



Groeiende buitenlandse interesse: wat betekent dit voor Nederlandse groenvoorzieners?

Toenemende consolidatie in de groenvoorziening: analyse van recente overnames

In 2019 stelde vakblad Stad + Groen de vraag of de Nederlandse groenvoorzieningsmarkt op het punt staat een grote consolidatieslag te ondergaan. Met de recente instap van een nieuwe Franse partij, Osmaïa, lijkt deze vraag opnieuw relevant. Wat zegt de groeiende interesse van buitenlandse investeerders over de toekomst van de Nederlandse groenvoorziening? Zijn we getuige van een trend waarbij grote spelers steeds meer kleine en middelgrote bedrijven inlijven, of zijn dit nog uitzonderingen?

Auteur: Heleen Kommers

De overname van T&G Groep door Osmaïa markeert de intrede van een tweede grote Franse partij op de Nederlandse markt, naast idverde. En Osmaïa heeft te kennen gegeven op het overnamepad te zijn in Nederland. Er moeten méér bedrijven onder deze Franse vlag gaan opereren.

Deze ontwikkelingen brengen nieuwe vragen met zich mee. Komt de drang naar grotere bedrijven van de ondernemingen zelf, of komt die voort uit de toenemende complexiteit van aanbestedingen en projecten? Zijn Nederlandse bedrijven door lage winsten makkelijker doelwitten voor overname, of hebben ook strengere eisen voor personeel en duurzaamheid hier invloed op?

Vakblad Stad + Groen nodigde betrokkenen uit om hun visie te delen.



ERIK PUNT

Algemeen directeur De Eijk Groep

'Groei is de essentie van ons vak'

'Groei is de essentie van ons vak', zo begint Erik Punt, algemeen directeur bij De Eijk Groep. 'Alles in de natuur groeit en past zich elke dag aan door celdeling. Zo bezien is groei voor een bedrijf noodzakelijk om te overleven, maar dat kan naast schaalvergroting ook door specialisatie of verbreding.' Schaalvergroting is één van de strategische keuzes die je kunt maken, vindt hij. Het is niet goed of fout. De keuze voor schaalvergroting betekent wel dat er meer geld nodig is: meer bedrijfskapitaal, meer investeringen in materieel en meer mensen. 'Als bedrijfsstrategie is het een rationele keuze. Als DGA moet je het willen en is de keus emotioneler; de zeggenschap verschuift soms meer richting de geldbron. Of het geld uit het binnen- of buitenland komt, maakt voor een euro niet uit.'

**DOUWE SNOEK**

Aandeelhouder en oud-directeur Snoek Puur Groen

‘Daartoe mag schaalvergroting niet leiden’

Douwe Snoek, aandeelhouder en oud-directeur van Snoek Puur Groen, kijkt van twee kanten naar de overnames die in Nederland plaatsvinden. Hij ziet dat overname van familiebedrijven door de jongere generatie bijna niet meer mogelijk is in ons land door alle wet- en regelgeving en doordat het lastiger is om geld te lenen. ‘Als je enige omvang hebt, moet je dus anders gaan kijken naar de materie. Ik herken dat zelf ook. Daarom hebben we de keus gemaakt om door te ontwikkelen en op die manier interessant te worden voor de marktpartijen, als we ons bedrijf later zouden willen verkopen.’ Medio juli verwierf een Fries private-equitybedrijf, PMH Investments, een aandelenbelang in Snoek Puur Groen. Snoek wil de toekomst van het bedrijf hoe dan ook veiligstellen door een breder eigenaarschap te hebben dan alleen familie. Hij ruilde zijn directeurschap in voor aandeelhouderschap en laat het bedrijf nu vanuit die rol groeien. ‘Daardoor is er een laag ontstaan die het bedrijf gaande houdt en toekomstbestendig houdt. Je ziet in onze wereld vaak dat een bedrijf aan de eigenaar hangt, aan één persoon. Dat maakt kwetsbaar.’ Hij begrijpt dan ook dat sommigen hun bedrijf verkopen. ‘Zij zijn al wat ouder en vinden dat voor hen de tijd gekomen is om het rustiger aan te doen. En als er dan zo’n schip met geld langskomt ... Het is en blijft toch je pensioen.’

