

‘Marel heeft een duidelijke groeidoelstelling: 12 procent per jaar’

Árni Oddur Thórdarson, de bestuursvoorzitter en grootaandeelhouder van machinebouwer Marel, is een echte IJslander. Hij spreekt met een zwaar accent en als tiener had hij een bijbaan in een IJslandse visfabriek. Het weerhoudt hem er echter niet van om wat Nederlands chauvinisme tentoon te spreiden over de Amsterdamse beurs. De notering aan het Damrak, groter dan de beurs van Reykjavik waar Marel al genoteerd is maar toch zeker niet een van de grootste ter wereld, geeft Marel een wereldwijd platform, stelt Thórdarson met enige trots.

Nu is Marel wel in aanzienlijke mate een Nederlands bedrijf. Het herbergt de activiteiten van het vroegere Stork Food Systems, waardoor circa een derde van de zesduizend werknemers in Nederland werkt. Dit onderdeel van industrieel conglomeraat Stork dat in 2008 van de beurs werd gehaald, maakte machines voor de verwerking van gevogelte en andere voedingsproducten. Marel deed hetzelfde voor vis, gevogelte en vlees, en nam Stork Food Systems over en verdubbelde door de aankoop ruim in omzet.

Sindsdien is de omzet nog een keer over de kop gegaan en gegroeid naar 1,2 miljard euro. Hiervan bleef onder de streep vorig jaar 122,5 miljoen euro nettowinst over. Met de groei in

het laatste decennium zette Marel een lange traditie van expansie voort. Die heeft ook voor aandeelhouders goed uitgepakt: sinds 1992 bedroeg het rendement op het aandeel gemiddeld 20 procent per jaar.

Topman Thórdarson, sinds 2004 grootaandeelhouder, werd in 2013 de bestuursvoorzitter van het bedrijf. In een interview ter gelegenheid van de tweede notering, waarbij meteen voor 370 miljoen euro nieuwe aandelen werd uitgegeven, gaat hij in op de reden voor de Amsterdamse beursgang en de groeikansen die het bedrijf heeft.

1 Kunt u Marel kort introduceren bij de Nederlandse belegger? “Marel is een bedrijf dat is begonnen in de IJslandse vissector. Onze oorspronkelijke

missie was om de efficiëntie en productieopbrengst van de visvangst te verbeteren. Marel is sinds 1992 in IJsland beursgenoteerd. We hadden toen vijfenveertig werknemers en 6 miljoen euro omzet. Vorig jaar hadden we 1,2 miljard euro omzet en meer dan zesduizend werknemers. We bedienen de markt voor apparatuur, oplossingen en diensten voor de verwerking van kip, vlees en vis. Dat doen we in het deel van de voedselketen van het hek van de boerderij tot aan de distributie van producten richting de detailhandel en restaurants. We zijn actief in meer dan dertig landen en bedienen klanten in honderdveertig landen. We zijn sinds 1992 qua omzet gemiddeld 22 procent per jaar gegroeid en we hebben voor de komende jaren een duidelijke groeidoelstelling van 12 procent per jaar.”

2 Waarom was een tweede notering buiten IJsland nodig? “De IJslandse beurs is een hele mooie beurs, maar natuurlijk wel een hele kleine, in een land met een hele kleine munt. Wij zijn tegelijkertijd een bedrijf dat wereldwijd actief is. We zijn in IJsland goed voor 40 procent van de beurs. Dat is eenvoudigweg te veel risico voor Marel en voor IJsland, we waren deze markt ontgroeid. In plaats van een grote vis in een kleine vijver te zijn, wilden we een goede vangst in de oceaan zijn. Omdat een groot deel van onze werknemers in Nederland is