke positie verworven binnen de AGF-markt in het Verenigd Koninkrijk, en is het een belangrijke speler in heel Europa. Ondersteund door veertien duidelijke strategische pijlers, is Thanet Earth een goed doordacht concept dat uitgroeit tot een multidisciplinair bedrijf van hoogwaardige verse producten voor de Britse markt.
"We willen het meest vertrouwde AGF-bedrijf zijn", besluit Chris. Voor onze mensen, onze klanten en de lokale gemeenschap waarin we actief zijn. Uiteindelijk is dat je bestaansrecht, vooral in het Verenigd Koninkrijk." <<

OASTHOUSE VENTURES

"HET VK MOET DUURZAME KASSEN ONTWIKKELEN EN BOUWEN"

Hoe kunnen we voedsel anders produceren? En duurzamer? Dat is een vraag die rond 2014 bij Andy Allen opkwam. Op dat moment werkte hij vier jaar bij Oasthouse Ventures, een wereldwijde ontwikkelaar van CO2-neutrale infrastructuur, en een bedrijf dat hij startte met twee mede-investeerders, Simon en Oliver. Toen kruiste een hoogwaardige tuinbouwkas hun pad.

"We zijn een klein team, maar we managen grote projecten"

Relevante en winstgevende bedrijven

"We zijn een klein team, maar we managen grote projecten", legt Andy uit over Oasthouse Ventures. "We willen dingen anders doen, duurzamer, terwijl we toch winstgevende bedrijven oprichten. Onze toegevoegde waarde is om een idee voor een energie gerelateerd project uit te werken tot een operationeel businessmodel."
Oasthouse Ventures heeft veel projecten gedaan, variërend van zonne- en laadstations, oplossingen voor energieopslag en gebouwontwikkeling. "We willen graag een voortrekker zijn op het gebied van industriestandaards. Ontwikkeling van grote projecten die aansluiten bij onze visie op een duurzamere wereld. We willen relevante, eerlijke en winstgevende bedrijven bouwen die een verschil maken voor de wereld en de samenleving."

Doe dingen beter

Productie van groenten in een hightech kas kan CO2-neutraal en heeft zich al bewezen als winstgevend bedrijfsmodel over de hele wereld. Geen wonder dus dat Oasthouse Ventures en het high-tech kasconcept elkaar gevonden hebben. "De voedselproductie moet veranderen", vertelt Andy. "En we vinden het leuk om dingen een beetje beter te doen dan voorheen. Kassen

zijn fascinerend. Ze hebben minder land, minder tot geen chemicaliën en zelfs geen fossiele brandstof nodig om een hoge opbrengst aan verse producten te genereren. Als het goed wordt gedaan."
Natuurlijk is er in de tuinbouwwereld – en ook in Nederland – altijd scepsis geweest als het gaat om externe investeerders in de sector. Ze missen de 'groene vingers', zoals de Nederlanders zeggen, de intuïtie om kwaliteitsgewassen te kunnen telen in een hightech kas.
"We richten ons op het eerste deel van een hightech project", zegt Andy. "Wij ontwikkelen de productiefaciliteit en het bedrijf. Kortom, we bouwen de auto en leveren deze aan investeerders of bedrijven die gewoon kunnen instappen en de verse producten in de kassen kunnen gaan verbouwen. Zo hebben we in 2019 in het Verenigd Koninkrijk een kas gebouwd die wordt verwarmt met restwarmte uit het rioolnetwerk."

