Aeternus Industry Report

Juli 2017

Facility Services

Trends in Facility Services

Voorwoord

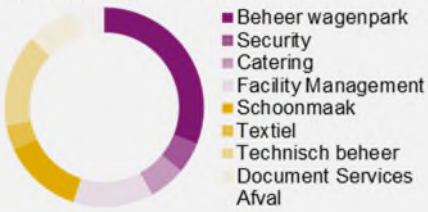
De Nederlandse Facility Services markt beweegt. Uiteraard is deze beweging ons niet ontgaan en hebben wij vanaf medio 2015 het aantal (internationale) aan- en verkoop- en waarderingsopdrachten binnen de branche fors zien stijgen. Het belangrijkste advies: zorg dat je de boot niet mist.

In de kern draait facility management nog altijd om de vraag hoe een optimale omgeving kan worden gecreëerd die organisaties (lees: mensen) in staat stelt hun werk zo goed mogelijk uit te kunnen voeren. Het antwoord op deze vraag is echter nogal veranderd in de afgelopen jaren. De mate waarin een facilitair dienstverlener in staat is om deze optimale omgeving aan te bieden bepaald zijn relevantie, zijn (on)gelijkwaardigheid ten opzichte van haar opdrachtgevers en daarmee de bestendigheid van het verdienmodel en de continuïteit.

Als kennispartner informeren wij klanten, ondernemers en relaties regelmatig over de belangrijkste ontwikkelingen in hun branche.

In dit rapport delen wij onze inzichten met betrekking tot trends en M&A activiteiten in de Nederlandse markt van facility services, met bijzondere aandacht voor de schoonmaakbranche. Inzichten die onmisbaar zijn bij het bepalen en het uitzetten van de juiste strategische koers.

Marktaandeel naar activiteit

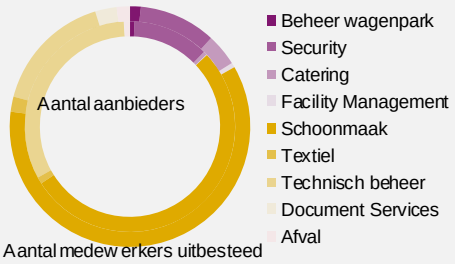


aeternus corporate finance

De Markt

De totale marktomvang van de Nederlandse facility markt bedraagt ruim 30 miljard euro (exclusief vastgoed), waarvan ruim 60% wordt uitbesteed. Met ruim 25.000 aanbieders biedt de sector hiermee werk aan een kleine 300.000 mensen.

Marktaandeel naar aanbieders en medewerkers uitbesteed



Momenteel is de schoonmaakbranche één van de meest dynamische segmenten binnen de Nederlandse facilitaire dienstverlening. Met een totale omzet van ruim 4,5 miljard euro kenmerkt de branche zich door kleinschaligheid: 95% van de ruim 13.500 bedrijven heeft minder dan 20 werknemers in dienst.

Daar staat tegenover dat meer dan de helft van de Nederlandse schoonmaakomzet wordt gerealiseerd door de top 5. Kortom, de taart wordt met veel partijen gedeeld, wat voor veel beweging zorgt.
Er zijn een aantal ontwikkelingen die een forse impact hebben op de strategie, bedrijfsmodellen en toekomstbestendigheid van facilitaire dienstverleners:

- Ondernemers die niet mee kunnen met de technologische veranderingen krijgen het lastig. Big data, werkpleksensoren, slimme meters, personal digital assistants (tablets of smartwatches) en internet of things worden steeds vaker toegepast en dienen als basis voor slim facilitair management en optimalisatie van de bedrijfsvoering. Omvang en financiële slagkracht beïnvloeden in grote mate de (on)mogelijkheden van automatisering en innovatie. De van oudsher lage toetredings-drempel tot de markt (weinig investering, weinig opleiding) wordt op deze manier hoger.

- Ondanks geluiden dat de focus verschuift van kostenbesparing naar kwaliteit en beleving, wordt dit binnen het MKB nog allerminst ervaren. Als gevolg van toegenomen concurrentie en een daling van het volume door bijvoorbeeld inbesteding, flexplekken en de sharing-economy is onze beleving dat de prijsdruk aanhoudt.

- Outsourcing heeft gezorgd voor het afstoten van diensten in eigen beheer, het liefst bij één dienstverlener. Door het aanbieden of regisseren van totaal- en multiconcepten zijn dienstverleners in staat gebleken toegevoegde waarde te leveren. Naast verbreding van diensten is verbreding naar markten zichtbaar.

