



Nieuwjaarstoespraak 23 januari 2017

Dames en heren,

De nieuwjaarstoespraak is een traditie bij Value8. Met een terugblik op het afgelopen jaar en een vooruitblik naar het volgende, in dit geval 2017. Vanwege het mogelijk koersgevoelige karakter van deze toespraak wordt de schriftelijke vastlegging ervan ook toegestuurd aan de pers.

Het jaar 2016 is een bijzonder jaar geweest voor Value8. Het negende jaar van Value8 is op zich al bijzonder. Maar het jaar 2016 zullen we niet snel vergeten, en zal ik niet snel vergeten. Wees niet bang voor een sombere nieuwjaarstoespraak. Die zal niet komen. En daar is ook geen reden voor. 2016 was het jaar waarin ik Warren Buffet de hand mocht schudden en enkele woorden met hem kon wisselen. Dát was bijzonder. Zeker voor iemand die vanaf zijn 15e belegt, dat is nu bijna 70% van mijn leven.

In 2016 presteerde het aandeel Value8 op de beurs ondermaats. De total return was - 32,5 procent, en dat blijft sterk achter bij de performance van de AEX en het door ons beoogde rendement. Dat trekken wij ons aan en is een extra reden om ons nog met nog meer energie in te zetten voor onze onderneming. Voor hen die aandeelhouder werden en bleven: dank voor uw vertrouwen. Wij zullen ons uiterste best doen om dat te belonen.

2016 was ook het jaar waarin Value8 een onder-de-gordel aanval van een website moest ondergaan, waarbij de reeks artikelen veel onjuistheden bevatte. Op dat fundament werd de stelling gebouwd dat Value8 transparanter zou moeten zijn.

Inmiddels is dat alweer 8 maanden geleden. En dus doen we wat de helaas overleden Johan Cruijff zou hebben geadviseerd: "Wie geschoren wordt in de hoek waar de klappen vallen, moet de gifbeker helemaal leegdrinken." We hebben ervoor gekozen om niet op elke oprisping te reageren, en of we daar goed aan hebben gedaan dat zullen we pas achteraf kunnen constateren.

Ondertussen hebben we gewoon een jaar keihard gewerkt. Met ongeveer 800 medewerkers in onze groep, met de 15 medewerkers op onze thuisbasis in Bussum. Wie over Value8 spreekt moet niet vergeten dat die 800 medewerkers zich elke (werk-)dag inzetten voor onze bedrijven en voor de groep. Dat zij elke dag hulpmiddelen verschaffen, reviseren, legionellakeuringen doen, ICT professionals plaatsen, online beleggingsinformatie verschaffen, zorgmaaltijden bereiden en distribueren, brandbeveiligingsoplossingen leveren. Etcetera. Elke dag weer.

En hoe is het met Value8 zelf gegaan? Nou, we zijn operationeel zeker niet ontevreden. Waarom niet? Omdat we in 2016 onze stinkende best hebben gedaan om onze bedrijven te verbeteren en te versterken. En omdat we daar in tevredenstellende mate in geslaagd zijn. Dat was niet altijd gemakkelijk. Laat ik Kersten als eerste noemen: Kersten had het in 2015 en een deel van 2016 moeilijk en moest met tegenwind het herstelproces in. Gelukkig is er in een jaar tijd een hoop werk verzet en gerealiseerd: Kersten heeft meer focus, een kleinere en efficiëntere organisatie, en – inmiddels – een sterke balans. Daar is onder leiding van Frans Mulder hard aan gewerkt en er is flinke progressie geboekt.

Op de valreep werd een van de doelstellingen voor 2016 nog verwezenlijkt: de fusie tussen HeadFirst en Source Group. Een groep met meer dan 4000 professionals, ruim 400 miljoen euro omzet en de nummer 1 positie in dit marktgebied. Niet zo snel als beoogd, maar wel gerealiseerd. De synergievoordelen zijn evident. De automatisering en aanvullende dienstverlening – die Select heet – kan nu ook via Source worden aangeboden. En met synergie creëer je waarde.

Bij Ceradis kregen we de kans om naar een meerderheid te gaan. We zijn erg tevreden over de ontwikkeling van Ceradis. Milieuvriendelijke gewasbescherming heeft de toekomst en Ceradis heeft al diverse producten in de markt plus een mooie ontwikkelingspijplijn. Dank aan directeur Willem-Jan Meulemeesters en oprichter Wim van der Krieken.

