

Topmanagers uit het grootbedrijf kiezen steeds vaker voor een eigen onderneming

Goedbetaalde banen in het bedrijfsleven worden opgegeven voor een managementbuy-in

Hans Maarsen
Den Haag

**Een topbaan in het zakenleven
/ermlen voor een eigen onderne-
ming. Een groeiend aantal mana-
gers waagt de overstap.**

Het begint op een trend te lijken: managers van grotere bedrijven die zich op latere leeftijd willen bewijzen als zelfstandig ondernemer. Het gebeurt tot op het niveau van topmannen van beursfondsen. De baan wordt opgezegd en het financiële risico voor liefgenomen. Wie vroeger de zekerheid van een vast dienstverband bij Unilever of Shell opgaf, werd voor gek versleten. Maar een levenslang arbeidscontract bestaat allang niet meer, zegt Robert De Boeck, directeur van de Haagse participatiemaatschappij Antea.

Hij doet overnames in het midden- en kleinbedrijf (mkb) en trekt daarvoor directeuren aan die hun sporen in het grote bedrijfsleven hebben verdiend. Zij worden mede-aandeelhouder en benutten hun ervaring om de onderneming naar hun hoger plan te tillen.

De Boeck heeft zo ongeveer patiënt op het verschijnsel van de zogeheten managementbuy-in. De eerste transactie deed ik in 1992. Toen moest ik op seminars een hele uitleg geven. Het was een nieuw fenomeen.

Bijna twintig jaar later is sprake van een beproefd recept. Een voorbeeld is Life Hammer, wereldwijd de aanbieder van veiligheidshamertjes, tegenwoordig behorend tot de standaarduitrusting van een nieuwe auto. Antea nam deze groothandel in 2002 over van ImmoConcepts, de inmiddels failliete uitdruersclub. Om Life Hammer tot een succes te maken had De Boeck een echte verkoper nodig. Die vond hij in de persoon van Jan Franke, afkomstig van matrasenhandel Dunlopjillo.

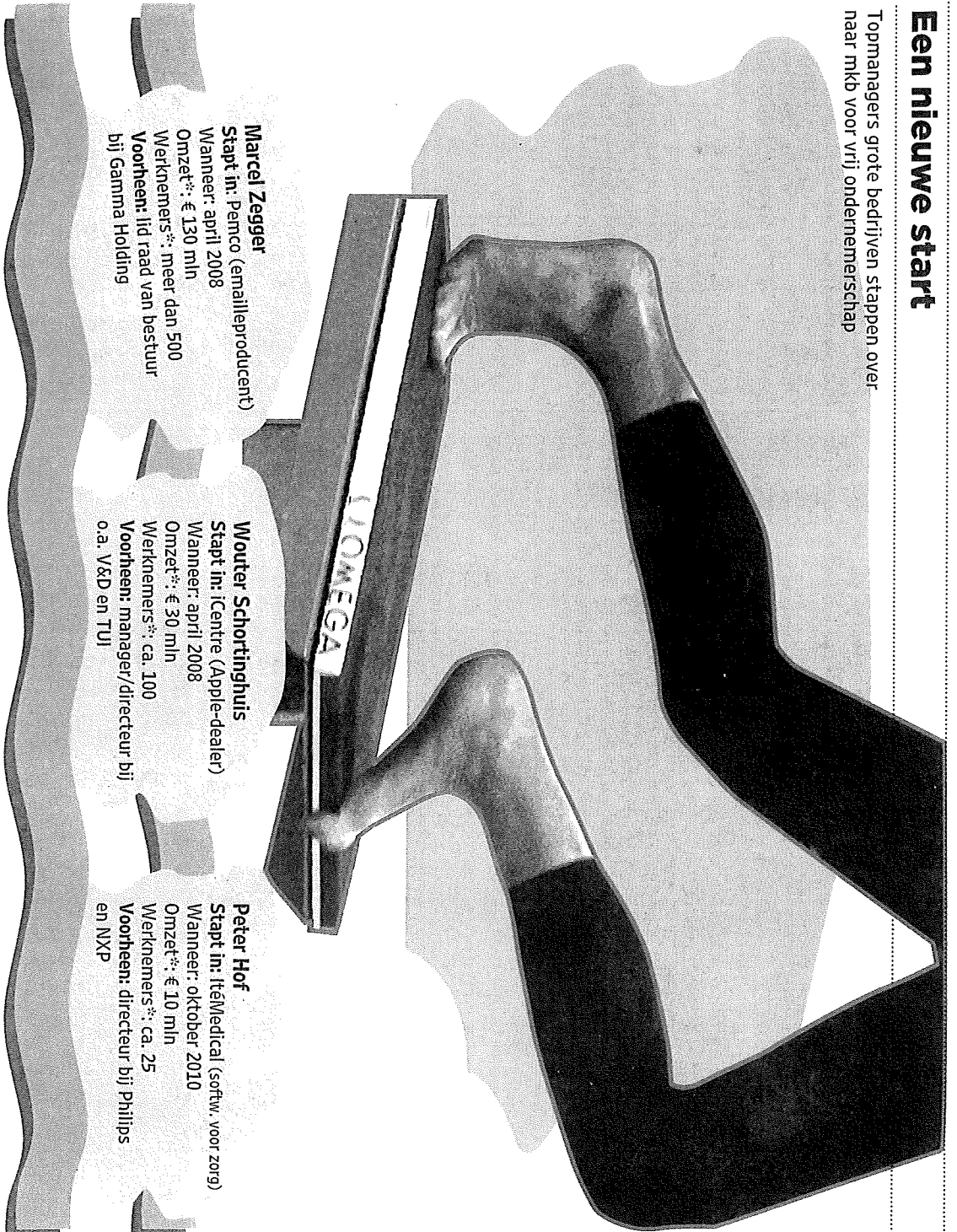
De animo onder managers om met zelfverdiend geld een bedrijf te kopen en te gaan leiden is groter dan ooit. Het kriebelt bij menig Concept, de inmiddels failliete uitdruersclub. Om Life Hammer tot een succes te maken had De Boeck een echte verkoper nodig. Die vond hij in de persoon van Jan Franke, afkomstig van matrasenhandel Dunlopjillo.