De toegenomen complexiteit en dynamiek doet een beroep op de weer en wendbaarheid van facilitair dienstverleners. De nadruk ligt op het beantwoorden van de vraag hoe op strategisch niveau toegevoegde waarde kan worden geleverd. Hierbij neemt het verschil tussen grote en kleine partijen toe. Door overnames, samenwerkings-verbanden en financiële slagkracht om te investeren in technologie, innovatie en verbreding, bewegen grote partijen naar een gelijkwaardig partnership met hun opdrachtgever. Voor kleine partijen geldt veelal het tegenovergestelde, namelijk specialiseren.

Care Dienstengroep

Marcel Grob, eigenaar en directeur van Care Dienstengroep en Care for Coffee, is een ondernemer pur sang. Met meer dan 30 jaar ervaring in de dienstverlening, kent hij de klappen van de zweep in de Nederlandse facility services markt.

‘Er moet nog veel gebeuren om de schoonmaakbranche weer gezond te maken’, verteld Marcel. Traditionele schoonmaak kostte 20 jaar geleden 40 gulden uur, nu zo’n 22 euro. De kosten daarentegen zijn wel fors gestegen. Aanbestedingen hebben onvoldoende geleid tot transparantie en zijn hun doel voorbijgeschoten. ‘Partijen voeren de werkzaamheden niet uit zoals belooft, wat ten koste gaat van de kwaliteit en het imago van de branche’.

Care Dienstengroep pakt het anders aan. ‘Wij willen transparant zijn’, zegt Marcel. ‘Het belang van automatisering en innovatie heb ik al lang geleden onderkend. Hier hebben we dan ook stevig in geïnvesteerd’. Dit is noodzakelijk om de bedrijfsvoering te optimaliseren, zowel op prijs als op kwaliteit. Volume is nodig om deze investeringen te rechtvaardigen. ‘We streven naar een autonome groei van 10-15%, maar we kijken ook naar overnamemogelijkheden’.

Ook is er veel aandacht voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen binnen Care. Door sponsoring en een actieve betrokkenheid bij bijvoorbeeld de Johan Cruyff Foundation zorgt Care ook voor haar directe omgeving.

Als echte koffieliefhebber startte Marcel in 2016 Care for Coffee, een vernieuwend full service concept waarbij per kopje koffie wordt afgerekend, transparant en simpel. ‘Productinnovatie en verbreding naar nieuwe markten biedt kansen, wat ons in staat stelt om blijvend toegevoegde waarde te leveren’. Dat smaakt naar meer.

“Er moet nog veel gebeuren om de schoonmaakbranche weer gezond te maken”

Marcel Grob

ACS Cleaning

In 1993 maakte Xander van de Kamp zijn eerste meters in de facilitaire dienstverlening toen hij aan de slag ging bij een schoonmaakbedrijf in Venray. Nog geen twee jaar later kocht hij de aandeelhouder uit en begon het ondernemerschap.

‘Dat was een mooie tijd’, verteld Xander. ‘Tarieven waren prima, kosten stonden in verhouding en marges waren goed. Nu, bijna 25 jaar later, heeft Xander zijn bedrijf uitgebouwd tot goed georganiseerd middelgroot facilitair dienstverlener, actief met onder andere schoonmaak, specialistische reiniging en aanverwante diensten zoals huismeesterschap en bouwondersteuning. Naast autonome groei hebben een aantal overnames onderdeel uitgemaakt van de groei- en verbredingsstrategie.

Het bedrijf loopt nog altijd voorop als het gaat om technologie. ‘Misschien ben ik zelfs te vroeg begonnen met automatiseren’ geeft Xander aan. ‘Net na de eeuwwisseling hebben wij hier al stevig in geïnvesteerd. Automatisering stond nog in de kinderschoenen en was relatief duur. Aan de andere kant, van deze vroege start plukken wij nog steeds de vruchten’.

Naast techniek ligt de nadruk binnen ACS op de mensen en is er geïnvesteerd in een sterk management team, met specialisten op het gebied van finance, HR en operationeel. ‘Investeren in mensen en techniek is niet goedkoop, maar is absoluut noodzakelijk om mee te kunnen in deze extreem dynamische branche’, aldus Xander. Wel is er een bepaalde schaalgrootte nodig om dergelijke investeringen te rechtvaardigen. Het doel voor de komende jaren is dan ook verder groeien, autonoom en door middel van overnames. ‘Stilzitten is in ieder geval geen optie’.

