# Groter groeien om compleet te worden

Dümmen Orange heeft het afgelopen jaar het ene na het andere bedrijf overgenomen. Waar komt de expansiedrift van de onderneming vandaan? En waar doen ze het van? Een analyse van een onderneming die zich sinds kort ook flink manifesteert in de bollensector.

Tekst: René Bouwmeester

Hobaho, Olij Rozen en recentelijk nog Sogo uit Taiwan. Het zijn voorbeelden van overnames die Dümmen Orange het afgelopen jaar heeft gedaan. In totaal zijn een stuk of acht bedrijven toegevoegd aan het portfolio van de organisatie. En daar blijft het niet bij. Er zit nog meer aan te komen, zegt marketingmanager Marco van der Sar van Dümmen Orange.

Dümmen Orange heeft zich ten doel gesteld een marktaandeel van ongeveer 20 procent te behalen op het gebied van uitgangsmateriaal. Het bedrijf ambieert bij de top-3 te horen in alle grote sierteeltgewassen. De doelstelling moet worden behaald door autonome groei en overnames. De overnames moeten synergie in technologie, productie en verkoop creëren. Dümmen Orange wil investeringen doen in genetica en techniek. Die kennis moet vervolgens tot waarde worden gebracht. Om die reden steekt Dümmen bijvoorbeeld geld in de genetische ontrafeling van de tulp. De kennis die daarbij wordt opgedaan, kan wellicht ook ten goede komen aan andere gewassen.

Groei om het groeien is niet het doel. De organisatie wil over een compleet sierteeltaanbod kunnen beschikken. Ter vergelijking noemt Van der Sar de groentesector waar grote veredelaars een omvangrijk scala aan gewassen in de veredelingsportefeuille hebben.

## CRITERIA

Achter alle overnames zit een gedachte. Van der Sar. "Er zijn criteria waar we naar kijken. De overnames moeten een aanvulling zijn op wat we hebben. De investeringen moeten zinvol zijn bij de veredeling. Dat betekent dus ook dat de overname van bedrijven die 'meer van hetzelfde' bieden geen prioriteit heeft voor ons."

Dümmen Orange neemt ook alleen bedrijven over die financieel gezond zijn. "Anders haal je veel werk binnen", zegt Van der Sar. "Het is op dit moment beter een financieel gezond bedrijf te integreren. Dat is wel duurder, maar het is eenvoudiger en sneller."

De strategie om bedrijven over te nemen om zodoende het portfolio te vergroten is al enige jaren geleden ingezet. Algemeen directeur Biense Visser staat sinds 2014 aan het roer bij Dümmen Orange en hij gaat door op de weg die zijn voorganger Harry Kloppenburg is ingeslagen. Visser had de recente overnames ook min of meer al aangekondigd na de overname van Hobaho in 2016. Destijds noemde hij die acquisitie de eerste van diverse 'buy and build'-overnames die de onderneming in de pijplijn had.

Hoe belangrijk Dümmen Orange de expansie vindt, blijkt wel uit het feit dat financieel directeur Roger Gerritzen in juni 2016 een nieuwe functie kreeg. Hij werd vanaf dat moment hoofd fusies en overnames.

## PRIVAAT GELD

De groeistrategie is niet mogelijk zonder de hulp van de eigenaar van Dümmen, BC Partners. Dit is een Britse private equityfirma. Dit wil zeggen dat deze onderneming privaat geld van investeerders steekt in bedrijven met de bedoeling waarde aan deze bedrijven toe te voegen. Deze investeerders zijn bijvoorbeeld pensioenfondsen, verzekeraars of vermogende families. In totaal beschikt BC Partners over geld van zo'n tweehonderd investeringen. Dat geld is door BC belegd in 22 ondernemingen, waaronder Dümmen Orange.

BC Partners heeft als doel deze ondernemingen te laten renderen om ze na ongeveer zes jaar van de hand te doen. De beoogde groei kan op vier manieren tot stand worden gebracht; groei van de markt, door een beter rendement op het geïnvesteerde vermogen, door verhoogde efficientie van de ondernemingen en door synergievoordelen door acquisities of fusies. BC Partners heeft behoorlijk diepe zakken en kan de overnames die Dümmen Orange doet financieren. Dat wil niet zeggen dat het bedrijf uit De Lier carte blanche heeft. De aandeelhouder heeft het laatste woord bij elke overname.

