

Het motto 'groot, groter, grootst' is geen loze kreet, maar een overlevingsstrategie geworden



Big Green

Het jaar is inmiddels vier maanden onderweg en het Nederlandse tuin- en parkdealerlandschap heeft al de nodige veranderingen ondergaan. Er hebben diverse overnames en faillissementen plaatsgevonden, en diverse bronnen vertellen ons dat bij meer tuin- en parkdealers het water aan de lippen staat. Begin februari werd natuurlijk het faillissement van GroeNoord uitgesproken. Kort daarop, begin maart, werd bekend dat de twee vestigingen van Meij de Bie per direct zijn gesloten om een faillissement te voorkomen. Pols Zuidland is overgenomen door Volvo- en Sennebogen-importeur SMT uit Emmeloord. (Voor meer *inside information* kun je het achtergrondartikel lezen dat elders in deze editie staat.) Het is in ieder geval duidelijk dat de koek anders verdeeld gaat worden. De kleine kruimels gaan verdwijnen. Door overnames en faillissementen vindt consolidatie plaats. Een markt waarbij de grote spelers alleen maar groter worden, en de kleine spelers langzamerhand verdwijnen. Je kunt

ne sector definitief heeft ontdekt. Deze partijen, vaak meer gefocust op rendement dan op riek en spade, brengen een nieuwe dynamiek in het spel. Ze zoeken efficiëntie, schaal en winst, en zijn bereid te investeren in de potentie van grootschalige operaties. Dit kan een zegen zijn voor innovatie en expansie, maar roept ook vragen op over de toekomst van het traditionele, kleinschalige familiebedrijf in deze industrie.

Het motto 'groot, groter, grootst' is geen loze kreet, maar een overlevingsstrategie geworden. Nog even en Big Green doet in onze sector ook zijn intrede. Wat dit uiteindelijk zal betekenen voor het Nederlandse landschap, zowel letterlijk als figuurlijk, is een vraag die alleen de tijd kan beantwoorden. Maar één ding is zeker: de shake-up is begonnen, en de shake-down zal onvermijdelijk volgen. Iemand nog interesse om de volgende groene Elon Musk te worden?

Ze zoeken efficiëntie, schaal en winst, en zijn bereid te investeren in de potentie van grootschalige operaties

hier wellicht een vergelijking trekken met *big tech* in Amerika. Ook daar blijven alleen de sterkste en grootste over. Er is daar niet écht sprake van een monopolie, maar als jij sociaal wilt zijn op het wereldwijde web, is de kans groter dan groot dat je uitkomt bij een product van Meta.

Diezelfde trend was enkele jaren geleden al ingezet binnen de groenvoorziening. Met het toetreden van *idverde* in onze Nederlandse markt werd langzamer duidelijk dat investeerders en private equity wel brood zagen in de Nederlandse groenvoorzienier. Met de komst van Osmaïa, een tweede Franse geldschietster, wordt duidelijk dat het grote geld onze groe-

Willemijn van Iersel
Hoofdreducteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!