

IMAP Netherlands sector update

Uw fusie en overname adviseur in de Catering sector

DE BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN IN UW SECTOR

Tot aan de uitbraak van COVID-19 groeide de Nederlandse horecamarkt groeit met 3,7% per jaar. Het virus heeft een ongekende impact op de cateringmarkt. De wijze van productpresentatie, betalen, schoonmaak en hoe en wanneer gasten voor hun eten in de rij staan, zullen na corona anders zijn dan daarvoor.



De trend van 'mindfulness' heeft zich uitgebreid tot 'mindful eating'. Bewust en gezond omgaan met eten. Consumenten vragen steeds vaker gezonde, vegetarische, veilige, ethische en kwaliteitsvolle voedingsmiddelen. Foodservicebedrijven haken in op deze ontwikkeling in door de transparantie en traceerbaarheid van de herkomst van hun voedsel te vergroten en hun aanbod meer te laten aansluiten bij deze healthy lifestyle.



Bedrijven spelen in op de Europese consumenten trend van zero-waste en "save the planet" door wegwerprijtjes, plastic waterflessen en koffiekopjes voor éénmalig gebruik te verbieden, om zo de circulariteit te vergroten en de CO2-uitstoot te minimaliseren. De vraag naar circulaire events neemt toe en is in sommige gevallen al een vereiste (bij overheden en gemeentes).

Millenials en Gen-Z staan voor vegan, plantbased en DNA based food en verduurzamen nog verder.



De hippe en trendy foodtrends worden direct vertaald in cateringconcepten. Klantbeleving en het inspelen op de wensen van de eindklant staan hierbij centraal.

ONZE VISIE OP FUSIES EN OVERNAMEKANSEN IN UW SECTOR

De patiënt als consument. Na jaren van bezuinigen op voeding in de zorg zien wij dat het belang van goede voeding voor patiënten en (zorg)bewoners steeds breder erkend wordt. We verwachten in deze specialistische zorgcateringmarkt op korte termijn verdere professionalisering en schaalvergroting. De cateringsector in zijn geheel is een duidelijke groeisector.



Het eigen aanbod van diensten uit te breiden, kostensynergiën met bestaande bedrijven realiseren en het aankopen van innovatieve en trendy foodconcepten.



De deskundigheid/aanwezigheid in (complementaire) segmenten toe te voegen aan de bestaande organisatie. Bijvoorbeeld de toevoeging van kennis van specialistische cateringmarkten en niches.



De catering markt is gefragmenteerd. Verschillende grote spelers kopen (o.a. met behulp van investeringsmaatschappijen) marktaandeel. Grote facilitaire bedrijven, zonder bestaande (significante) activiteiten op het gebied van cateringdiensten zijn geïnteresseerd zijn in deze groeisector.

WIJ MAKEN GRAAG KENNIS:



Balthazar den Breems
Partner
IMAP Netherlands
bdenbreems@imap.nl
+31 (0)6 2299 2769



Daan Zandbergen
Consultant
IMAP Netherlands
dzandbergen@imap.nl
+31 (0)6 8686 7073



Steven Klaren
Analyst
IMAP Netherlands
sklaren@imap.nl
+31 (0)6 8169 5760

Wij zijn IMAP Netherlands, een corporate finance adviesbureau gespecialiseerd in het aan- en verkopen van bedrijven en het verkrijgen van investeringskapitaal. We zijn nuchtere Nederlanders maar óók onderdeel van een sterk internationaal netwerk. We zijn met name sterk in de "middenmarkt". Grof gezegd, transacties van 5 tot 250 miljoen euro, in alle sectoren. IMAP Nederland behoort tot de beste M&A advieskantoren in Nederland. IMAP Nederland is opgericht in 2005 en heeft meer dan 250 (inter)nationale transacties succesvol afgerond. Wij hebben 2 kantoren in Nederland: in Amsterdam en Rotterdam.

Kijk voor meer informatie op www.imap.nl