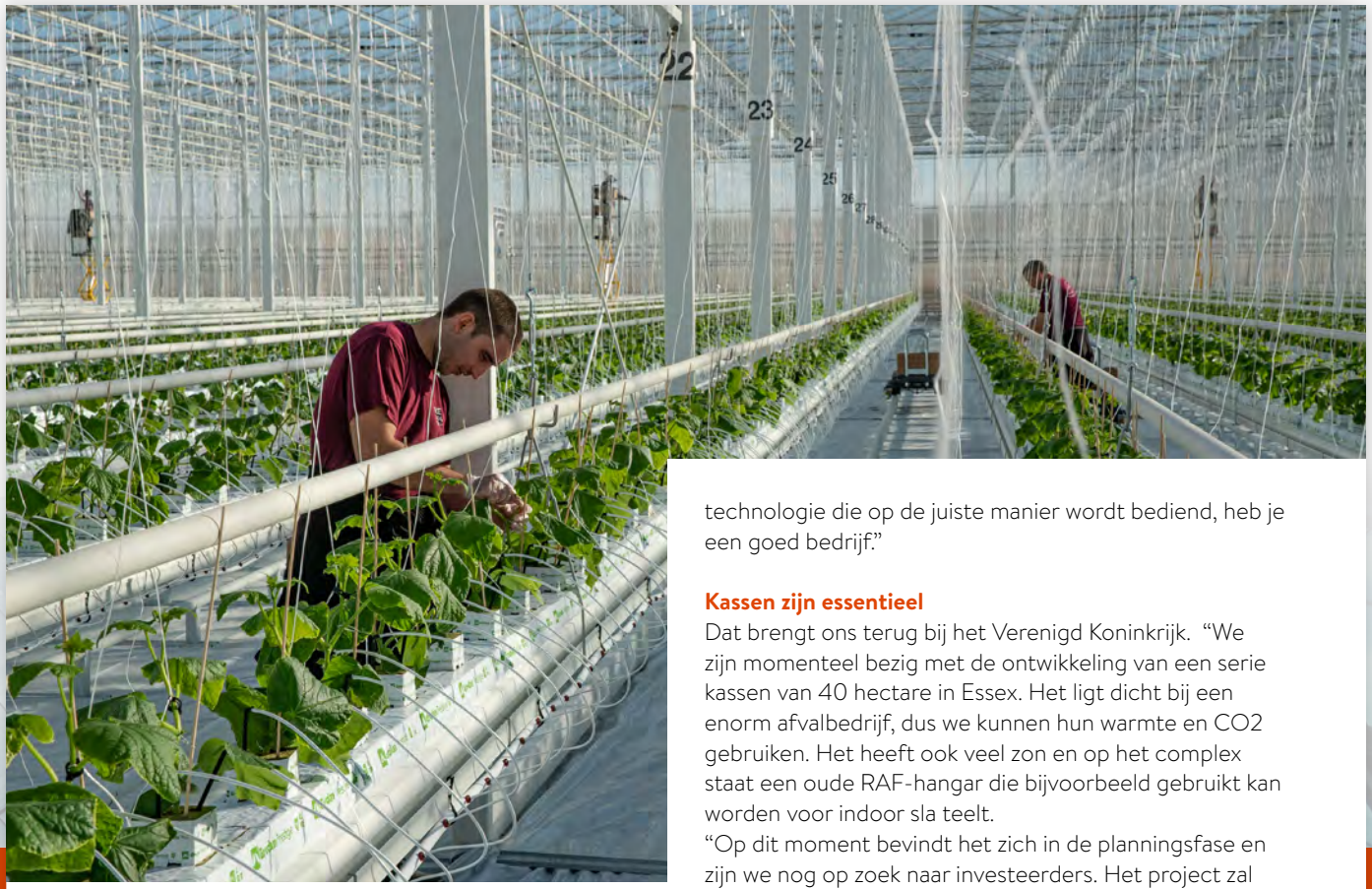
Nieuwe uitdagingen

Oasthouse Ventures werkt samen met YEALD. "Ze bieden ons uitgebreide kennis van de branche, expertise en een enorm netwerk. Wij kennen ontwikkelingen en de energiesituatie in verschillende landen, YEALD adviseert ons daarbij en helpt onze projecten naar de markt te brengen en stelt ons voor aan partijen in de glastuinbouw die we als niet-telers niet kennen."
"Je moet wel een beetje gek zijn om dit soort projecten aan te gaan", gaat Andy verder. "Maar we vinden het geweldig. We vinden altijd nieuwe uitdagingen in nieuwe projecten. Het bouwen van een kas, vooral met een lage CO2-footprint, is een riskante onderneming, erg duur, complex en tijdrovend." Het is duidelijk dat de mensen bij Oasthouse Ventures worden gedreven door drie belangrijke factoren: een fascinatie voor CO2-neutrale infrastructuur, een verlangen om een betere en duurzamere manier van zakendoen te creëren en, ten derde, liefde voor hun land. "Ik geloof niet dat we genoeg bouwen en ontwikkelen in het Verenigd Koninkrijk", klaagt Andy. "En dit gebrek aan ontwikkeling stelt ons teleur. Voor ons is dat een motivatie om dingen beter te doen, ook al is het kostbaar en complex."

> *"Je moet wel een beetje gek zijn om dit soort projecten aan te gaan"*

Project in Virginia

In de VS gaat het er anders aan toe, zo ontdekten Andy en zijn groep. "Ja, de VS is veel vriendelijker voor bedrijven en investeerders. We hadden al veel zonne-energieprojecten in de VS ontwikkeld toen we begonnen na te denken over de vraag of we een kas konden ontwikkelen. Als we er één zouden doen, hoe zouden we het dan doen? Waar? Met welk energiemodel? Met welk voordeel voor de retailer en de klant?"
"Het eerste doel was om een locatie te bepalen", legt Andy uit. "Het moest de oostkust zijn vanwege de grote



markten, we moesten rekening houden met teelt- en lichtomstandigheden en we wilden Nederlandse technologie gebruiken. Uiteindelijk hebben we ons gevestigd in Virginia."
De aanpak was anders dan de kassen die Oasthouse Ventures in het Verenigd Koninkrijk ontwikkelde. "We zijn er deels eigenaar van, dus er is meer betrokkenheid", vertelt Andy. "We houden van een uitdaging en om de finesses te leren. En we zijn altijd op zoek naar potentiële investeerders. Als bedrijf hebben we grote ideeën en grote plannen, en we hebben de hulp van investeerders nodig om die doelen te bereiken."
