

10 Feb 2016 10:03 GMT

DJ Theehandelaar Van Rees: thee is terug in de beleving, mondiale theemarkt in de lift

Door Andre Sterk

Van DOW JONES NIEUWSDIENST

AMSTERDAM (Dow Jones)--Theehandelaar Van **Rees** Groep (VRG), onderdeel van handelshuis in specerijen, noten, thee en voedingsingrediënten Amsterdam Commodities nv ([ACOMO.AE](#)) signaleert dat thee met de aandacht voor gezondheid en duurzaamheid weer helemaal terug is in de beleving. De komende jaren voorziet VRG dan ook een gestage groei van de mondiale theemarkt, alleen al op basis van de verwachte groei van de wereldbevolking.

"Je ziet die beleving bijvoorbeeld terug in de VS. Daar is thee nu echt een drank onder de dranken, waar het nu ook een bredere rol in het consumptiepatroon met nieuwe consumptievormen speelt. En je kunt rustig stellen, dat een groeiende wereldbevolking een stijging van de theeconsumptie met zich meebrengt", zegt Maarten Obbink, 13 jaar thee-ervaring rijk en sinds december 2014 managing director van VRG, in een gesprek met Dow Jones Nieuwsdienst.

De strategie van de theegroep is dan ook gericht op het versterken van het duurzame karakter van de handel in thee in samenwerking met alle partijen die VRG binnen de wereld van thee tegenkomt. Die duurzaamheid betreft VRG niet alleen op bijvoorbeeld productie-omstandigheden via certificatieprogramma's als Rainforest Alliance, UTZ, Fairtrade en Global Gap, maar ook gewoon op de resultaatontwikkeling.

Die ontwikkeling is onderhevig aan tal van componenten: oogsten, klimaat (El Nino), de koersbeweging van de dollar (de internationale theemarkt is een dollarmarkt), waarbij VRG de risico's zoveel mogelijk afdekt, kennis van theesoorten ("onze echte kracht, vooral bij het mengen en proeven"), financiering, smaaktrends, en vooral vertrouwen.

"Wij zijn een van de weinigen, zo niet de enige die wereldwijd in de tussenhandel, we hebben zelf geen label, een brede scope hebben, van plantage, waar ons werk begint, tot package, waar ons werk eindigt. Binnen de keten nemen we zowel van plantages als de packer risico's over, zodat die partijen in alle rust hun werk kunnen doen en wij als een soort buffer fungeren, waarmee we altijd kunnen leveren. Aan ons de taak die risico's zo goed mogelijk te beheersen en die te laten renderen. Het komt voor dat we de hele keten tussen plantage en packer voorfinancieren. Het stelt ons in staat langdurige relaties aan te gaan met onze leveranciers en afnemers. Let wel: VRG, 135 mensen in dienst, waarvan het gross in de handel werkt, is een alleenstaande partij en daarvoor is een solide netwerk van 12 kantoren wereldwijd zeer belangrijk", aldus Obbink.

Risicobeheersing is belangrijk, maar VRG is toch in de eerste plaats handelaar in thee en blender van tal van theesoorten om zo voor de langere termijn de kwaliteit voor afnemers te waarborgen. "Met blenden kunnen wij onze afnemers een constante prijs en kwaliteit bieden. Daarmee dekken we voor hen weer risico's af. Ook dat is zeer een belangrijke rol in de keten die wij bestrijken en waar veel kennis voor nodig is. Wij moeten uiteindelijk wel voor een constante levering zorgen", aldus Obbink.

Obbink schetst tegen deze achtergrond een leven dat zich eigenlijk nauwelijks op het kantoor aan de Rotterdamse Wijnhaven afspeelt, maar veel meer op veilingen, plantages, blenders, theedrogers, proeverijen en afnemers, "allemaal zeer essentieel voor het onderhoud van relaties en het op peil houden van onze kennis", aldus Obbink.

Wat geen onbelangrijke combinatie voor VRG is, wordt gevormd door de leeftijd van het bedrijf en de beursnotering van Acomo. "We bestaan in 2019 200 jaar en in die twee eeuwen hebben we een zekere reputatie opgebouwd en zijn we een begrip geworden. Maar goed, de wereld verandert, wordt door internet steeds kleiner en complexer en dan is het heel handig als je ook vertrouwen kunt winnen door te wijzen op de beursnotering van Acomo, zelf ook niet bepaald een onbekende in de wereldhandel in onder andere noten en specerijen", aldus de VRG-directeur.

In 2010 stelde Acomo zich voor EUR100 miljoen in het bezit van de thee- en zadenactiviteiten van Deli Maatschappij (Deli), verenigd in VRG en de Red River Group (zaden) uit het Amerikaanse Fargo. Daarmee werd VRG onderdeel van een beursgenoteerde onderneming.

Zeer onlangs versterkte VRG zich met het Indiase Container Tea & Commodities (CT&C) en betreedt daarmee de Indiase markt. CT&C is gevestigd in Coonoor, is wereldwijd actief in de verkoop van thee, heeft een stabiele en respectabele groep klanten en werkt nauw samen met een selecte groep,

kwalitatief hoogwaardige, plantages in Zuid India.

De wereldtheehandel omvat circa 5 miljard kilo thee per jaar. Circa de helft daarvan is gerelateerd aan China en India. VRG verhandeld per jaar circa 80 tot 100 miljoen kilo.

In de theehandel wordt gerekend met zakken, goed voor 2.000 kilo per zak en lots, goed voor 40 zakken per lot. Voor 1 lot zijn circa 3 tot 4 containers nodig, goed voor 20.000 tot 25.000 kilo per container.

China is de grootste theenatie, gevolgd door India. Beide landen produceren zelf hun eigen consumptie. Ook Turkije doet dat. VRG is in die landen vooral aan de exportzijde te vinden.

VRG werkt onder andere met zogeheten forward contracten, waardoor plantages afnamezekerheden krijgen verschaft en VRG aan zijn leveringsverplichting kan voldoen. Daarbij is het een gunstige omstandigheid dat de theehandel geen futures kent, omdat thee moeilijk is te standaardiseren, daarvoor bestaan er veel te veel soorten. De afwezigheid van futures benadrukt de toegevoegde waarde van theehandelaar daar deze de risico's van leverancier en afnemer kan overnemen.

Naast een rol als financier is VRG als theehandelaar ook manager van risico's. Om zichzelf daarin een sterkere rol te verschaffen, is VRG al sinds 2014 bezig met de mondiale uitrol van een ERP-systeem, waarmee alle VRG-kantoren ter wereld, in totaal 12, uiteindelijk met elkaar in verbinding komen te staan. "De uiteindelijke winst die dit oplevert laat zich vooral uitdrukken in tijd, beheersing van risico en verbetering van service", aldus Obbink.

Donderdag 11 februari brengt Acomo de trading update over het vierde kwartaal naar buiten. SNS Securities houdt rekening met een omzet over 2015 van EUR680 miljoen, een stijging met bijna 10% die SNS toeschrijft aan noten, specerijen en thee, een bedrijfsresultaat van EUR48 miljoen, een nettowinst van EUR33,6 miljoen en een dividend van weer EUR1,10. SNS wijst op de zeer lage overname-activiteit van Acomo in 2015 en de goede kaspositie, waarmee het bedrijf uitstekend in staat is dividend uit te blijven keren als daar niets in verandert.

De omzet liep in 2014 met bijna 6% op tot EUR618,9 miljoen. De winst van Acomo steeg over 2014 met 21% tot EUR33,1 miljoen van EUR27,4 miljoen, waarbij de nettowinst van VRG, uitgedrukt in dollars, op jaarbasis met 4% steeg. Separate winstcijfers ontbreken. Het bedrijfsresultaat nam met 18% toe tot EUR47,4 miljoen van EUR40,2 miljoen. Acomo betaalde over 2014 van EUR1,10 per aandeel dividend, 43% meer dan over 2013. De uitkering bevat een speciaal dividend van EUR0,10 vanwege het sterke resultaat in 2014 en een sterke balans.

Acomo behaalde over het derde kwartaal van 2015 meer winst dan een jaar terug en verwachtte in oktober over het gehele jaar een stabiele nettowinst te realiseren. Het bestuur van Acomo verwacht dat de nettowinst over heel 2015 vergelijkbaar zal zijn met die van 2014, "rekening houdend met de onvoorspelbare markt en diverse externe ontwikkelingen". Over de eerste negen maanden van het jaar groeide de omzet met 11% tot EUR506 miljoen.

Voor VRG was 2014 nog een jaar met relatief lage theeprijzen na recordhoogten over 2013/14, vooral in Kenia. Eind 2014 herstelden de theeprijzen weer. De oogst in Oost-Afrika van 2014/15 viel wat tegen, waarmee de prijzen verder konden oplopen.

Het aandeel Acomo noteert woensdag rond 11.00 uur 0,5% lager op EUR22,07.

Door Andre Sterk; Dow Jones Nieuwsdienst; andre.sterk@wsj.com; +31-20-571 5201

(END) Dow Jones Newswires

February 10, 2016 05:03 ET (10:03 GMT)