

Drieëndertig opeenvolgende jaren van groei

De groeicijfers die Biobest de jongste jaren kan voorleggen, zijn op zijn minst indrukwekkend te noemen. Van 26 miljoen euro in 2009 naar 95 miljoen euro in 2018. Het bedrijf uit Westerlo dat zich specialiseert in de productie van hommels voor bestuiving en van nuttige insecten voor gewasbescherming, behoort tot de absolute wereldtop. Maar liefst 97 procent van de omzet realiseert Biobest in het buitenland. Het is dan ook met recht en reden dat het bedrijf vorig jaar de Leeuw van de Export kreeg. De grootste prioriteit voor CEO Jean-Marc Vandoorne bestaat erin om de organisatie mee te laten evolueren met de razendsnelle groei.

Exact tien jaar geleden begon Jean-Marc Vandoorne als CEO bij Biobest. Het was het startsein voor een groeispurt want in die tussenperiode verviervoudigde de omzet bijna tot 95 miljoen euro. De roots van het bedrijf gaan terug tot 1987, toen veearts Roland De Jonghe uit Westerlo met het sublieme idee kwam om hommels in te zetten als natuurlijke bestuivers in de tomatenteelt onder glas. Enkele jaren later kwam daar een tweede activiteit bij, de biologische plaag- en ziektebestrijding met nuttige insecten en mijten.

Anno 2019 hebben beide takken een verschillende dynamiek. “De historische activiteit groeit jaarlijks met zowat 5 procent. Voor onze hommels zijn er nog enkele opportuniteiten zoals bijvoorbeeld in China. Onze andere tak, de biologische plaag- en ziektebestrijding, kent een veel forsere groei en tekent intussen al voor 80 procent van onze totale omzet. Het potentieel is daar enorm”, schetst Jean-Marc Vandoorne de situatie.

In 2018 dikte de omzet van Biobest aan met maar liefst 27 procent. Welke zijn de belangrijkste motoren achter die groei?

Jean-Marc Vandoorne: “De aandacht voor biologische plaag- en ziektebestrijding is in de tuinbouw nooit zo groot geweest als vandaag. Logisch, want de consument wil geen residu meer van chemische gewasbeschermingsmiddelen op zijn

groenten en fruit. Ook de overheid is op die kar gesprongen door het opleggen van een strikte regelgeving waarbij bepaalde chemische producten zelfs gewoon verboden zijn. Wat ook een rol speelt in dit verhaal, is de toegenomen resistentie van plagen en ziektes tegen chemische gewasbeschermingsmiddelen, waardoor ze minder efficiënt worden. Daarnaast hebben wij in 2018 ook de meerderheid genomen in ons Israëliësch filiaal, waardoor deze verkopen mee geconsolideerd worden sinds 1 augustus.”

“Nu al zijn er teelten waar er nog nauwelijks chemie aan te pas komt. Ik denk bijvoorbeeld aan paprika.”

De markt van biologische plaag- en ziektebestrijding heeft dus nog heel wat potentieel?

Jean-Marc Vandoorne: “Zeker en vast. De tuinbouwers passen biologische controle nu vooral toe in bedekte teelten zoals in serres. Voor openluchtteelten ligt het voorlopig iets moeilijker omwille van de afhankelijkheid van de weerelementen. Als er veel wind staat of er valt een pak regen, dan zijn biologische gewasbeschermingsmiddelen natuurlijk



Jean-Marc Vandoorne (CEO Biobest)

minder efficiënt. Maar onderzoekers zijn volop bezig met experimenten in openluchtteelten zoals rood fruit, blauwe bessen en bloemen. Een segment dat momenteel explosief groeit, is dat van de medicinale cannabis. In landen als Canada, Israël en het Verenigd Koninkrijk is het gebruik ervan in specifieke omstandigheden toegelaten. De producent heeft wel een absoluut verbod om chemische gewasbeschermingsmiddelen te gebruiken en dat betekent voor ons een mooie opportuniteit.”

Is een chemievrije tuinbouw een toekomstdroom of een utopie?

Jean-Marc Vandoorne: “Het is absoluut niet onze bedoeling om de chemische industrie te elimineren. Nee, het ideaal in de tuinbouw bestaat er volgens mij in om zoveel mogelijk biologische gewasbeschermingsmiddelen te gebruiken en enkel als het echt moet ook chemische. Nu al zijn er teelten waar er nog nauwelijks chemie aan te pas komt. Ik denk bijvoorbeeld aan paprika.”

