

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

# TOP 25 BEST PRESTERENDE METAALGROOTHANDELS 2023

Bedrijfsgrootte maakt het verschil



AETERNUS

Corporate Finance



# VOORWOORD

**Hierbij presenteren wij u het top 25 rapport Metaalgroothandels in de industrie. Dit rapport is opgesteld door het sectorteam Industrial Manufacturing van Aeternus.**

Hierin brengen wij de financiële prestaties in beeld van de 25 best presterende Metaalgroothandels actief voor de metaalindustrie in Nederland. De doelstelling van deze rapportage is het delen van kennis en inzichten in de metaalindustrie. Het rapport stelt brancheleden in staat om hun prestaties te vergelijken met collega-bedrijven. Hoewel de grootte en activiteit van de geselecteerde bedrijven onderling sterk kan verschillen, valt er altijd iets te leren uit de prestaties van brancheleden.

## Inhoud

In dit rapport rangschikken we de top 25 Metaalgroothandels in de metaalindustrie

op basis van financiële performance.

We starten dit rapport met een beschrijving van de markt en trends en ontwikkelingen. Daarna worden de Selectiecriteria toegelicht en wordt de top 25 gepresenteerd met een toelichting op de uitgevoerde analyse. Tot slot delen wij de recente M&A-activiteiten en brengen we onze Industrial Manufacturing gerelateerde referenties in beeld.

## Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen heeft, staat het u vrij contact met ons op te nemen. Graag leren wij u beter kennen in een persoonlijk gesprek.

## Belangrijkste take-aways in dit rapport

- In 2021 groeide de brutowinst van de top 25 Metaalgroothandels met gemiddeld 97,8% ten opzichte van 2020. Bij de top 10 bedroeg deze groei 144,5%. Hierbij hebben hoge voorraadmutaties als gevolg van prijsstijgingen ook een rol gespeeld.
- In 2020 en 2021 scoorde Vlietjonge Staalhandel het beste op de geselecteerde prestatie-indicatoren.
- De consolidatieslag bij Metaalgroothandels zal naar verwachting de komende jaren versnellen.
- Om de groeiambities te halen, blijven bedrijfsovernames onderdeel van de strategie.



## Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright Aeternus', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

## Disclaimer

Dit (onderzoeks-)rapport is samengesteld door Aeternus. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend van betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Aeternus bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Aeternus aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheid en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.



# DE RELEVANTIE VAN METAALGROOTHANDELS VOOR DE NEDERLANDSE INDUSTRIE

## Definitie

Voor een goed begrip van de 'Metaalgroothandel' starten we met de definitie van de onderzochte bedrijven. De onderzochte bedrijven zijn Metaalgroothandels actief voor de metaalindustrie en de bouw<sup>1</sup>. Deze bedrijven bieden een breed en diep assortiment

aan diverse materiaalsoorten en richten zich bovendien op het leveren van toegevoegde waarde ten gunste van het verdienmodel van de afnemer én haar leverancier. Voorbeelden van toegevoegde waarde zijn: service center, opleidingsprogramma's voor ver- en bewerking van materialen en logistieke oplossingen, zoals just-in-time levering.

## Marktbeschrijving en trends & ontwikkelingen

### Marktbeschrijving

Metaalgroothandels vervullen een belangrijke rol. Zij zijn de schakel tussen de producent en de metaalindustrie of metaalverwerkers in de bouw. De meest voorkomende (standaard)metalen zijn staal, roestvast staal, aluminium, koper en messing. De beschikbaarheid van metalen is al geruime tijd erg volatiel. Wereldwijde politieke spanningen hebben impact op de wereldeconomie en de aanvoerketen van grondstoffen. Productiefaciliteiten van meerdere staalmakers zijn bijvoorbeeld al meerdere malen stilgelegd vanwege de stagnerende aanvoerketen.

Het voorgaande heeft geleid tot schaarste van diverse producten en oplopende grondstofprijzen. Doordat de vraag naar metalen het aanbod ruimschoots overtrof, hadden ook de bedrijven in Nederland te maken met grote uitdagingen in de logistieke handling en was de inzet van extra personeel noodzakelijk. De metaalgroothandel ondervond dus de gevolgen van de leveringsproblemen en moesten zorgen voor financiële buffers

om snel te kunnen reageren op het volatiele materiaalaanbod en schommelende prijzen. Deze situatie had ook sterk wisselende resultaten tot gevolg. In de periode van opgaande prijzen waren de resultaten extreem hoog, zeker voor bedrijven die veel voorraad hadden. De neergaande prijzen sinds voorjaar 2022 hebben het omgekeerde effect. Door de verstoorde toeleveringsketens en volatiele grondstofprijzen hebben metaalgroothandelaren te maken gehad met meerdere externe factoren die een aanzienlijke impact hadden op de verdiencapaciteit. Tegelijkertijd zagen de bedrijven de kosten stijgen door hogere energieprijzen en loonstijgingen.