“Misschien ben ik zelfs te vroeg begonnen met automatiseren”

Xander van de Kamp

M&A Ontwikkelingen

Als gevolg van de crisisjaren en achterblijvende resultaten, heeft menig DGA binnen de facilitaire dienstverlening de opgebouwde waarde in zijn of haar bedrijf zien teruglopen. Bedrijfsoverdracht is uitgesteld, met als gevolg vergrijzende DGA’s binnen het facilitaire midden- en kleinbedrijf. Nu de economie en de vooruitzichten verbeteren, wordt de vraag weer actueel hoe de komende jaren invulling te geven aan de uitdagingen die de branche kent.

Ondernemers maken zich (terecht) zorgen over de houdbaarheid van hun businessmodel. Zoals ook blijkt uit de interviews met Care Dienstengroep, ACS Cleaning en Flexim zijn verbreding of verdieping van activiteiten, investeringen in automatisering en het aanboren van nieuwe kanalen, segmenten en klanten noodzakelijk om de continuïteit te borgen.

Te klein voor het tafellaken en te groot voor het servet in combinatie met een beperkt investeringsbudget of zelfs een investeringsachterstand, leidt er toe dat ondernemers moeilijk meekunnen met de vereiste dynamiek, innovatie en technologische ontwikkeling. Aansluiten bij een kapitaalkrachtige strategische partij kan een oplossing zijn.

Aan de andere kant zien wij dat kapitaalkrachtige partijen op zoek zijn naar schaalvergroting en ook steeds meer naar strategische verbreding.

Enerzijds doen zij dit op eigen kracht, anderzijds blijkt een overname een manier om versneld invulling te geven aan de actuele uitdagingen. Door het grote aantal kopers lijkt met name in de schoonmaak-branche een beweging zichtbaar van een kopers naar een verkopersmarkt. Dit stuwt uiteraard de overnameprijs.

Kortom, wij verwachten dat in het MKB en Mid-Corporate segment het aantal transacties de komende jaren verder zal toenemen en dat ondernemers steeds vaker met waarderings- en overnamevraagstukken te maken krijgen.

Advies: sta hier tijdig bij stil tref de juiste voorbereidingen, zodat nu of op termijn de hoogst mogelijke waarde wordt gerealiseerd.

Op de volgende pagina’s wordt dieper ingegaan op de transacties die in de facility markt plaatsgevonden hebben in 2016/2017.

Met het Top Value Program van Aeternus werkt u op een systematische wijze naar een hogere waarde.

M&A International: Flexim en FGB Facility Group

Aeternus begeleidde de Zwitserse Flexim Group bij de succesvolle overname van FGB Facility Group. Deze overname was een eerste stap in de internationale buy-and-build strategie van Flexim Group. CEO van Flexim Group, Stephen Cointre, hieronder:

''The Facility Services Industry is entering its third generation of contacts. From a local approach aiming at bundling the services (1st generation) to a more integrated approach (2nd generation), we have been observing in the past three years (3rd generation) a need to build Strategic Partnership with third parties service providers. In a world of globalization, building a Strategic Partnership in the field of Facility Services means to add global market-leading capabilities to local self-performing services, with a view to provide a global Facility Strategic Partnerships with its Clients, it is paramount to build the necessary infrastructure (Global Market Lead), but also to question itself about how to deepen the *relationship* with its Client by acquiring expertize and local knowledge, or in other words, deepening its roots''.

M&A Motieven

Door een toename van de overheadkosten zijn facilitaire dienstverleners genoodzaakt om te groeien, dit kan autonoom en/of door middel van een buy-and-build strategy. En waarbij het ene bedrijf zal kiezen voor specialisatie zal het andere bedrijf weer de voorkeur geven aan verbreding van diensten en cross-selling. In onderstaande tabel zijn een drietal schoonmaakbedrijven met een buy-and-build strategy uitgelicht. Op de volgende twee bladzijdes zijn een 22-tal overnametransacties en een 3-tal fusies opgenomen.

CSU Total Care is een schoonmaakgigant met een omzet van ca. €293 miljoen in 2016, CSU streeft naar een versterking van haar marktpositie als landelijke schoon-maakspecialist door schaalvergroting.

- December 2016: Nieuwwest
- Juni 2016: Stubbe en Loontjes
- April 2016: BHS Group
- Juni 2015: Bram Broerse

VLS Groep is een schoonmaakbedrijf met een omzet ca. €30 miljoen in 2016 en het streeft naar versterking van haar landelijke positie als schoonmaakspecialist.

- April 2017: Esic Schoonmaak
- November 2015: AM Facility
- September 2014: AAA The Cleaner
- Mei 2014: Obonet Service

Romaro is een schoonmaakbedrijf met een omzet van ruim €22 miljoen in 2016 en het streeft naar een uitbreiding van haar landelijke dekking.

- Maart 2016: Meerwijk
- Augustus 2015: Baak Facilities
- Mei 2014: SIR Schoonmaak

Maar hoe komt men nu tot een transactieprijs? Een veelgehoorde vuistregel in bijvoorbeeld de schoonmaakbranche was voorheen 25 tot 40 cent per euro omzet, echter, uit recente transacties is gebleken dat deze maatstaven passé zijn en er meer wordt betaald. Het gebruik van omzetmultiples is handig in de communicatie maar onnauwkeurig. Omzetmultiples houden onder andere geen rekening met rentabiliteit, (inhaal)investeringen en de tijdswaarde van geld.

In de professionele waarderingspraktijk wordt daarom de DCF-methode gehanteerd. Hierbij worden uitgangspunten geformuleerd voor toekomstige prognoses in kasstromen en een bijbehorend risicoprofiel.

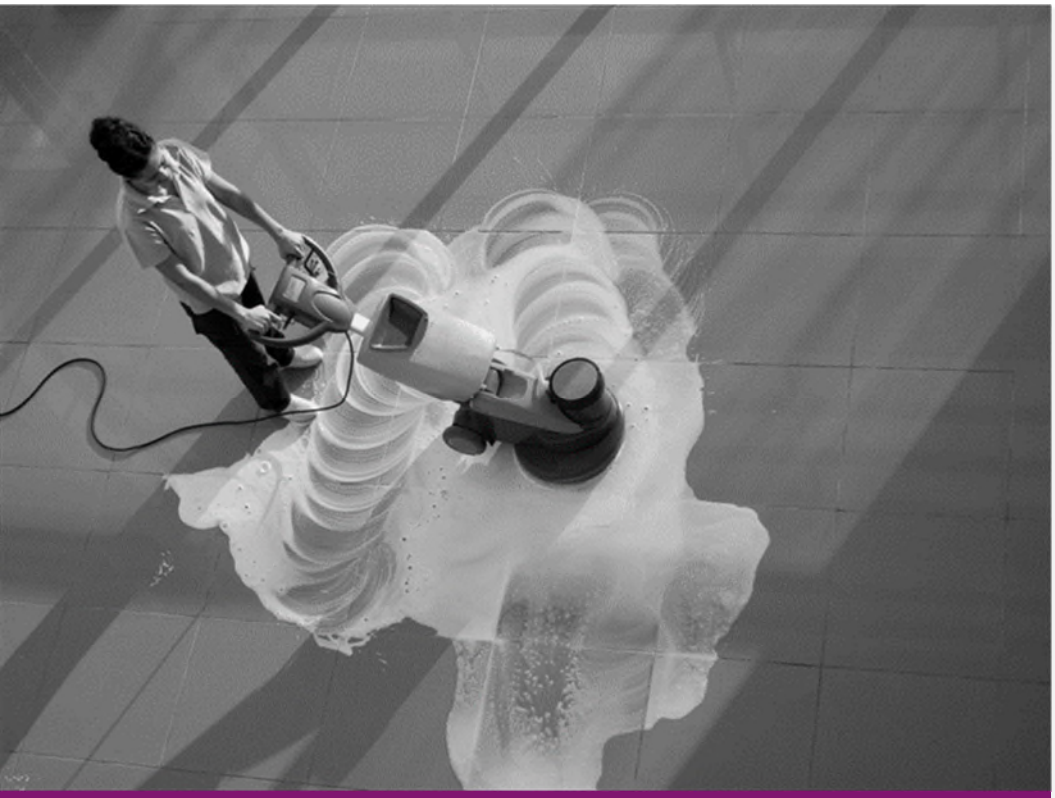
M&A deals Facility Services 2016 / 2017: overnames