En laten we Eetgemak niet vergeten. Daar deden we een add-on acquisitie en verhoogden we ons belang. Dankzij het goede management werd Corps Culinaire vrijwel geruisloos geïntegreerd, met tevreden klanten als gevolg. Niet spectaculair, wel gewoon goed. Bovendien: ze houden in Katwijk niet van spektakel.

Over de transacties van 2016 zijn we zeker tevreden. De acquisities lagen dicht bij onze bestaande bedrijven. Add-ons. Ofwel: onze managers hadden er verstand van, er werd synergie gerealiseerd. De belangrijkste transacties van 2016 zijn:

- de overname van Corps Culinaire, dat werd toegevoegd aan Eetgemak;
- met AquaServa werd het laboratorium BioBeheer in Rotterdam gekocht;
- Source ging samen met HeadFirst;
- bij Kersten gingen we naar 100% van de holding;
- en we verkregen een meerderheidsbelang in Ceradis

Over onze beursgenoteerde belangen zijn we ook tevreden. Er wordt veel geschreven over fintech, veelal gaat dat over een idee of ontwikkeld product zonder marktacceptatie. Ons IEX is met 1,5 miljoen gebruikers een prachtig platform als fintech bedrijf. Voor de gebruikers worden – samen met vooraanstaande partners – nieuwe producten ontwikkeld. De zaadjes zitten al in de grond en gaan de komende 2 tot 3 jaar uitkomen. En we hebben er met Jean-Paul van Oudheusden een ervaren manager bij.

Bij Novisource trad een nieuw directieteam aan en werd het perspectief van 1,5 miljoen winst voor 2017 als basis neergelegd. Dat biedt een goed perspectief voor

aandeelhouders. SnowWorld bouwde – vrijwel volgens schema – de verlengde derde baan in Zoetermeer en biedt haar klanten een nog uitdagender ski-ervaring. Ondanks de kosten en energie die daarin werden gestopt, behaalt SnowWorld een hogere winst. Dico maakte een enorme transformatie door. Van de toenmalige beddenwinkels (tot 2009) werd het een BFZA (beursfonds zonder operationele activiteiten) en sindsdien is het dankzij MissEtam, de inbreng van FNG en de overname van Brantano uitgegroeid tot een gezond retailconcern met ongeveer 475 miljoen euro omzet en meer dan 3000 medewerkers. Wij zijn trots dat we aan de basis van deze Amsterdamse beursnotering staan. Verder wisten we met Value8 in 2016 een unicum te realiseren: er werden simultaan twee verplichte biedingen afgerond in twee landen: op Nedsense in Nederland en Sucraf in België.

Ging alles goed in 2016? Nee, natuurlijk niet. We ondernemen en nemen risico's. We winnen liever 5-2 dan een bloedeloze 0-0. Maar dat betekent wel 2 tegengoals. We proberen om – samen met de managers – goede resultaten neer te zetten, maar slagen daar niet altijd in.

Bij Prika lukte dat niet snel genoeg en besloten we tot verkoop. Die is anderhalve week geleden gerealiseerd. Van onze dierenwinkels nemen we stap voor stap afscheid. Van de oorspronkelijke 11 winkels waren er nog 5 over en daarvan worden er nu 3 à 4 verkocht. Dat gaat gepaard met een – overigens beheersbare – last. Dat brengt me bij de cijfers. Daar kunnen we in dit stadium – net als vorige jaren – geen betrouwbare inschatting van geven.

2016 was een jaar van tegenwind. Maar van tegen de wind in fietsen worden je beenspieren alleen maar sterker. We zijn transparanter geworden en gaan op die weg voort. En door de tegenwind hebben we onze strategie tegen het licht gehouden. We kijken naar aanscherping. We doen dat met versterkte teams: met een CFO in het bestuur, en met de positieve energie van twee nieuwe commissarissen.

In 2017 bouwen we verder aan Value8. Daarbij zijn we positief over de lange termijn vooruitzichten van onze groep. Vanwege de groeikansen van onze bedrijven, maar ook vanwege het algemeen economische klimaat: een aantrekkende economische groei en een langdurig lage rentestand.

Alle reden dus om het glas te heffen op een succesvol 2017!

Uitgesproken door Peter Paul de Vries op maandag 23 januari 2017