Dankzij de overname eind vorig jaar van het Australische Bugs for Bugs is Biobest nu actief in alle continenten. Waar gebeurt de productie?

Jean-Marc Vandoorne: “Leverbaarheid is cruciaal in onze sector. Wanneer een tuinbouwer met een ziekte of plaag te kampen krijgt, moet hij zo snel mogelijk geholpen worden. Daarom willen we graag dicht bij onze klanten zitten. Het transport van levende beestjes is bovendien vrij duur en absoluut geen evidentie. Op dit moment hebben we tien productievestigingen

waarvan vier grote: in België, Marokko, Mexico en Kenia. In sommige markten is het heel moeilijk om actief te worden. Nogal wat Zuid-Amerikaanse landen hebben bijvoorbeeld een absurde wetgeving.”

Biobest is een echte wereldspeler. Het bedrijf realiseert amper drie procent van zijn omzet in eigen land. Blijft het hoofdkwartier verankerd in Westerlo?

Jean-Marc Vandoorne: “Die vraag stelt zich niet. We blijven volop investeren in onze Belgische site. In Westerlo hebben we de productieafdeling van hommels en ook van enkele nuttige insecten. Daarnaast fungeert deze vestiging ook als de logistieke hub van de groep. Het gros van de productie van Kenia en Marokko komt eerst naar Westerlo en van hier vertrekken ze dan naar de klanten.”

Welke zijn uw prioriteiten als CEO?

Jean-Marc Vandoorne: “De laatste tien jaar heeft Biobest een groeispurt gekend en dit door een combinatie van organische groei en overnames. In 2009 bestond de groep uit 7 bedrijven, vandaag zijn er dat al 22 met in totaal 1500 medewerkers. Mijn prioriteit bestaat erin om de organisatie mee te laten evolueren met deze groei. De uitbouw van een slagvaardig directieteam was daar een belangrijk aspect van. Eerst werd Ka-

rel Bolckmans aangetrokken als COO, om Marc Mertens (CSO) en mezelf bij te staan in het directieteam. Vorig jaar vervoegden Erik Vanderhaegen (CFO) en Kristof Truyens (Chief HR) ons team, dat nu op volle sterkte is gekomen. We

“In sommige markten is het heel moeilijk om actief te worden. Nogal wat Zuid-Amerikaanse landen hebben bijvoorbeeld een absurde wetgeving.”

hebben ook fors geïnvesteerd in onze R&D-afdeling die intussen al meer dan 40 onderzoekers telt. In hun zoektocht naar oplossingen voor nieuwe plagen en ziektes werken zij in een open sfeer samen met proeftuinen, universiteiten en commerciële partners.”

Hoeveel investeert u in R&D?

Jean-Marc Vandoorne (lacht): “Dat is informatie die de concurrenten graag willen lezen. Laat ons stellen dat het om een significant percentage van de omzet gaat.”

Is Biobest mee met de digitalisering?

Jean-Marc Vandoorne: “We doen ons best. Technologie helpt ons bij de scouting van plagen en ziektes en het voorspellen ervan. Zo experimenteren we met intelligente camera's. We zijn daarnaast volop bezig met de wereldwijde uitrol van een ERP-systeem, wat het management moet toelaten om dit bedrijf nog beter aan te sturen.”

Biobest is actief in een heel specifieke sector. Hoe moeilijk is het om de juiste mensen te vinden?

Jean-Marc Vandoorne: “Vooral in onze R&D-afdeling en productieafdeling zoeken wij naar speciale profielen zoals entomologen en bio-ingenieurs. Maar we werken vaak samen met universiteiten door bijvoorbeeld stages aan te bieden. Al bij al is het een klein wereldje en de studenten weten ons goed te vinden. Ook de rekrutering van technische en ongeschoolde profielen verloopt vrij vlot. Biobest is een financieel gezond groeibedrijf en dat maakt van ons een

Biobest in cijfers

- **Geconsolideerde omzet 2018: 95 miljoen euro**
- **Groei in 2018: + 27 procent**
- **Aantal bedrijven: 22**
- **Aantal werknemers: 1500**
- **Export: 97 procent**
- **Aantal exportlanden: 60**
- **Producten: zes soorten hommels en een 40-tal nuttige insectensoorten**



aantrekkelijke werkgever. Bovendien kennen we in de ruime omgeving van Westerlo nauwelijks files en ik merk dat sollicitanten bij hun keuzes steeds meer rekening houden met het mobiliteitsvraagstuk.”