In de tussentijd zal fase 1 van de faciliteit in Virginia in 2026 operationeel zijn, maar daar zal het niet stoppen als het aan Oasthouse Ventures ligt. De VS zijn steeds afhankelijker geworden van geïmporteerde verse producten uit Mexico en Canada, dus deze projecten helpen de voedselzekerheid te herstellen. En de kortere logistiek is ook duurzamer en zorgen voor een product met een betere smaak en kwaliteit.

Goede zaken

"We zien vraag naar investeringen in dit soort projecten in zowel het VK als de VS", legt Andy uit. "De hype rond vertical farms schrikte sommigen af, maar investeerders met een lange termijn horizon en oog voor CO2-neutrale bedrijven zeggen altijd ja tegen goede projecten. Hightech kassen wekken veel belangstelling. Het is meer niche, maar omdat we werken met bewezen Nederlandse technologie die op de juiste manier wordt bediend, heb je een goed bedrijf."

Kassen zijn essentieel

Dat brengt ons terug bij het Verenigd Koninkrijk. "We zijn momenteel bezig met de ontwikkeling van een serie kassen van 40 hectare in Essex. Het ligt dicht bij een enorm afvalbedrijf, dus we kunnen hun warmte en CO2 gebruiken. Het heeft ook veel zon en op het complex staat een oude RAF-hangar die bijvoorbeeld gebruikt kan worden voor indoor sla teelt.
"Op dit moment bevindt het zich in de planningsfase en zijn we nog op zoek naar investeerders. Het project zal bijdragen aan een stabiele voedselvoorziening in het VK, en lokale banen en kansen genereren. Onze toegevoegde waarde is de tijd die bespaard wordt voor het bedrijf dat uiteindelijk de operatie zal doen. Het scheelt je vijf jaar aan ontwikkeling, risico's en beheer, plus we hebben al nagedacht over de operationele inrichting, de benodigde technologie en potentiële markten."
En natuurlijk, zoals altijd bij Oasthouse Ventures, is er ook het grotere plaatje. "Het VK moet dit soort faciliteiten ontwikkelen en bouwen. Gesloten en beschermde teelt van verse producten in hightech kassen is de toekomst van de voedselproductie. Naarmate de klimaatverandering meer impact krijgt, zijn dit soort productiefaciliteiten essentieel voor de aanvoer van vers voedsel. Daarom geloven wij in de tuinbouw." <<

