nieuws

Arvesta broedt op overnames

nieuws

Eric Lauwers, CEO van Arvesta (de voormalige Groep AVEVE), geeft in de krant De Tijd blijk van overnamehonger. De grootste toeleverancier van de landbouw en tuincentrumketen wil bedrijven in binnen- en buitenland overnemen. Tussen 2012 en 2016 stagneerde de omzet van AVEVE op 1,4 miljard euro. In 2017 was er opnieuw groei, Eric Lauwers wil die verstevigen door overnames te doen. “We willen meespelen in de overnamestrijd die aan de gang is”, zegt hij. Wanneer Lauwers eraan wil beginnen, zegt hij niet. Maar hij geeft de indruk dat een aankondiging elk moment kan volgen. “We krijgen alle dagen aanvragen.”

3 JANUARI 2019 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:48

Lees meer over:
landbouw algemeen



Eric Lauwers, CEO van Arvesta (de voormalige Groep AVEVE), geeft in de krant De Tijd blijk van overnamehonger. De grootste toeleverancier van de landbouw en tuincentrumketen wil bedrijven in binnen- en buitenland overnemen. Tussen 2012 en 2016 stagneerde de omzet van AVEVE op 1,4 miljard euro. In 2017 was er opnieuw groei, Eric Lauwers wil die verstevigen door overnames te doen. “We willen meespelen in de overnamestrijd die aan de gang is”, zegt hij. Wanneer Lauwers eraan wil beginnen, zegt hij niet. Maar hij geeft de indruk dat een aankondiging elk moment kan volgen. “We krijgen alle dagen aanvragen.”

Arvesta is de grootste landbouwtoeleverancier van België en ook een grote speler in Nederland, Frankrijk en Duitsland. Het bedrijf dat tot begin 2018 Groep AVEVE heette, verkoopt voor 1,4 miljard euro veevoeder, zaden en meststoffen, en telt 250 AVEVE-winkels. Die behouden hun naam. Als het van CEO Eric Lauwers afhangt, ligt de omzet van Arvesta binnenkort heel wat hoger. “We zijn klaar voor overnames van bedrijven in de landen waar we al actief zijn.”

En daar hoort België ook bij. Daarvoor kijkt de CEO naar bedrijven in een versnipperde markt. “Wij zijn marktleider in België, maar afhankelijk van het domein is ons marktaandeel beperkt. In bepaalde segmenten zitten we aan 50 procent marktaandeel, maar elders aan amper 10 tot 15 procent. Er is plaats voor kleine en grote overnames in België.”

De CEO wil de slapende reus weer wakker maken. Tussen 2006 en 2012 groeide Arvesta van 750 miljoen euro omzet naar 1,3 miljard, nadien bleef de omzet vier jaar stabiel. Nochtans nam het acht bedrijven over. “Wat dus betekent dat de bestaande activiteiten erop achteruitgingen”, zegt Lauwers. “Daar hebben we iets aan gedaan, want een bedrijf moet elk jaar groeien. De verkoop steeg in 2017 met zo'n 4 procent. Dat moet minstens een streefcijfer zijn voor de komende jaren.”

Lees ook: Marktleider in toelevering ruilt AVEVE in voor Arvesta

Toen Lauwers in 2016 van de bierreus AB InBev verhuisde naar het toenmalige AVEVE, begon hij een schoonmaakoperatie. “Ons bedrijf bestond uit 79 aparte vennootschappen en dat zijn er nu 46. Ze werken beter samen. De IT, de financiële afdeling, het personeelsbeleid en de aankoopdienst van onze vennootschappen worden nu centraal geregeld. We spaarden in de afgelopen twee jaar drie miljoen euro uit door samen in te kopen.”
Hij maakte ook komaf met de interne concurrentie. “Onze veevoedermerken Dumoulin en AVEVE bezetten samen 20 procent van de markt. 80 procent was dus onaangeroerd en toch waren ze bezig met elkaars klanten het hof te maken.” Het dubbele werk en het tegenwerken zadelen Arvesta op met een lage winstmarge. Uit 1,4 miljard euro omzet puurde het in 2017 34,7 miljoen euro bedrijfswinst. Netto bleef 21,2 miljoen euro over. “Dat moet veranderen”, geeft Lauwers aan.
Al zegt hij dat subtiel: “We willen het rendement van de boeren met wie we samenwerken vergroten, en dan zal ook dat van ons groeien.” Groeien wordt geen makkelijke karwei. De marges in de veevoedersector zijn niet hoog en de concurrentie neemt toe. Terwijl Arvesta hervormde, zette ook de concurrentie stappen vooruit. “Er is inderdaad consolidatie en daar willen we in meespelen”, zegt Lauwers.
Die concurrentie komt vooral uit Nederland. De jongste jaren kocht ForFarmers zich naar de tweede plaats in België. Het Nederlandse bedrijf heeft veel gemeen met zijn Belgische evenknie. Zowel Arvesta als ForFarmers werd begin 20ste eeuw opgericht door landbouwers. En allebei groeiden ze de jongste decennia snel. ForFarmers ging van 331 miljoen euro omzet in 2006 naar 2,2 miljard in 2017.
De Nederlanders trokken midden 2016 naar de beurs. Is dat ook een optie voor Arvesta, nu het een frissere naam heeft en de organisatie op orde raakt? “Vandaag niet en later ook niet”, zegt Lauwers. “Wij hebben één aandeelhouder (Boerenbond-eigenaar MRBB). We zijn 100 procent Belgisch en hebben voldoende vermogen. Er is geen reden om naar de beurs te gaan.”

Bron: De Tijd

Beeld: Arvesta

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada