

## Guido Vandermarliere ligt op vinkenslag

**Date :** 30 april 2016

De 75-jarige West-Vlaamse ondernemer [Guido Vandermarliere](#) bestudeert momenteel twee belangrijke buitenlandse overnamedossiers. Beiden zijn al vergevorderd. Eén heeft te maken met de productie van koekjes. Vandermarliere verkocht zijn roltabakbedrijf Gryson aan Japan Tobacco voor 475 miljoen euro. Om en bij 58 miljoen euro daarvan legde Vandermarliere op tafel om de koekjesfabrikant Jules Destrooper over te kopen van de gelijknamige familie.

De overname van Jules Destrooper verliep niet zonderslag of stoot. Peter Destrooper onderhandelde op eigen initiatief met Lotus Bakeries van de [familie Boone](#) over een overname. Lotus waardeerde het bedrijf op 55 miljoen euro. Zijn broer Patriek, die niet betrokken was bij de gesprekken, vond dat bedrag te laag. Hij maakte gebruik van zijn voorkooprecht en kocht hij het aandelenpakket van Peter over. Maar meteen daarna verkocht hij het hele pakket aandelen aan Vandermarliere en dat met een mooie meerwaarde voor zichzelf. Het werd een hoogtepunt in de al jaren aanslepende broedertwist.

In de krant de Tijd licht Vandermarliere een tipje van de sluier van zijn beleggingsstrategie na de verkoop van Gryson aan Japan Tobacco. "Ik ben al 45 jaar actief in vastgoed. We hebben enkele shoppingcentra ontwikkeld in Rusland, Polen en Roemenië. Twee jaar geleden hebben we met de [familie Deceuninck](#) in het luxevakantieresort Corales in Tenerife geïnvesteerd. We werken ook met een 14-tal andere Limburgse en West-Vlaamse ondernemersfamilies samen in vastgoed. 80 à 100 miljoen van de opbrengst van Gryson is intussen besteed. De rest hebben we belegd via fondsen of rechtstreeks op de beurs. Steeds op korte termijn, zodat ik er snel bij kan als ik een overname wil doen. Bij investeringen moet je boter bij de vis bieden. Dan gaat het meteen over een bedrag tussen 50 en 80 miljoen euro. Dat moet je binnen drie maanden hebben."

Voor de overname van Jules Destrooper betaalde Vandermarliere bijna 13 keer de cash flow. "Het is dan ook geen private label, zo zegt hij daarover. Daar zou ik hoogstens zes keer de bedrijfskasstroom voor betalen. Bij private label zit je met grote distributeurs, die voortdurend op je marge drukken of plots van leverancier wisselen. Voor een mooi merk wil ik gerust meer dan 10 keer de ebitda neertellen, zelfs 12 à 13 keer voor een groeiend merk. Daar is jarenlang in geïnvesteerd."

Heeft hij zelf iets geleerd uit de familieruzie bij Destrooper? Vandermarliere: "We hebben een goede familieband. We hebben elke maand een vergadering, zodat we aan hetzelfde zeel trekken. Ik heb problemen genoeg gezien bij andere families. Alles is geregeld, via onder meer een charter en een stichting. Maar je kan alles op papier zetten, als ze willen kunnen ze moeilijk doen. Alle aandelen zitten in handen van de kinderen. Maar ik kan dat altijd terugschroeven."