Oasthouse Ventures

Oasthouse Ventures ontwikkelt en investeert in bedrijven die een positieve impact hebben. Het team heeft een passie voor het opstarten en groeien van bedrijven en investeert in mensen en ideeën die hun duurzame waarden weerspiegelen. Oasthouse Ventures is opgericht door Andy Allen, Simon Turner en Oliver Soper.

WAGAGAI

VAN PIONIER TOT MARKTLEIDER IN OEGANDA

“Er was helemaal niks, nada, alleen maar bush, kippen, geiten en een hoop modder” Zo omschrijft Olav Boenders het terrein van Wagagai toen hij samen met zijn vrouw Marion in november 1999 aankwam in Oeganda om de familie De Witte te ondersteunen met het opzetten van de – toen nog – rozenkwekerij. Nu, ruim 25 jaar later, wordt Wagagai als zeer succesvol stekbedrijf in Afrika overgenomen door Selecta en ziet de toekomst er rooskleurig uit. Hoe krijg je dat voor elkaar?

Olav is een man die alles heeft meegemaakt in de tuinbouw. Het meeste twee keer. Voor zijn avontuur in Oeganda was hij al vijf jaar actief in Kenia voor Deliflor. “Mijn vader was ontwikkelingseconoom en ik had ook tropische landbouw en ontwikkelingseconomie gestudeerd”, aldus Olav. “Pim en zijn vader Wim de Witte hadden in Oeganda grond geleased om Wagagai op te bouwen, maar dat bleek nogal een complexe operatie. Ze vroegen mijn vader en mij om te helpen met het organiseren van de financiën en operatie.”

Geen houdbare business

En zo arriveerde Olav in 1999 op een aantal lege hectares aan Lake Victoria, een uur rijden van de hoofdstad Kampala. “Het duurde nog twee jaar voor de financiering op orde was, terwijl de kassen al besteld waren”, zegt Olav met een grijns. “In januari 2000 werden de eerste rozen geëxporteerd. In de tijd dat we daar rozen teelden, ging de prijs van twaalf cent per steel naar zes cent per steel. Dat was geen houdbare business voor ons.”

Al vrij snel na het opstarten van Wagagai kwam oud-werkgever Deliflor bij Olav polsen of ze ook chrysantenstek konden produceren. “Oeganda heeft echt het perfecte klimaat voor chrysantenstek, dat was al bekend”, vertelt Olav. “Hoge nachttemperaturen en hoge luchtvochtigheid. Die teelt was direct een succes. Zo’n succes zelfs, dat we grond bij gingen leasen om extra capaciteit te creëren, en we ook gingen testen hoe poinsettia en begoniastek het deed. Nou, dat ging ook top.”

De logische keuze werd gemaakt. Wagagai werd een stekbedrijf. “Het is stabiele handel met lange termijn contracten. Bovendien hadden we naast Deliflor ook Selecta

als klant aangetrokken en kweekten we voor beide stekken op. Die strategie werkte veel beter dan telen voor de volatiele daghandel van de rozenteelt."

Nul ervaring met tuinbouw

Wagagai rolde een duidelijke visie uit voor de bestendigheid van het bedrijf. "We konden de overheadkosten verdelen over twee klanten, die we bij elkaar hadden gebracht", legt Olav uit. "We deden iets wat beiden bedrijven zelf op dat moment niet konden, namelijk op dertig tot veertig hectare stek kweken. We werken zo efficiënt mogelijk zonder aan kwaliteit in te boeten. Topkwaliteit op een zo duurzaam mogelijke manier geteeld voor een betaalbare prijs, dat was altijd het uitgangspunt."
"In Oeganda was op het moment dat wij begonnen geen kennis aanwezig over stekteelt, en ook geen infrastructuur", gaat Olav verder. "Nul ervaring met tuinbouw. Het internationale vliegveld had ook geen koelfaciliteiten, om maar wat te noemen. We zijn zelf mensen gaan opleiden. Een succesvolle tuinbouwonderneming in Afrika valt of staat met de kwaliteit van het lokale operationele management, dat leerden we al snel."

"De Nederlandse tuinbouw kan internationaal een essentiële rol blijven spelen"

"Daarnaast vormden we met een twintigtal sierteeltbedrijven die actief zijn in Oeganda de Ugandan Flower Exporters Association. Oeganda is heel ondernemersvriendelijk en staat positief tegenover investeerders, dus door als bedrijven samen te werken konden we veel uitdagingen samen met de Oegandese overheid oplossen. Daarnaast bundelden we onze krachten in R&D, trials en testen, dat heeft de sector versterkt."

Sterk lokaal management

Naast het opleiden van mensen en het investeren in het ondernemersklimaat in Oeganda zorgde Wagagai ook altijd goed voor haar mensen en de community. "Vanaf het begin wilden we onze mensen empoweren", legt Olav uit. "NGO's hebben een belangrijke rol, maar met onze achtergrond in ontwikkelingseconomie wisten we ook dat ondernemingen een belangrijke rol spelen in de groei van de welvaart in een land als Oeganda. Ook toen we nog geen winst maakten, investeerden we in kinderopvang, een kleine kliniek en sociale activiteiten op de farm, Marion heeft daar een essentiële rol in gespeeld."
Vanaf 2009 ging Wagagai winst maken. Operationeel stond de onderneming goed met een sterk lokaal managementteam. Olav keerde in 2011 terug naar Nederland, Pim in 2014. "We konden alles vanuit Nederland faciliteren, ook al vlogen we nog wel zes tot acht keer per jaar terug. Toen Covid toesloeg en ook wij de transitie naar digitale communicatie maakten, merkten we dat dankzij ons sterke managementteam veel ook via online calls en mail te organiseren viel. Door zo'n crisis besef je dat je veel meer kennis en kunde in huis hebt dan je aannam."

Tropenjaren

Wat ook veranderde, is de energie die Olav en Pim na 25 jaar ondernemen nog in Wagagai konden stoppen. "Ondernemen in Afrika zijn tropenjaren", zegt Olav lachend. "En we hadden geen directe opvolging. We kwamen met YEALD in gesprek. Covid en de oorlog in Oekraïne vertraagde de processen, maar uiteindelijk hebben we in

“Het is belangrijk om een goede mix te maken tussen de Nederlandse ondernemersdrift en de lokale cultuur”

Selecta de perfecte partij gevonden om Wagagai over te nemen en er weer nieuwe energie in te stoppen.”
“Ik denk dat Selecta het bedrijf op het goede moment heeft overgenomen. Ze komen met een nieuwe lange termijn visie en strategie, waarmee Wagagai alleen nog maar meer vooruit zal gaan”, aldus Olav. “Zonder YEALD was dit traject overigens nooit gelukt. We zijn echt heel blij met wat zij voor ons betekent hebben, want de verkoop van een bedrijf is toch echt een specialiteit.”