## AASGIEREN

Van der Sar kent het beeld dat het grote publiek heeft van private equity-fondsen. Het zouden aasgieren zijn die bedrijven opkopen om het vervolgens op te tuigen en zo snel mogelijk met winst van de hand willen doen, ongeacht of een duurzame bedrijfsstructuur is neergezet. Van de Sar ziet juist een andere houding bij BC Partners. De investeerders van BC Partners zijn voornamelijk pensioenfondsen en die willen maatschappelijke verantwoordelijkheid uitdragen. Dit heeft zijn weerslag op de handelswijze van de organisatie en de bedrijven die ertoe behoren. Maatschappelijk verantwoord Ondernemen speelt een grote rol bij BC Partners en bij de bedrijven die het fonds in portefeuille heeft.

De overnames betekenen veel voor de omvang van Dümmen Orange. De omzet lag in 2015 volgens eigen zegen op 181 miljoen euro. Bij de recent bekendgemaakte overname van Sogo verleden maand meldde Dümmen dat de omzet ongeveer 260 miljoen euro bedraagt. Het bedrijf telt nu wereldwijd meer dan 7.000 mensen, waar vorig jaar nog werd gesproken over 'meer dan 6.000 mensen.'

Dümmen Orange beschikt inmiddels over een netwerk van productielocaties met een breed en diep assortiment, ondersteund door een wereldwijde toeleveringsketen. Er zijn desondanks nog hiaten in het portfolio, erkent Van der Sar. Hij ziet mogelijkheden op het gebied van tropische planten, zaadveredeling en de technische kant van de veredeling. Die 'witte vlekken op de kaart' hoopt de organisatie nog in te vullen. "Als de basis er is dan zullen we nog maar weinig overnames doen. We gaan als bedrijf niet vijf jaar door in dit tempo."

### Nieuwe naam

Dümmen Orange heeft een historie van overnames en naamsveranderingen. In 2010 luisterde de onderneming nog naar de naam Agribio. In dat jaar nam het Nederlandse privat equity-bedrijf H2 het meerderheidsbelang in de onderneming over van het Japanse Kirin, van oorsprong een bierbrouwer. De naam veranderde in die periode in DNA Group.

Dümmen Orange is ontstaan op 23 april 2015, als nieuwe naam van de DNA Group. Bekende namen als Lex , Bartels, Terra Nigra, Dümmen Groep, Agribio China, Agribio Colombia, Oro, PLA, droegen vanaf dat moment de naam Dümmen Orange. H2 deed in oktober van 2015 het belang over aan het Britse BC Partners. Ingewijden repten destijds over een overnameprijs van 500 miljoen euro.

**Oktober 2015**
**Dümmen Orange**
BC Partners neemt Dümmen Orange over van H2.

**26 januari 2016**
**Florexpo Europe**
Florexpo is een grote speler in de productie van onbewortelde stekken. Florexpo Europe is gespecialiseerd in de marketing, verkoop en distributie van meerjarige zomerbloeiers, kruiden en grassen in Europa. Eerder nam Dümmen Orange de vestiging van Florexpo in Costa Rica over.

**10 juni 2016**
**Wander Tuinier (Krimpen aan den IJssel)**
Wander Tuinier is actief op het gebied van onbewortelde stekken van succulenten.

**13 september 2016**
**Hobaho (Lisse)**
Hobaho is gespecialiseerd in het bemiddelen en veredelen van bloembollen. Bemiddelingsomzet in 2015 was 150 miljoen euro.

**6 oktober 2016**
**Olij Rozen/Olij Breeding (De Kwakel)**
Olij is wereldwijd een grote speler op het gebied van de veredeling en de vermeerdering van rozen.

**17 januari 2017**
**Quick Plug (Monster)**
Quick Plug is producent van gestabiliseerde zaai-en-stek-media voor de professionele tuinbouw.

**1 juni 2017**
**Grow-Tech LLC (Maine, VS)**
Grow-Tech LLC., (Maine-USA) is ontwikkelaar en producent van zaai-en-stek-media. Dümmen Orange heeft op dit vlak ook Omni Solutions (2010) en Quick Plug (2017).

**4 Juni 2017**
**De Eeuwige Lente (Gendt, Gelderland)**
De Eeuwige Lente B.V. is een familiebedrijf op het gebied van veredeling, stekvermeerdering en beworteling van Saintpaulia en de verkoop van onder andere de Euphorbia milii.

**12 juni 2017**
**G. Geerlings & Zonen B.V. (Noordwijkerhout), Sande ('t Zand) en Golden State Bulb Growers (Californië)**
Met de overname van de ondernemingen G. Geerlings & Zonen B.V., Sande en Golden State Bulb Growers (GSBG) betreedt de calla-markt en breidt daarmee zijn positie in de veredeling van bol- en knolgewassen uit.

**13 juli 2017**
**SOGO Orchids (Taiwan)**
SOGO is vooral gefocust op het veredelen van Phalaenopsis en de weefselkweek daarvan voor markten als de Verenigde Staten, Brazilië, Zuidoost-Azië en Noordwest-Europa.