

EQUISTONE

CASE STUDY / SEPTEMBER 2019

Group of Butchers mit starkem Wachstum



2017 beschäftigte die Group of Butchers 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an insgesamt sechs Standorten und erwirtschaftete einen Umsatz von 128 Millionen Euro. Die Zahl der Standorte verdoppelt, fünf Unternehmen zugekauft, den Markteintritt in Deutschland vollzogen – das sind wesentliche Meilensteine aus der Zwischenbilanz des niederländischen Fleischspezialitätenherstellers seit Equistone sich Anfang 2017 mehrheitlich beteiligte. Die Gruppe ist in den Niederlanden Marktführer für hochwertige und handwerklich hergestellte Fleischprodukte, wobei der Fokus des Unternehmens auf Wurst- und Hackfleischspezialitäten liegt. Starkes organisches Wachstum sowie Markterweiterungen durch strategische Zukäufe lassen den Fleischveredelungsspezialisten stärker wachsen als den Wettbewerb – das gilt sowohl für lokale Anbieter als auch für globale Konzerne.

Die Group of Butchers, 1997 in Tilburg gegründet und zunächst überwiegend in den Niederlanden und Belgien aktiv, stellt hochwertige Metzgereiprodukte her. Die Stärken waren von Anfang an ein intelligentes Produktmarketing, das zu einer stabilen Kundenbasis im Einzelhandel geführt hat, sowie durchweg hohe Qualitätsstandards im Einkauf und in der Produktion: Eine ideale Ausgangslage für den dynamischen Wachstumskurs der Group of Butchers.

„Die Group of Butchers bietet mit ihrem hochwertigen Produktsortiment und ihrem stabilen Kundenstamm eine hervorragende Plattform für die weitere Expansion – und zwar sowohl organisch als auch durch strategische Zukäufe“, kommentierte Equistone-Geschäftsführer und -Partner Dr. Marc Arens 2017 den Erwerb des Unternehmens. Die Zielsetzung unterstützt Equistone seitdem auch im Rahmen einer fokussierten Buy-and-Build-Strategie.

In den Niederlanden wurde im August 2018 Koetsier Vleeswaren in die Group of Butchers integriert. Die breite Palette an Fleisch- und Wurstwaren des renommierten Betriebes umfasst neben klassischen Räucherwürsten auch vegetarische Würstchen. Wenige Monate später stieß Keulen Vleeswaren zur Gruppe und ergänzte das Produktportfolio um Trockenwürste und traditionelle Fleischprodukte. Gleichzeitig erweiterte die Group of Butchers mit dieser Akquisition ihr Service-Angebot auf dem Gebiet des Schneidens und Verpackens von Fleischprodukten.


Group of
BUTCHERS
LET'S MAKE SOMETHING SPECIAL



*Dr. Marc Arens,
Geschäftsführer und Partner //
Equistone*

» Die Group of Butchers ist mit ihrem hochwertigen Produktsortiment und ihrem stabilen Kundenstamm eine hervorragende Plattform für die weitere Expansion – und zwar sowohl organisch als auch durch strategische Zukäufe. «

MARKTEINTRITT IN DEUTSCHLAND

Im letzten Quartal 2018 erfolgte mit gleich zwei Add-On Akquisitionen in Deutschland der Eintritt der Group of Butchers in den größten europäischen Verbrauchermarkt. Die Hartmann GmbH, einen führenden Hersteller von Hackfleischprodukten aus Warendorf (Nordrhein-Westfalen), konnte die Group of Butchers im Oktober 2018 übernehmen und im November kaufte sie die Gmyrek-Gruppe, einen traditionsreichen Fleisch- und Wurstwarenhersteller aus Gifhorn (Niedersachsen), der vor allem im Einzelhandel stark positioniert ist. Remko Rosman, CEO der Group of Butchers, sagt: „Mit der Hartmann GmbH und der Gmyrek-Gruppe haben wir in Deutschland stark positionierte Player gewonnen. Der Ausbau unserer Präsenz geht damit auf mehreren Ebenen gut voran.“

Zuletzt wurde im Juli 2019 die niederländische Schouten Vleeswaren B.V. (Schouten) übernommen. Das Familienunternehmen ist spezialisiert auf die Produktion und den Verkauf von Grillwürsten und BBQ-Produkten für den niederländischen Einzelhandel und den Out-of-Home-Sektor.

» Mit Hartmann und Gmyrek haben wir in Deutschland stark positionierte Player gewonnen. Der Ausbau unserer Präsenz geht damit auf mehreren Ebenen gut voran. «

STARKES MANAGEMENT UND PRODUKTINNOVATIONEN SCHIEBEN WACHSTUM AN

Zur strategischen Unterstützung des organischen Wachstums wurde bei der Group of Butchers um die CEO- und CFO-Ressorts ein starkes Managementteam aufgebaut. Die Ausweitung des Produktportfolios erfolgte nicht nur durch nationale oder internationale Zukäufe. Denn um neue Kundengruppen zu erschließen, setzt man bei der Group of Butchers auch auf Produktneueinführungen und kontinuierliche Innovationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

„Gemeinsam mit dem Managementteam der Group of Butchers und den exzellenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gruppe wollen wir den eingeschlagenen Weg weitergehen. Zudem können innerhalb der Gruppe noch weitere Synergien, vor allem in den Bereichen Cross-Selling, Marketing und Beschaffung gehoben und damit Potentiale für weiteres Wachstum erschlossen werden“, resümiert Dr. Marc Arens von Equistone.



*Remko Rosman,
CEO // Group of Butchers*

EQUISTONE