## Trends en ontwikkelingen

### Digitalisering en automatisering is key

De Nederlandse maakindustrie heeft een belangrijke rol in de hightech, food en energie en fungeert als exportmotor van de Nederlandse economie. De bedrijven in deze sectoren kunnen alleen aan de toenemende wereldwijde vraag voldoen als hun toeleveranciers dit aankunnen. Hiervoor zijn toekomstbestendige partijen nodig die hun rol in de keten kunnen blijven vervullen.



<sup>1</sup> Woning- en utiliteitsbouw, interieurbouw, installatiebranche, scheepsbouw en offshore branche



Investerings in automatisering en digitalisering zijn noodzakelijk om de turbulentie in de markt het hoofd te bieden en daarnaast concurrerend te blijven. Door te investeren in de 'digitale supply chain' kunnen Metaalgroothandels de communicatie en processen met leveranciers en klanten verder optimaliseren en betere rendementen realiseren.

#### *Nieuwe materialen veranderen de maakindustrie*

Ontwikkelingen binnen onder andere semiconductor, automotive en lucht- en ruimtevaart zijn de basis voor de behoefte naar en toepassing van 'nieuwe materialen'. Deze ontwikkeling heeft impact op het assortiment van de metaalgroothandel (voorbeelden zijn composiet in auto's en vliegtuigen of grafeen in smartphones). Metaalgroothandels hebben een belangrijke rol bij het voorzien in de toenemende vraag naar nieuwe materialen. Materiaal- en toepassingskennis zullen dus in toenemende mate het verschil maken.

#### *Het belang van additionele dienstverlening neemt toe*

Naast de levering van metalen zijn andere belangrijke functies van belang. Hierbij



kan gedacht worden aan het leveren van vooorbewerkte materialen, het zijn van een technologiepartner voor de klant en het mee-ontwikkelen van nieuwe materialen (co-creatie) met de producenten op basis van vraag en ontwikkelingen in de markt. Bedrijven die deze functies goed invullen creëren toegevoegde waarde voor hun klanten en kunnen een beter rendement realiseren.

#### *Environmental, Social en Governance (ESG)*

Verduurzaming is een belangrijke en noodzakelijke ontwikkeling in de maakindustrie. De sector vraagt om circulaire bedrijfsmodellen wat heeft geresulteerd in CO<sub>2</sub>-reductieprogramma's bij grotere ondernemingen. Een voorbeeld hiervan is de ambitie van staalproducent Tata Steel om in 2045 CO<sub>2</sub>-neutraal te produceren.

#### **Conclusie:**

De voortschrijdende digitalisering in verkoop, voorraadbeheer en distributie vraagt om verdere investeringen. Bovendien moeten bedrijven snel kunnen schakelen om te kunnen voorzien in de vraag naar nieuwe materialen en additionele dienstverlening. Dit alles roept om meer schaalgrooote. Grotere bedrijven kunnen periodieke onzekerheden beter overbruggen en een sterkere concurrentiekracht ontwikkelen. Door schaalvergroting zijn bedrijven namelijk beter in staat om deze uitdagingen aan te gaan.

## SELECTIECRITERIA TOP 25

Voordat we de Top 25 behandelen, is het van belang om de gehanteerde selectiecriteria te benoemen en tevens toe te lichten.

### Gebruikte gegevens

Met behulp van verschillende branche-organisaties, informatie uit de Kamer van Koophandel en onze eigen database is er gezocht naar bedrijven die voldoen aan de definitie 'Metaalgroothandel'. De uitgevoerde cijferanalyse in dit rapport is gebaseerd op de gedeponeerde, geconsolideerde (concern)jaarrekeningen van 2020 en 2021. Om zoveel mogelijk aan te sluiten bij een zuivere weergave, is in enkele gevallen gekozen om de enkelvoudige jaarrekeningen van 2020 en 2021 te gebruiken.

### Niet opgenomen Ondernemingen

Bij de selectie zijn veel ondernemingen naar voren gekomen die goed lijken te presteren, maar waarvan geen bruikbare cijfers beschikbaar zijn. Dit zijn bedrijven die niet zelfstandig een jaarrekening publiceren, omdat ze onderdeel zijn van een groter concern en kleinere ondernemingen die bijvoorbeeld enkel de balans publiekelijk deponeren. Deze bedrijven hebben we daarom niet kunnen opnemen in dit rapport. Dochterondernemingen die een onderdeel zijn van een groter internationaal concern zijn ook niet meegenomen, omdat de cijfermatige presentaties vaak worden

beïnvloed door interne verrekeningen.

### Werkwijze

Voor verschillende posten uit de jaarrekening is het niet mogelijk om deze posten op een uniforme wijze te presenteren (en/of te normaliseren). Om aannames zo veel mogelijk te voorkomen, hebben wij de gedeponeerde jaarrekeningen zo veel mogelijk gevolgd.

De korte termijn aflossingsverplichtingen van langlopend vreemd vermogen zijn gerubriceerd onder langlopend vreemd vermogen.

De top 25 is vervolgens samengesteld op basis van drie door Aeternus geselecteerde prestatie-indicatoren. Deze prestatie-indicatoren zijn gekozen, omdat ze naar onze mening de meest relevante financiële kengetallen zijn voor de sector die op basis van publieke informatie kunnen worden berekend. *De drie gehanteerde prestatie-indicatoren zijn:*

#### 1. Operationele winst (%)

De maatstaf voor operationele winst is EBITDA / Brutowinst. Hieruit blijkt het rendement dat een bedrijf realiseert uit één euro brutowinst. De keuze voor de EBITDA is ingegeven om de effecten van afschrijvingen op immateriële vaste activa buiten beschouwing te laten.

#### 2. EBITDA per FTE

Als maatstaf voor *arbeidsproductiviteit* is in dit onderzoek de EBITDA in relatie tot het aantal FTE gehanteerd. We zien deze ratio als maatstaf voor de mate van productiviteit van de onderneming.

#### 3. Return On Invested Capital

Als maatstaf om het rendement op het geïnvesteerde kapitaal te berekenen, gebruiken we het rendement op het geïnvesteerd vermogen (ook wel Return On Invested Capital of ROIC genoemd). Hieronder hebben we de definitie hiervan weergegeven.

### Ranking

Voor zowel 2020 als 2021 heeft elk bedrijf voor elke prestatie-indicator een cijfer gekregen van 1 tot 25, waarbij een 1 het best presterende bedrijf is en 25 het minst presterende bedrijf. Voor het bepalen van de uiteindelijke ranking zijn voor beide jaren de drie scores opgeteld, wat impliceert dat elke prestatieindicator een gelijke weging heeft gekregen.

$$\text{ROIC} = \frac{\text{Bedrijfsresultaat} * (1 - \text{VPB})}{\text{Boekwaarde geïnvesteerd kapitaal}}$$

$$\text{Geïnvesteerd kapitaal} = \left( \begin{array}{c} \text{Netto} \\ \text{werkkapitaal} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Materiële} \\ \text{vaste} \\ \text{activa} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Goodwill \&} \\ \text{Immateriële} \\ \text{vaste activa} \end{array} \right)$$

Prestatie-indicator	Maatstaf	Uitgedrukt in
EBITDA / Brutowinst	Het bedrijfsresultaat incl. afschrijvingen op vaste activa gedeeld door de brutowinst. Dit is de maatstaf voor de	Percentage
EBITDA per FTE	Het bedrijfsresultaat incl. afschrijvingen op vaste activa gedeeld door het aantal medewerkers in voltijdequivalenten (FTE). Dit is de maatstaf voor de	Euro's
Return On Invested Capital (ROIC)	De NOPLAT gedeeld door de totale vaste activa inclusief werkkapitaal minus de kortlopende schulden. Dit is de maatstaf om het <i>rendement op het geïnvesteerd vermogen</i> te meten.	Percentage

## DE TOP 25

#	Bedrijf	2020						2021						Ranking		
		Brutowinst x € 1.000	EBITDA x € 1.000	FTE	EBITDA per FTE x € 1	EBITDA / BW	ROIC	Brutowinst x € 1.000	EBITDA x € 1.000	FTE	EBITDA per FTE x € 1	EBITDA / BW	ROIC	Score 2020	Score 2021	Score totaal
1	Vlietjonge Staalhandel	13.400	3.262	68	47.971	24,3%	20,2%	30.855	20.224	67	301.851	65,5%	85,4%	23	10	33
2	MCB International	66.681	32.747	892	36.712	49,1%	11,4%	243.272	205.058	915	224.107	84,3%	49,3%	21	13	34
3	Douma Staal	19.330	7.709	109	70.595	39,9%	10,5%	37.700	25.204	113	223.044	66,9%	32,4%	15	20	35
4	Solines	8.990	2.575	39	66.026	28,6%	13,0%	16.649	9.826	41	239.659	59,0%	36,9%	17	23	40
5	Laura Metaal	20.836	9.035	135	66.926	43,4%	12,3%	28.795	17.769	88	201.920	61,7%	23,8%	12	32	44
6	Mace	5.390	1.090	35	31.143	20,2%	33,5%	14.228	8.940	39	229.231	62,8%	88,9%	32	13	45
7	Brimetaal	3.530	1.266	26	48.692	35,9%	7,6%	6.235	3.740	28	133.571	60,0%	30,9%	22	33	55
8	Vogten Staal	27.769	11.415	109	105.014	41,1%	7,0%	43.733	22.296	106	209.549	51,0%	13,2%	18	44	62
9	Valda	7.275	1.585	57	27.807	21,8%	3,6%	18.939	12.455	55	226.455	65,8%	31,3%	48	20	68
10	O. de Leeuw Groep	17.870	4.563	167	27.323	25,5%	17,1%	26.823	11.928	174	68.552	44,5%	47,0%	31	39	70
11	Geurts-Janssen	10.087	2.498	90	27.786	24,8%	5,2%	21.309	13.279	83	159.412	62,3%	26,9%	43	32	75
12	Van Raak Staal	8.144	1.691	74	22.851	20,8%	31,8%	13.462	5.454	84	64.929	40,5%	64,5%	37	39	76
13	Roba Metals	93.109	25.295	679	37.253	27,2%	3,5%	191.199	114.059	672	169.731	59,7%	19,3%	41	39	80
14	HEGO	2.313	76	28	2.764	3,3%	-2,7%	13.275	10.306	28	366.762	77,6%	75,5%	75	6	81
15	Paul Meijering Metalen	8.840	2.212	57	38.807	25,0%	5,0%	14.226	7.135	60	118.917	50,2%	22,3%	38	44	82
16	KS Industries	29.200	8.872	202	43.921	30,4%	7,2%	40.882	15.062	196	76.847	36,8%	13,5%	28	55	83
17	Arcus	18.067	6.595	143	46.119	36,5%	12,5%	18.896	6.401	139	46.050	33,9%	11,5%	18	66	84
18	Stigterstaal	6.624	1.204	54	22.296	18,2%	0,3%	20.793	14.633	57	256.719	70,4%	16,7%	63	24	87
19	Elcas	2.903	539	21	25.667	18,6%	4,3%	4.901	2.558	21	121.810	52,2%	20,6%	53	42	95
20	De Jong&Lavino	7.158	2.004	45	44.533	28,0%	3,6%	8.703	2.934	48	61.125	33,7%	6,1%	35	66	101
21	Comhan Holland	8.644	1.040	74	14.054	12,0%	7,1%	11.527	2.576	77	33.455	22,3%	20,3%	57	66	123
22	Prins Staal	5.550	1.206	56	21.536	21,7%	3,3%	7.744	2.284	55	41.527	29,5%	9,3%	57	72	129
23	Holterman Wapeningsstaal	24.958	4.543	253	17.957	18,2%	8,9%	22.813	1.751	239	7.326	7,7%	-6,3%	51	81	132
24	Schouten Groep	4.320	405	46	8.804	9,4%	-0,7%	6.898	2.777	53	52.396	40,3%	12,7%	72	62	134
25	Van Leeuwen Buizen Groep	231.400	26.797	2.419	11.078	11,6%	2,7%	309.935	93.598	2.429	38.534	30,2%	12,8%	68	69	137
<b>Gemiddelde</b>		<b>26.096</b>	<b>6.409</b>	<b>235</b>	<b>36.545</b>	<b>25,4%</b>	<b>9,1%</b>	<b>46.952</b>	<b>25.290</b>	<b>235</b>	<b>146.939</b>	<b>50,7%</b>	<b>30,6%</b>			