Snoek waarschuwt daarnaast voor een ander soort kwetsbaarheid: ‘Als er maar zes, zeven grote bedrijven in Nederland overblijven en *that’s it*, dan wordt de branche als geheel kwetsbaar. Daarom is het goed dat er diversiteit blijft. Diversiteit als het gaat om toekomstgerichte oplossingen voor ondernemers, diversiteit wat betreft bedrijfsgrootte. Dan kan de markt in alle vormen bediend worden. Ik ben niet er niet voor dat grote partijen alles overnemen, maar ik kan wel begrijpen dat je als ondernemer keuzes moet maken als je op leeftijd komt.’

Wat betekent deze consolidatiegolf voor de Nederlandse groenvoorzieningsmarkt?

**MARC BOLIER**

CEO idverde NL

‘Er is nog steeds goed geld te verdienen’

Marc Bolier, CEO bij idverde NL, stelt dat er nog steeds een consolidatie gaande is en dat Nederland zeer aantrekkelijk is, zeker voor investeerders en ook voor buitenlandse partijen. ‘De Nederlandse markt blijft voorlopig erg aantrekkelijk vanwege een aantal aspecten. Kijk naar de verduurzaming die zich steeds verder doorzet, het geld dat beschikbaar komt voor een groene, veilige en gezonde inrichting; dat is op middellange termijn redelijk gezekerd. Daarnaast is ons land economisch gezien en wat financiële risico’s aangaat een redelijk stabiel land. Er zijn veel overheidsgerelateerde opdrachtgevers en allerlei gesubsidieerde projecten. Er is nog steeds goed geld te verdienen.’

‘We lopen een aantal jaren voor op de rest’

Het verbaast Bolier dan ook niet dat een tweede Franse partij de Nederlandse markt betreedt. Veel kleine tot middelgrote bedrijven kijken bij gebrek aan opvolging of aanbestedingsuitdagingen om zich heen of ze zich ergens bij kunnen aansluiten. ‘Wij zijn als idverde een beetje een voorloper. Als je verder de toekomst in kijkt, naar de effecten van klimaatverandering en vooral waterretentie, dan zie je dat er ook vanuit Europa met belangstelling naar de Nederlandse kennis en kunde wordt gekeken.’ Ziet Bolier geen gevaar in die buitenlandse invloed? Gaat die niet juist ten koste van de lokale kennis en kunde? ‘Dat denk ik niet. Als ik idverde en de landscapingmarkt als uitgangspunt neem, en naar de landen om ons heen kijk als het gaat om *nature-based solutions*, biodiversiteit en verduurzaming, dan denk ik dat we wel een aantal jaren voorlopen op de rest.’ Bolier denkt dat de ruimte en middelen er zijn om daar nog meer in te investeren en die kennis en kunde ook over de grens uit te rollen. ‘Er zal eerder sprake zijn van een positieve boost en kennisverbreding, omdat de vraag zo groot is.’

Ten slotte: in hoeverre is groei (overname) in Nederland nog op idverde van toepassing? Bolier: ‘Onze strategie is in dat opzicht niet veranderd, dus ook in Nederland kijkt idverde continu om zich heen of er interessante partijen zijn die een aanvulling kunnen vormen op onze portfolio.’



MARC VAN ROSMALEN

Algemeen directeur Koninklijke VHG

‘De waarde van groen wordt steeds groter, ook in financiële zin’

‘Ondanks het kabinetsbeleid van de laatste maanden zie je dat we op een ‘groene golf’ zit ten, en dat blijft voorlopig zo’, aldus Marc van Rosmalen, algemeen directeur van Koninklijke VHG. Gemeenten, provincies en partijen als ProRail, maar ook bedrijven als ASML blijven volop investeren in een groene en gezonde leefomgeving. ‘In die zin komt er een tweede beweging op gang: de meerderheid van de bevolking ziet dat we klimaat- en biodiversiteitsprobleem hebben, die moeten worden opgelost.’ De waarde van groen wordt steeds groter, ook in financiële zin. Dat de economische waarde van groen en klimaat de komende twintig, dertig jaar enorm zal stijgen, is wel duidelijk. ‘Wij zijn een welvarend land met de nodige klimaatopgaven; we kunnen én willen betalen voor een groene en fijne leefomgeving. Daarom is de Nederlandse markt heel interessant voor kapitaalkrachtige (buitenlandse) partijen. Daarbij hebben we een groot aantal mooie en professionele bedrijven in onze sector die een grote waarde vertegenwoordigen.’

‘Of het geld uit het binnen- of buitenland komt, maakt voor een euro niet uit’

‘Veel grote partijen en toonaangevende clubs zijn nog steeds familiebedrijven’

Van Rosmalen vervolgt: ‘Naast potentie speelt ook de wijze van organisatie van onze groensector mee. Veel grote partijen in de Nederlandse groensector zijn nog altijd familiebedrijven met dga’s. Er is dus nauwelijks sprake van vreemd geld, grote aandeelhouders op afstand of grote conglomeraten. Ook veel van de grote toonaangevende clubs zijn nog steeds familiebedrijven.’ Is buitenlandse inmenging in de Nederlandse markt wenselijk? Van Rosmalen: ‘Het is aan de eigenaar of die zijn bedrijf wil overdragen. Soms kan het noodzakelijk zijn om een essentiële schaal-sprong te maken. Als je een familiebedrijf hebt, kan het ingewikkeld zijn om vreemd kapitaal aan te trekken en toch honderd procent van de zeggenschap over de aandelen te houden. Terwijl de projecten en investeringen, ook in elektrisch materieel en technologie, steeds groter worden en de wet- en regelgeving steeds complexer. Daardoor heb je ook extra mensen nodig op kantoor. Het is een uitdaging om dat vanuit de eigen kapitaalpositie te doen. Ook het ontbreken van bedrijfsopvolging kan voor familiebedrijven een issue zijn. Overnames om die reden zijn het afgelopen jaar een aantal maal voorgekomen.’

‘Als ik met Europese collega’s spreek, merk ik dat we in Nederland vooroplopen’

Ten slotte stipt Van Rosmalen aan wat er kan gebeuren als overnames of instroom van extern kapitaal op grotere schaal zouden voorkomen. ‘Dat kan de innovatiekracht van de sector als geheel verhogen. We staan op een splitsing. De ambities zijn groot: het gaat niet meer alleen om tuinen aanleggen, maar ook om klimaatadaptatie, groene gebouwen, waterretentie, bodem, lucht. Het wordt steeds ingewikkelder, en zie die mensen en specialisten maar eens te vinden. Die innovatiekracht is in elk geval broodnodig. Als je dan een kapitaal- of kennis-en-kunde-injectie uit het buitenland kunt krijgen, kunnen innovaties hier ook sneller geïmplementeerd worden. Maar ook vice versa, want als ik met Europese collega’s spreek, merk ik dat we in Nederland echt wel vooroplopen!’ Hij ziet ook een mogelijk nadeel. Als er te veel buitenlandse overnames zijn, verschuiven ook de besluitvorming en zeggenschap naar het buitenland. Dat kan leiden tot keuzes die niet altijd in het belang zijn van de Nederlandse samenleving, medewerkers, lokale kennis en klantenbinding. De groensector in Nederland is ook sterk regionaal of lokaal geworteld.



Scan, lees & deel!