Biobest heeft een erecode die bestaat uit vijf kernwaarden: passie voor duurzaamheid, gelukkige klanten, samenwerking, continu verbeteren en gelukkige medewerkers. Hoe vult u dat laatste concreet in?

Jean-Marc Vandoorne: “Medewerkers verwachten steeds meer van een werkgever. Het is niet omdat het bedrijf groeit, dat de medewerkers zomaar blind volgen. Het is belangrijk om iedereen te ondersteunen en te begeleiden. Een basisvoorwaarde daarvoor is dat ze gelukkig zijn. Met dat doel voor ogen ondernemen we verschillende acties. In Westerlo hebben we geïnvesteerd in een nieuwe refter waar we allemaal samen kunnen eten in een gezellig kader. In Marokko zijn er nog heel veel analfabeten en daar organiseren we alfabetiseringscursussen. In Kenia hebben we zelfs een klein ziekenhuis op de site.”

“Technologie helpt ons bij de scouting van plagen en ziektes en het voorspellen ervan. Zo experimenteren we met intelligente camera’s.”

Hoe zit het met de diversiteit op de werkvloer?

Jean-Marc Vandoorne: “Het is geen doel op zich, maar we hebben heel wat verschillende nationaliteiten op de payroll staan. Dat brengt een aangename sfeer in het bedrijf.”

Eind 2006 verkocht oprichter Roland De Jonghe zijn aandelen aan de beursgenoteerde holdings Floridienne en Bois Sauvage. Vijf jaar later verhoogde Floridienne haar participatie door het aandelenpakket van Bois Sauvage over te nemen. Denkt Floridienne na een samenwerking van 13 jaar aan een exit?

Jean-Marc Vandoorne (glimlacht): “Dat moet je aan hen vragen. Ik vang echter niet meteen signalen op dat ze dat van

plan zouden zijn. Kijk, Floridienne is een industriële holding die een heel mooie meerwaarde zou kunnen realiseren op haar participatie in Biobest. Maar wat dan? Welk alternatief is er voor handen? Biobest kan een indrukwekkend parcours voorleggen van 33 jaar van onafgebroken groei. En daar zal niet meteen een einde aan komen, want het potentieel is nog gigantisch.”

Vorig jaar kende het aandeelhouderschap een laatste wijziging. Toen verwierf de Franse groep Mérieux Développement een minderheidsbelang via een kapitaalverhoging van 10 miljoen euro met een optie op nog eens 10 miljoen euro. Vanwaar die kapitaalverhoging?

Jean-Marc Vandoorne: “Het is nooit een goed idee om als groeiend bedrijf te wachten om vers kapitaal op te halen tot je met de rug tegen de muur staat. We hadden gemerkt dat er bij heel wat investeerders interesse was voor ons bedrijf. Zo zijn we ook beginnen praten met de mensen van Mérieux Développement en dat heeft uiteindelijk geleid tot de instap. Een noodzaak was dat niet want we hebben intussen overnames gedaan in Australië (Bugs for Bugs) en Turkije (BKS) en die hebben we nog met eigen middelen gefinancierd. Er zijn echter nog heel veel opportuniteiten in de markt en dankzij onze financiële situatie kunnen we daar nu heel snel op inspelen.”

Tekst: Dirk Van Thuyne | Foto's: Jan Locus

ETION Lunchgesprek 20 jaar ondernemen in het Midden-Oosten

Het Midden-Oosten is al meer dan 20 jaar een belangrijke regio in de internationalisering van Sarens. Eerst was het gerenommeerde kraanbedrijf er vooral actief in de oliesector, ondertussen komen er meer en meer projecten rond windenergie.

Tijdens een exclusief lunchgesprek deelt voorzitter Ludo Sarens de ervaringen die zijn onderneming gedurende twee decennia opdeed in de regio. Hij gaat in op hoe het bedrijf er is gestart, welke uitdagingen het tegenkwam en welke opportuniteiten er zijn.

Timing: dinsdag 18 februari, 11.45 – 14.00 uur
Locatie: De Ark, Siberiastraat, 2030 Antwerpen
Deelname: enkel op uitnodiging.