Creatieve Nederlandse ondernemersdrift

En zo komt een lang Afrikaans tuinbouwavontuur langzaam ten einde voor Olav. Een man met hart en bezieling voor tuinbouw, en ook veel ervaring. “Als je internationaal opereert, is het belangrijk om een goede mix te maken tussen de creatieve Nederlandse ondernemersdrift en de lokale cultuur. Een sterk lokaal managementteam is echt onmisbaar, dat is de les die wij geleerd hebben met Wagagai. Dat betekent ook dat je als Nederlandse ondernemer soms geduld en begrip moet hebben als zaken anders aangepakt worden dan je gewend bent.”
Maar dat er kansen blijven voor de Nederlandse tuinbouw, daar is Olav wel over uit. “Er komt wereldwijd een enorme druk op land en productie. De Nederlandse tuinbouwtechnologie en manier van produceren kan daarin een essentiële rol spelen. Zeer efficiënt telen, tegenwoordig ook chemie- en fossielvrij, dat is de toekomst.” <<

Wagagai

Wagagai Ltd is een van ‘s werelds grootste vermeerderingsbedrijven van stekken van bloemen. Ze produceren voornamelijk stek van begonia’s, chrysanten en kerststerren. Ze zijn gevestigd in het zuiden van Oeganda en leveren aan verschillende vooraanstaande Europese veredelaars. Daarnaast zijn ze veel meer dan alleen een vermeerderingsbedrijf; dankzij een uitgebreid maatschappelijk programma zijn zij uitgegroeid tot het kloppend hart van de regio.

KORT NEAWS

NIEUWE GEZICHTEN BIJ YEALD

Jonge talenten versterken ons team bij YEALD. Wij stellen hen graag aan u voor.

Jan Verbraeken

Jan is onze nieuwe M&A Analyst en brengt een sterke financiële achtergrond mee. Hij behaalde zijn MSc in Economics and Business Economics aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, waar zijn interesse in fusies en overnames is ontstaan. Tijdens zijn tijd bij ING deed hij waardevolle ervaring op binnen de financiële sector.

Jan groeide op in het Westland en is van jongs af aan betrokken geweest bij de hortisector. Die combinatie van financiële expertise en sectorbetrokkenheid maakt hem een waardevolle aanvulling op het team van YEALD. Binnen YEALD zet Jan zijn analytische vaardigheden en financiële kennis in om bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van bedrijven in een sector die continu in beweging is. <<

Olaf van der Burg

Olaf groeide op in "het Oostland", in en rondom de kassen van zijn ouders. Na het Cum Laude behalen van zijn Master in Business & Economics aan de Erasmus Universiteit begon hij zijn loopbaan bij Rabobank, waar hij vijf jaar heeft gewerkt als financieringsspecialist voor bedrijven in het Food en Agri segment.

Zijn leergierigheid en nieuwsgierigheid zorgde dat hij de overstap maakte naar een Westlandse tech-startup als Business Controller. Hier leerde hij hoe mensen, innovatie en strategische keuzes bedrijven exponentieel kunnen laten groeien. Bij YEALD komen al deze ervaringen samen: de ondernemersgeest uit zijn jeugd, de financiële expertise en het inzicht in bedrijfsinnovatie. Als Senior Associate begeleidt hij bedrijven bij M&A- en bedrijfsfinancieringsprocessen. <<

Stijn Endhoven

Stijn is Assistant Analyst bij YEALD en zit momenteel in zijn laatste jaar van zijn studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Dankzij zijn financiële werkervaring en jarenlange praktijkervaring in een potplantenbedrijf, bezit Stijn een unieke combinatie van theoretische en praktische inzichten.

Zijn passie voor de tuinbouwsector en bewondering voor de ondernemers binnen deze dynamische wereld zijn een drijfveer in zijn werk. Bij YEALD hoopt Stijn zijn kennis en vaardigheden verder te ontwikkelen en direct toe te passen om bedrijven in de sector te ondersteunen bij hun ambities en groei. <<

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

Peter van As
+31 6 10 69 69 06
pa@yeald.nl

Mathijs Breederveld
+31 6 42 17 03 17
mb@yeald.nl

Jerry van Leent
+31 6 13 90 95 45
jl@yeald.nl