## ANALYSE TOP 25



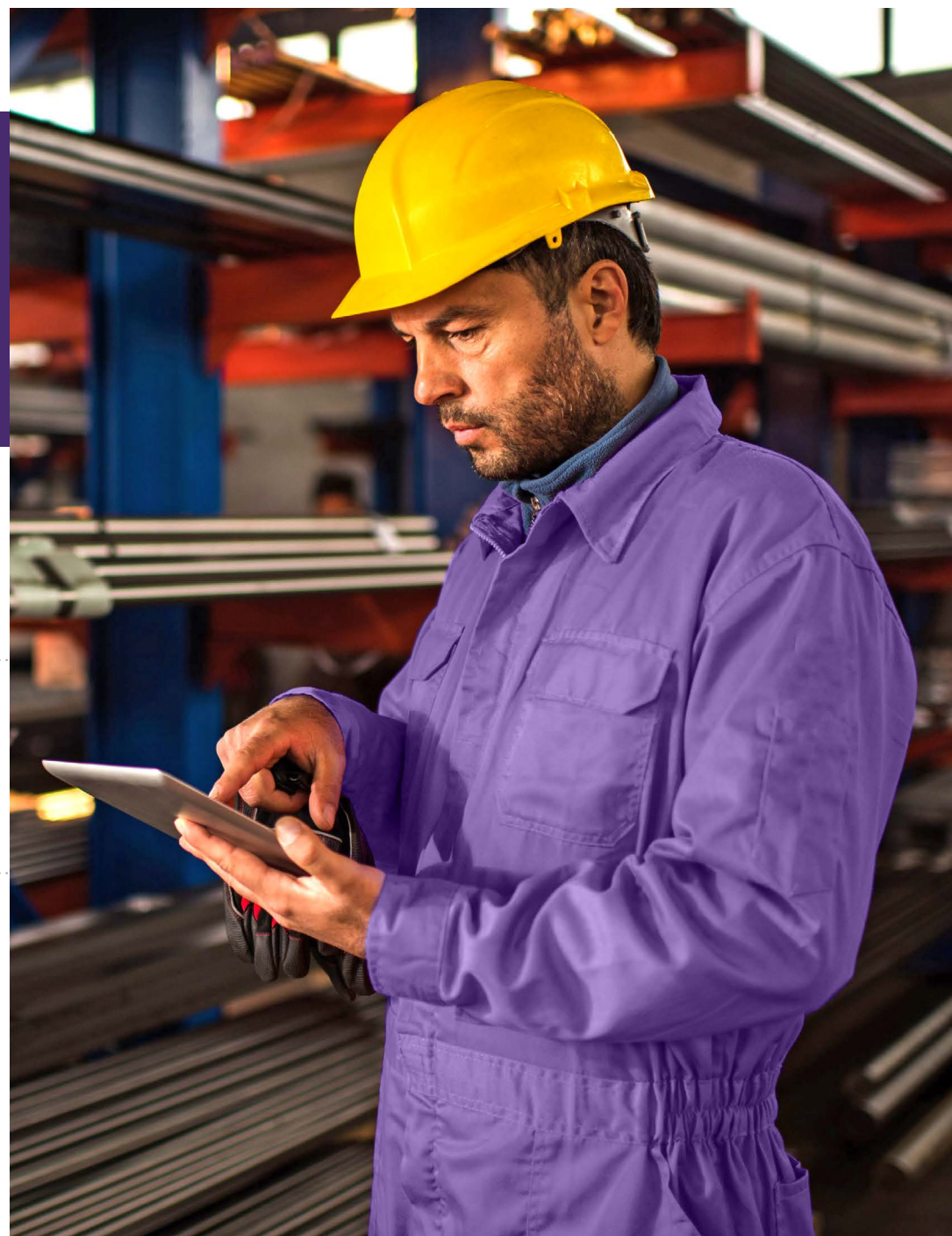
De top 25 wordt aangevoerd door **VLIETJONGE**. In jaren de jaren 2020 en 2021 heeft Vlietjonge de beste score op de gehanteerde prestatie-indicatoren. Een verdiende eerste plaats. In beide jaren had Vlietjonge een hoge ROIC. Bovendien is in 2021 met name de operationele winst (in %) fors toegenomen, waardoor Vlietjonge de beste totaalscore heeft gerealiseerd van alle geanalyseerde bedrijven.

De top 3 zit enorm dicht bij elkaar. Met een tweede plaats voor **MCB**, die zowel in 2020 als 2021 het beste scoort op basis van de operationele winst (%). Hieruit blijkt dat MCB enorm efficiënt is en per euro brutowinst het hoogste rendement behaalt van alle geanalyseerde bedrijven.

De laatste trede op het podium is voor **DOUMA STAAL**. Als enige van de top 3 scoort Douma Staal in 2020 (plaats 2) beter dan in 2021 (plaats 5). In 2020 valt op dat Douma Staal erg goed scoort op de arbeidsproductiviteit. Dit levert uiteindelijk een derde plaats op in deze Top 25.



De top 5 wordt tenslotte gecompleteerd met **SOLINES** en **LAURA METAAL** die – evenals de top 3 – in zowel 2020 als 2021 uitstekende resultaten hebben weten te behalen.



## NADERE ANALYSES / TOP 10 UITGELICHT

Top 10 KENGETALLEN										
#	Bedrijf	Brutowinst 2020 (x € 1.000)	Brutowinst 2021 (x € 1.000)	% groei brutowinst	EBITDA 2020 (x € 1.000)	EBITDA 2021 (x € 1.000)	% groei EBITDA	FTE 2020	FTE 2021	% groei FTE
1	Vlietjonge Staalhandel	€ 13.400	€ 30.855	130%	€ 3.262	€ 20.224	520%	68	67	-1%
2	MCB International	€ 66.681	€ 243.272	265%	€ 32.747	€ 205.058	526%	892	915	3%
3	Douma Staal	€ 19.330	€ 37.700	95%	€ 7.709	€ 25.204	227%	109	113	3%
4	Solines	€ 8.990	€ 16.649	85%	€ 2.575	€ 9.826	282%	39	41	5%
5	Laura Metaal	€ 20.836	€ 28.795	38%	€ 9.035	€ 17.769	97%	135	88	-35%
6	Mace	€ 5.390	€ 14.228	164%	€ 1.090	€ 8.940	720%	35	39	11%
7	Brimetaal	€ 3.530	€ 6.235	77%	€ 1.266	€ 3.740	195%	26	28	8%
8	Vogten Staal	€ 27.769	€ 43.733	57%	€ 11.415	€ 22.296	95%	109	106	-2%
9	Valda	€ 7.275	€ 18.939	160%	€ 1.585	€ 12.455	686%	57	55	-4%
10	O. de Leeuw Groep	€ 17.870	€ 26.823	50%	€ 4.563	€ 11.928	161%	167	174	4%
<b>Gemiddelde</b>		<b>€ 19.107</b>	<b>€ 46.723</b>	<b>145%</b>	<b>€ 7.525</b>	<b>€ 33.744</b>	<b>348%</b>	<b>164</b>	<b>163</b>	<b>-1%</b>

Top 10 PRESTATIE-INDICATOREN										
#	Bedrijf	EBITDA per FTE 2020	EBITDA per FTE 2021	% groei productiviteit per FTE	EBITDA / Brutowinst 2020	EBITDA / Brutowinst 2021	%-punt groei EBITDA / Brutowinst	ROIC 2020	ROIC 2021	%-punt groei ROIC
1	Vlietjonge Staalhandel	€ 47.971	€ 301.851	529%	24%	66%	41%	20%	85%	65%
2	MCB International	€ 36.712	€ 224.107	510%	49%	84%	35%	11%	49%	38%
3	Douma Staal	€ 70.595	€ 223.044	216%	40%	67%	27%	11%	32%	22%
4	Solines	€ 66.026	€ 239.659	263%	29%	59%	30%	13%	37%	24%
5	Laura Metaal	€ 66.926	€ 201.920	202%	43%	62%	18%	12%	24%	11%
6	Mace	€ 31.143	€ 229.231	636%	20%	63%	43%	33%	89%	55%
7	Brimetaal	€ 48.692	€ 133.571	174%	36%	60%	24%	8%	31%	23%
8	Vogten Staal	€ 105.014	€ 209.549	100%	41%	51%	10%	7%	13%	6%
9	Valda	€ 27.807	€ 226.455	714%	22%	66%	44%	4%	31%	28%
10	O. de Leeuw Groep	€ 27.323	€ 68.552	151%	26%	44%	19%	17%	47%	30%
<b>Gemiddelde</b>		<b>€ 52.821</b>	<b>€ 205.794</b>	<b>290%</b>	<b>33%</b>	<b>62%</b>	<b>29%</b>	<b>14%</b>	<b>44%</b>	<b>30%</b>

2021 is voor nagenoeg alle geanalyseerde bedrijven een uitmuntend jaar geweest.

Waar de gemiddelde EBITDA in 2020 nog €5,9 miljoen bedroeg, was deze in 2021 gemiddeld €23,8 miljoen. Daarbij dient te worden opgemerkt dat deze hoge EBITDA een enigszins vertekend beeld geeft.

De ontwikkeling van de prijzen hebben hierin uiteraard een grote rol gespeeld. Immers, de meeste bedrijven hebben hierdoor een relatief hoge positieve mutatie van de voorraden, wat leidt tot hogere (boekhoudkundige) winsten.

In tegenstelling tot 2020 was er in 2021 bij het overgrote deel van de bedrijven sprake van een positieve voorraadmutatie. Hierbij dient te worden opgemerkt dat partijen in 2021 ook meer voorraad zijn gaan aanhouden als gevolg van het economisch herstel na de onzekerheden rondom de coronapandemie en toenemende schaarste van materialen.

De gemiddelde voorraadmutatie bedroeg in 2020 -€12,1 miljoen en groeide in 2021 naar gemiddeld €34,3 miljoen. Aangezien de grootte van de geanalyseerde bedrijven ver uit elkaar ligt, worden deze gemiddelden beïnvloed door enkele extreme waarden. Desondanks geeft ook de mediaan eenzelfde beeld, aangezien deze van -€1,7 miljoen in 2020 is gegroeid naar €8,1 miljoen in 2021.



Deze hoge voorraadmutaties hebben een positief effect op de EBITDA, wat de enorme stijging in 2021 verklaart.

Alle bedrijven uit de top 10 hebben in 2021 een hogere brutowinst en hogere EBITDA gerealiseerd dan in 2020. Dit deden ze met gemiddeld 1 FTE minder dan in 2020. Niet geheel onverwacht zijn ook alle prestatie-indicatoren in 2021 bij de gehele top 10 aanzienlijk hoger dan in 2020.

#### Groot vs. klein

In de tabel 'Prestatie-indicatoren naar bedrijfsomvang' zijn de bedrijven uit de top 25 opgesplitst naar bedrijfsgrootte op basis van brutowinst. De grootste ondernemingen behalen gemiddeld de hoogste arbeidsproductiviteit en operationele winst (%). We zien dit ook terug als we kijken naar de top 25. Vier van de top 5 bedrijven vallen in de hoogste categorie met een brutowinst van € 25 mil-

	Omvang*	Aantal bedrijven	2017	2018	2019	2020	Δ2017-2020	2021	Δ2020-2021
<b>Gem. EBITDA / FTE</b>	< €10 miljoen BW	11	33,467	32,330	29,387	26,059	-22,1%	122,691	370,8%
	€10 - €25 miljoen BW	8	73,631	63,327	38,873	40,679	-44,8%	164,636	304,7%
	> €25 miljoen BW	6	70,546	61,726	49,151	50,025	-29,1%	153,569	207,0%
	<b>Alle bedrijven</b>	<b>25</b>	<b>55,363</b>	<b>49,432</b>	<b>37,166</b>	<b>36,489</b>	<b>-34,1%</b>	<b>143,524</b>	<b>293,3%</b>
<b>Gem. % EBITDA / BW</b>	< €10 miljoen BW	11	20,9%	25,1%	22,4%	19,7%	-5,7%	48,6%	146,9%
	€10 - €25 miljoen BW	8	30,7%	30,8%	25,6%	27,0%	-12,0%	51,7%	91,3%
	> €25 miljoen BW	6	37,8%	34,5%	31,9%	33,8%	-10,6%	53,9%	59,7%
	<b>Alle bedrijven</b>	<b>25</b>	<b>28,3%</b>	<b>29,3%</b>	<b>25,7%</b>	<b>25,4%</b>	<b>-10,1%</b>	<b>50,9%</b>	<b>100,1%</b>

\*O.b.v. de gemiddelde brutowinst over de periode van 2017 t/m 2021.

joen of meer. De top 5 wordt gecompleteerd door Solines uit de middelste categorie.

Middelgrote bedrijven lijken hun omvang minder goed om te kunnen zetten in hogere prestatie-indicatoren. Hoewel de gemiddelde

EBITDA van de middelgrote bedrijven gemiddeld meer dan dubbel zo groot is vergeleken met de kleinere bedrijven, behalen de middelgrote bedrijven een lagere arbeidsproductiviteit en operationele winst (in %). Wat opvalt is dat de ROIC afneemt naarmate de bedrijfsgrootte in termen van brutowinst toeneemt. Kleinere Metaalgroothandels in de metaalindustrie weten dus betere rendementen te behalen op hun geïnvesteerde kapitaal dan hun grotere concurrenten.

#### Langetermijn ontwikkelingen: periode 2017-2021

In 2021 werden de resultaten sterk beïnvloed door de extreme prijsontwikkeling. Daarom

hebben we in de tabel hierboven de ontwikkeling van de gemiddelde EBITDA per FTE en het gemiddelde percentage EBITDA/Brutowinst over de periode van 2017 tot en met 2021 weergegeven.

Over de periode van 2017 t/m 2020 zien we een afname van beide indicatoren bij alle bedrijven, ongeacht de grootte. De indicator EBITDA/Brutowinst (-10,1%) daalt minder hard dan de productiviteit per FTE (-34,1%). Door de extreme prijsstijgingen in 2021 zien we een totale ommekeer van beide indicatoren bij alle bedrijven in 2021. Wederom is de ontwikkeling in de productiviteit per FTE (+293,3%) extremer dan bij de operationele winst (+100,1%).

Prestatie-indicatoren naar bedrijfsomvang				
Brutowinst*	Alle bedrijven	< €10 mio	€10 - €25 mio	> €25 mio
Aantal bedrijven	25	7	12	6
Gemiddelde EBITDA (x €1.000)	15.849	2.866	6.843	49.009
Gemiddelde EBITDA/ FTE (x €1.000)	91.782	86.484	88.717	104.094
Gemiddelde % EBITDA/Brutowinst (%)	38,1%	35,2%	36,8%	44,0%
Gemiddelde ROIC	19,9%	20,9%	21,6%	15,2%

\*Gemiddelde brutowinst 2020 & 2021.

## LICHTE KRIMP VAN DE MARKT EN LAGERE PRIJZEN ZETTEN RESULTATEN ONDER DRUK

**De situatie in de toeleverketen heeft de afgelopen twee jaar geleid tot buitengewone mutaties in de voorraden. Deze voorraadmutaties hebben bij het overgrote deel van de onderzochte partijen het resultaat positief beïnvloed.**

Op het moment van schrijven van dit rapport zien we een licht krimpende orderintake en voorraadafbouw. De toeleverketen functioneert weer beter met als resultaat een afname van levertijden en voorraadniveaus die weer naar het gebruikelijke niveau keren. Voor de komende tijd wordt dan ook een correctie op de brutomarge verwacht naar min of meer gebruikelijke niveaus.

### M&A activiteit

Met de afgelopen Covid-pandemie nog vers in ons geheugen, zien we dat bedrijven weer voor een langere periode vooruit durven te kijken. Waar bedrijven de afgelopen tijd met name intern gericht waren,

gaan langzaam de oogkleppen weer af.

De volatiliteit in grondstofprijzen heeft bij veel bedrijven voor terughoudendheid gezorgd, maar momenteel wordt er weer volop gesproken over acquisitiestrategieën. Bij veel Metaalgroothandels zijn bedrijfsovernames een belangrijk onderdeel om hun gestelde groei-doelstellingen te kunnen realiseren.

Wij beschrijven een aantal actuele voorbeelden.

Metaalgroothandel **MCB**, gevestigd te Valkenswaard, heeft in het eerste kwartaal van dit jaar een akkoord bereikt met betrekking tot de overname van staaldistributeur **SAEY**. Saeey is een staaldistributeur met vestigingen in Kuurne, Heule en Zwijnaarde. Saeey heeft een ruime groep klanten opgebouwd in de Benelux en Frankrijk. Naar eigen zeggen vormen ketenoplossingen, vernieuwende concepten, digitale ontwikkeling, klantbeleving en duurzaamheid een gemeenschappelijke focus, waardoor het samengaan een logische stap is.







In 2022 heeft **ROBA METALS** het Plate Service Center in Aalten overgenomen van het in Finland beursgenoteerde **OUTOKUMPU**. Alle medewerkers, het management en de activiteiten in Aalten worden onderdeel van Roba Metals. Roba Metals is een in Nederland gevestigd familiebedrijf actief als leverancier van staal, roestvast staal, aluminium, gerecycled metaal en non-ferrometalen. Met het samengaan versterkt Roba Metals haar concurrentiepositie in de markt.



In 2021 heeft investeringsmaatschappij **GLOBITAS** de overname afgerond van **HEGO STAINLESS STEEL & ALUMINIUM**. HEGO is al ruim veertig jaar actief als internationale groothandel in roestvast staal en aluminium. De overname door Globitas geeft een sterke impuls aan de groeiambities van HEGO. Met de nieuwe aandeelhouder gaat het bedrijf een nieuwe fase in met focus op innovatie, digitalisering en vernieuwende businessmodellen. Ook **VAN LEEUWEN BUIZEN GROEP** heeft de



afgelopen jaren invulling gegeven aan hun groeistrategie door middel van acquisities. De Van Leeuwen Buisen Groep is een wereldwijd opererende handelsonderneming en specialist in stalen buizen en buis-toepassingen. Van Leeuwen's strategie is gericht op het verder uitbreiden en versterken van haar leidende marktpositie in verschillende landen en marktsegmenten door middel van acquisities en autonome groei. Recent hebben de volgende overnames plaatsgevonden:

- In 2018 zijn de activiteiten van **FERROSTAAL PIPING SUPPLY** overgenomen, een Duits-Nederlandse buizenhandelaar die hoofdzakelijk levert aan de chemie, petrochemie en machinebouw. De onderneming heeft een jaaromzet van meer dan € 50 miljoen, en er werken ca. 40 personen. Met Ferrostaal Piping Supply krijgt Van Leeuwen meer toegang tot de Duitse markt, in het bijzonder het segment van de chemie en petrochemie, waarin Van Leeuwen wereldwijd actief is.
- In 2019 heeft de overname plaatsgevonden van **BENTELER DISTRIBUTION**, een divisie van Benteler International AG met een jaaromzet van zo'n 750 miljoen euro (2018). Benteler Distribution (BD) is een internationaal distributiebedrijf van koolstof- en roestvaststalen buizen en diensten op maat voor klanten in de machinebouw, automotive, energie, constructie en scheepsbouw. Met 1.600 werknemers actief in 59 locaties breidt Van Leeuwen aanzienlijk uit, met name in Duitsland, Zwitserland, Scandinavië en Centraal-Europa.
- Eind 2022 heeft Van Leeuwen Buisen Groep de overeenkomst getekend voor de overname van **ALLSTAHL GMBH**. ALLSTAHL is gespecialiseerd in naadloze en gelaste precisiebuisen, koudgeformde gelaste ronde, vierkante en rechthoekige buizen in hoogwaardige staalsoorten en naadloze, warmgewalste buizen. ALLSTAHL levert met name aan grote klanten, gevestigd in Zuid-Duitsland, in het segment van vrachtwagens, landbouwvoertuigen, machines en hydrauliek. De onderneming heeft een jaaromzet van ca. € 20 miljoen.

# INDUSTRIAL MANUFACTURING REFERENTIES AETERNUS

Aeternus begeleidt regelmatig bedrijven in de sector Industrial Manufacturing. Hiernaast een selectie van diverse overnamedeals waarbij Aeternus optrad als adviseur.


  
 Sold to
   

  
 Sell Side
   
 INDUSTRIAL & MANUFACTURING


  
 Sold to
   

  
 Sell Side
   
 INDUSTRIAL & MANUFACTURING


  
 Sold to
   

  
 Sell Side
   
 INDUSTRIAL & MANUFACTURING


  
 Sold to
   

  
 Sell Side
   
 INDUSTRIAL & MANUFACTURING


  
 Acquired
   

  
 Buy-Side
   
 INDUSTRIAL SERVICES


  
 Sold to
   

  
 Sell Side
   
 INDUSTRIAL & MANUFACTURING



## TOP 20 ROBOTICS BEDRIJVEN

Als kennispartner informeren wij klanten, ondernemers en relaties regelmatig over de belangrijkste ontwikkelingen in hun branche vanuit een M&A invalshoek. Inzichten die onmisbaar zijn bij het bepalen en het uitzetten van de juiste strategische koers.

In dit Aeternus Top-20 rapport Robotics delen wij:

- Financiële prestaties van de 20 best presterende Robotics Bedrijven.
- Trends & Ontwikkelingen binnen de sector.
- Recente overnames binnen de Robotics Bedrijven.

Benieuwd naar onze analyse van de sector?

[Top-20 Robotics Bedrijven in Nederland | Aeternus](#)



## ANTICIPEREN OP EEN SUCCESVOLLE VERKOOP

U kunt uw huidige rol als eigenaar en ondernemer aanhouden, gedeeltelijk afstaan of compleet uit handen geven. Naar welke optie u ook neigt, zorg dat u de consequentie van uw keuze en de impact hiervan voor uw bedrijf en de te volgen bedrijfsstrategie, maar ook voor u als ondernemer goed overziet. Lees meer over de overwegingen en factoren over de verkoop van uw bedrijf, nu of later. Download het E-book en ontdek een gepaste verkoop-strategie voor uw onderneming, voor nu of in de toekomst.

[info.aeternuscompany.nl/ebook-mijn-bedrijf-verkoopklaar-maken](https://info.aeternuscompany.nl/ebook-mijn-bedrijf-verkoopklaar-maken)





## YOUR M&A STRATEGIST.

**Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waarden van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.**

Met meer dan 40 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd, zijn onder meer de industrie, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



# AETERNUS

Corporate Finance



### **Aeternus Office Amsterdam**

Paulus Potterstraat 20-3  
1071 DA Amsterdam  
The Netherlands

### **Aeternus Office Eindhoven**

Parklaan 54a  
5613 BH Eindhoven  
The Netherlands

### **Aeternus Office Venlo**

Noorderpoort 39  
5916 PJ Venlo  
The Netherlands

**+31 (0)85 051 78 38**

**[www.aeternuscompany.nl](http://www.aeternuscompany.nl)**

Representative of:

  
M & A WORLDWIDE

