

MAREL

STORK FOOD SYSTEMS IS TERUG

Marel bouwt machines voor de slacht en verwerking van vlees en vis. Het bedrijf zal in Nederland vooral bekend zijn door de overname van Stork Food Systems met productielocaties in Boxmeer, Dongen en Lichtenvoorde. Met de komst naar de beurs van Amsterdam krijgt het aandeel Marel er een tweede beursnotering bij. Het bedrijf staat al genoteerd op de beurs in IJsland.

Met het in Amsterdam nieuw opgehaalde geld wil Marel de eigen kapitaalstructuur verbeteren en de verdere groei van het bedrijf financieren. Marel wil hiermee inspelen op een verdere consolidatiegolf in de sector.

De notering in Amsterdam moet naast het ophalen van vers geld ook de verhandelbaarheid en bekendheid van het bedrijf ten goede komen. Ondanks de mindere liquiditeit in IJsland heeft Marel beleggers in het verleden geen windeieren gelegd. Inclusief dividend leverde het aandeel een rendement van 18,5 procent per jaar op sinds de beursgang in 1997.

Marel heeft een wereldwijd gespreid klantenbestand in 140 landen waarbij geen enkele klant meer dan 5 procent aan de omzet bijdraagt. Het bedrijf hecht aan het opbouwen van langdurige klantrelaties, waardoor driekwart van de orders ieder jaar afkomstig is van bestaande klanten.

Enmaal binnen blijven klanten over het algemeen trouw aan Marel. Een bestaande klant doet in de regel in de loop der tijd aanvullende orders ter uitbreiding van het aantal machines en productielijnen en neemt daarnaast ook de onderhoudsdiensten en reserve-onderdelen af. Meer dan een derde van de totale omzet is daarom ook terugkerend. De zogeheten *renewal rate* bij de Europese

en Noord-Amerikaanse klanten bedraagt meer dan 85 procent.

Het onderhoud aan machines en productielijnen is cruciaal voor veel klanten van Marel omdat het enerzijds de operationele presentaties verbetert en anderzijds zorgt voor zo min mogelijk uitvaltijd. Dit is belangrijk voor klanten vanwege de bederfelijke aard van vis, vlees en pluimvee.

Overstappen naar een concurrent brengt allerlei onzekerheden en complicaties met zich mee en lijkt over het algemeen dan ook niet snel te gebeuren. Marel heeft wereldwijd ruim 1300 service- en onderhoudsmedewerkers in dienst om de 5.500 actieve klanten zo goed mogelijk te kunnen bedienen.

Het grote verkoop- en onderhoudsnetwerk zorgt daarnaast voor schaalvoordelen, iets wat de vele kleinere spelers door

gebrek aan kapitaal niet hebben. De gefragmenteerde markt van aanbieders van machines en productielijnen biedt daarom ook overnamekansen voor Marel. Het bedrijf kan naar eigen zeggen kleine prooien, veelal familiebedrijven, makkelijk toevoegen aan zijn wereldwijde netwerk.

In de eindmarkten waar Marel actief is, vindt volgens de prospectus wel hevige concurrentie plaats, waardoor men zal moeten blijven innoveren om deze concurrenten voor te blijven. In het verleden heeft het bedrijf in ieder geval bewezen dat het de uitdagers voor kan blijven. Om dit ook in de toekomst te blijven doen, investeert het bedrijf jaarlijks 73,7 miljoen euro of 6 procent van zijn omzet in innovatie.

Het meeste geld verdient Marel met het bedrijfsonderdeel gevogelte. De tak is goed voor ruim de

**ALS AANDEEL
HEEFT MAREL
OP DE BEURS
VAN IJSLAND
SINDS 1997
GOED GEPRES-
TEERD**