	Target	Motivatie	Koper
jul-17	Vrolijk Special Cleaning	Stadsgenoot B2-Cleaning neemt de activiteiten van Vrolijk Special Cleaning (schoonmaaktak) en RSB (uitzendtak) over nadat RSK failliet ging door hoge schulden.	B2-Cleaning
jun-17	Franse tak Facilicom	Facilicom trekt zich terug uit Frankrijk, de activiteiten zijn verkocht aan de Franse branchegenoot ATALIAN. Facilicom wilt zich meer focussen op de facilitaire markten in de Benelux en het Verenigd Koninkrijk.	ATALIAN Frankrijk
jun-17	Van Gunst Asbestsanering	Van Gunst Asbestsanering is in de afgelopen vier jaar uitgegroeid tot marktleider in Friesland, met deze overname breidt Nivo Noord als facilitair dienstverlener haar dienstenpakket uit met een vierde pijler: asbestsanering.	Nivo Noord
apr-17	Esic Schoonmaak	Esic Schoonmaak is actief in de regio Zuid-Holland en heeft een ruime portfolio met diverse zorggerelateerde opdrachtgevers. De VLS Groep heeft als doel gesteld om extra groeiperspectief te creëren binnen specifieke segmenten waaronder de zorg en welzijnssector.	VLS Groep
mrt-17	AMC Groep	AMC Groep richt zich op het MKB in Gelderland en Noord-Limburg, door de overname ontstaan er vele synergievoordelen op het gebied van bedrijfscatering, schoonmaak en social return.	ICS Groep
feb-17	GCA Facility Services	GCA was tot dusver de grootste concurrent van Effektief Groep. Door de overname is Effektief Groep nu met afstand Nederlands grootste eventsspecialist op het gebied van facilitaire diensten, schoonmaak en catering.	Effektief Groep
feb-17	Jaro	De ambitie is om de sterke positie van beide ondernemingen in de regio Zuid-Limburg verder uit te breiden.	Zuyver in Dienstverlening
dec-16	Nieuwwest Schoonmaak	CSU heeft de activiteiten van het failliet verklaarde Nieuwwest Schoonmaak overgenomen, met deze overname is de voortgang en continuïteit van de dienstverlening gegarandeerd.	CSU
dec-16	Permar	Asito heeft de schoonmaakactiviteiten van de sociale werkvoorziening Permar overgenomen. De overname is een antwoord op de nieuwe Participatiewet, waarbij veel SW-bedrijven ophouden te bestaan.	Asito
okt-16	EW Facility Services	De twee eigenaren van EW Facility Services hebben een meerderheid van de aandelen verkocht aan Bencis Capital Partners. De komst van Bencis houdt verband met de internationale ambities van de onderneming. Het bedrijf wilt sterk uitbreiden in Europa en heeft een kapitaalinjectie nodig om die plannen te kunnen uitvoeren. EW werkt veel voor hotels, ziekenhuizen en hotelketens.	Bencis Capital Partners
okt-16	Tweetal Catering	Schoonmaakbedrijf Effectief Groep breidt het takenpakket uit met catering door de overname van Tweetal Catering.	Effektief Groep
sep-16	Daily Déli Catering & Events	De Kroon facilitaire diensten versterkt haar catering activiteiten met de overname van Daily Déli Catering & Events.	De Kroon
jul-16	Stubbe Glas- en gevelreiniging	Ruitenheer heeft de glas- en gevelreinigingsactiviteiten van het failliet verklaarde schoonmaakbedrijf Stubbe overgenomen.	Ruitenheer

Datum	Target	Motivatie	Koper
mrt-16	Latten Bros	Met de overname van Latten en Bross, zet Fonville Schoonmaakbedrijven een positieve stap in hun groeidoelstellingen. Fonville heeft na overname 6 vestigingen in Nederland.	Fonville
mrt-16	Meerwijk schoonmaak Meerwijk asbest sanering	Door de overname kan Romaro haar strategie voortzetten en hun dienstenpakket alsmede werkgebied uitbreiden. Romaro heeft een sterke marktpositie en is een bedrijf dat verder wilt groeien naar een plaats in de omzettop van de Nederlandse markt.	Romaro
mrt-16	Special Cleaning Services (onderdeel ISS)	ISS heeft de specialistische reinigingstak (Special Cleaning Services) verkocht aan Osius. Op 27 februari 2017 is Osius echter failliet verklaard. Circa 55 van de 80 medewerkers van SCS krijgen een nieuwe baan aangeboden bij ISS, Eresdé Groep of bij andere onderaannemers.	Osius Groep
jan-16	Heerendordt	Dokter Schoonmaakorganisatie neemt de schoonmaakactiviteiten over van de failliete zorggroep Heerendordt. In het noordoosten van Emmen deed Dokter al schoonmaakdiensten bij zo'n 500 klanten daar komen er nu ongeveer 700 bij uit het zuidoosten.	Dokter Schoonmaakorganisatie
jan-16	FBG Facility Group	De Zwitserse facilitaire dienstverlener Flexim Group heeft FBG Facility Group overgenomen en timmert daarmee hard aan de weg om een sterke internationale infrastructuur aan te leggen voor haar internationale opdrachtgevers. Aeternus heeft hierin opgestreden als exclusief adviseur van Flexim Group.	Flexim Group

M&A deals Facility Services 2016 / 2017: fusies

Datum	Fusiepartij 1	Motivatie	Fusiepartij 2
mrt-17	ATALIAN Nederland	ATALIAN Nederland en Visschedijk zijn gefuseerd. ATALIAN Nederland is onderdeel van een Frans familiebedrijf en heeft in Nederland een sterke regionale positie in Zuid- en West-Nederland, Visschedijk heeft een sterke regionale positie in Noord- en Oost-Nederland. Samen hebben ze een nationale dekking en een breder dienstenaanbod.	Visschedijk
mrt-17	Schoonmaakned	Cleaning Partner International en Schoonmaakned zijn gefuseerd. Cleaning Partners International is gespecialiseerd in ramen wassen, Schoonmaakned is sterk in damwandreinigingen en interieurschoonmaak. Door deze expertises te koppelen ontstaat er een verbreding in het aanbod van diensten.	Cleaning Partners International
jan-17	Bredenhoff Schoonmaak	Bredenhoff Schoonmaak is actief in schoonmaak, glasbewassing, vloeronderhoud en bouw- en opleveringsschoonmaak en gespecialiseerd in de schoonmaak van recreatiewoningen. Menges is met name actief in de schoonmaak van kantoren en scholen.	Menges Schoonmaak



Facility Services Team

Peter Joosten
Managing Partner
P.Joosten@aeternuscompany.nl

Maurice Koopmans
Consultant Corporate Finance
M.Koopmans@aeternuscompany.nl

Lieke Janssen
Analyst Corporate Finance
L.Janssen@aeternuscompany.nl

Aeternus Corporate Finance

Aeternus is een onafhankelijk corporate finance kantoor met vestigingen in Eindhoven en Venlo. Actief sinds 2006, zowel nationaal als internationaal. Onze klanten zijn bedrijven in het top MKB en midcorporate segment. We zijn sterk in bouw, industrie, recycling, flex & facility, software, agrotechniek en food- gerelateerde bedrijven.

Herkent u zich in deze bewegingen binnen uw branche? Staan potentiële waardedrijvers als schaalgrootte, innovatie, business intelligentie en complexe regievoering voldoende op uw agenda?

Om de strategie voor uw onderneming aan te scherpen kan het zinvol zijn de verschillende opties (scenario's) te analyseren. Is een Buy & Build strategie passend? Of zou verkoop van uw onderneming, nu of op termijn, misschien op zijn plaats zijn?

Aeternus Corporate Finance is gespecialiseerd in het bepalen, realiseren en verhogen van de waarde van ondernemingen. Ons brancheteam Facility Services spart graag met u over de kansen en dilemma's welke u ziet.

www.aeternuscompany.nl

Binnen Aeternus werken wij met een team van ruim 20 M&A professionals die zich hebben gespecialiseerd in diverse branches. Voor meer informatie over onze Industry Teams en onze sector expertise zie: www.aeternuscompany.nl.

Aeternus maakt deel uit van twee internationale netwerken, M&A Worldwide en IPG. Binnen M&A Worldwide zijn circa 350 M&A specialisten van meer dan 40 bedrijven uit 40 landen aangesloten. Het IPG netwerk bestaat uit ruim 125 leden uit 44 landen en is een netwerk van accountants en juristen.

Aeternus office Eindhoven
Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands
T: +31 40 7820182

Aeternus office Venlo
Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands
T: +31 77 3200610

Postal Address
Aeternus
P.O. Box 239
5900 AE Venlo

info@aeternuscompany.nl
www.aeternuscompany.nl

Let's keep in touch

aeternus corporate finance

M&A WORLDWIDE THE NETWORK FOR MERGERS & ACQUISITIONS

IPG INTERNATIONAL PRACTICE GROUP A Leading International Association of Lawyers, Accountants & Tax Specialists