Het is bijna altijd de kleinere maat die managers doet overstappen. Wouter Schortinghuis be-sloof in 2008 directeur en mede-eigenaar te worden van iCentre, een keten van Apple-winkels. 'Na jaren bij grote retailers als Blokker en TUI wilde ik iets kleinschaligers', verklaarde Schortinghuis eerder in deze krant.

Ook Peter Hof (44) maakte de stap van groot naar klein. Hij sloot zijn carrière bij Philips af met zijn afgelepen najaar directeur-grooataandehouder te worden bij softwaremaker ItMedical in Tiel, overigens zonder de hulp van een externe investeerder. Het past bij het stadium waarin deze tien jaar oude onderneming verkeert. De pionierfase is voorbij en de op-

Een nieuwe start

Topmanagers grote bedrijven stappen over naar mkb voor vrij ondernemerschap



*Bron: moment van overname CN / Bron: FD Research, G&A

richters scheppen ruimte voor de nieuwe man die voor groei kan zorgen. Dat deze de creatieve geest van zijn voorgangers mist, is geen bezwaar. De directeur van buiten weet als geen ander een verkoopstaf op te tuigen, de export te organiseren en de productontwikke-

ling op gang te brengen, zoals bij ItéMedical nodig is.

Zo heeft investeerder Antea gekozen voor de dertiger Ralf Hoven-ga (ex-Stemens, ex-Wincoor-Nixdorf en ex-ABN Amro) om Pan-Os-ton te leiden, een leverancier van meubelair voor de winkelkassa.

Hovenga is geen pionier, dan was hij wel een starter geweest. Hij is juist de man om een bestaand bedrijf verder uit te bouwen.

Mn of meer vergelijkbaar is de situatie bij JucyDetails, exploitant van versappwinkels. De ondernemers van het eerste uur hebben in

2007 plaatsgemaakt voor nieuwe directeuren-grooataandehou-ders, die nu met steun van Antea aan expansie werken. Dit jaar moet de keten groeien van drie naar achten vestigingen.

De managers uit het grootbedrijf hebben wat te lezen bij hun

in de tweede helft van 2010 beter gepresteerd dan in de eerste zes maanden.

Investeren

Overnames in crisistijd laten grillig beeld zien

Van onze redacteur
Den Haag

Investeerder Antea koopt vlakvoor de kredietcrisis twee bedrijven. De ene overname blijft een gouden greep, de andere een teleurstelling. Apple-dealer iCentre, sinds april 2008 in handen van Antea, profiteert van de groeiende populariteit van de iPhone en de iPad. De daarop volgende overname van Cumulus, specialist in industriële luchtbevochtiging, loopt minder goed. Daar ontsaen al snel acute problemen door gebrek aan orders.

Hoe kunnen acquisities van dezelfde investeerder zo verschillend uitpakken? 'Eenvoudig omdat je de realiteit niet altijd kant voorspellen', zegt Antea-directeur Robert De Boeck. Zo was de exploitatie van de Apple-zaken niet voorspelbaar. 'We hadden gedacht dat duurdere consumentelektronica gewoelig zou zijn voor de crisis. Niets is minder waar.' Apple vindt meer afzetkanalen, op scholen, in de kleinzakelijke markt en via internet. iCentre zag de omzet vorig jaar bijna verdubbelen tot €78 mln, deels bereikt door over-

name van vier andere winkels. Het bedrijfsresultaat is in twee jaar verdrievoudigd. Met zestien locaties en 165 medewerkers is iCentre uitgegroeid tot de grootste Apple-dealer in Nederland.

Minder fortuinlijk is Antea met de acquisitie van Cumulus. De omzet blijft achter bij de prognose, de van buiten aangetrokken directeur-aandehouder blijkt niet de juiste man en de financiering van de overname drukt te zwaar op het bedrijf. 'We hebben een te hoge koopprijs betaald aan de oprichters van Cumulus', zegt De Boeck.

De onderneming richt zich met zijn technologie op de grafische industrie en de utiliteitsbouw, sectoren die het zwaar te verduren hebben in de recessie. Veel potentiële afnemers stellen hun investeringen uit. En het aanboren van nieuwe markten voor luchtbevochtit-

gingsapparatuur is moeilijker gezegd dan verwacht. De omzet van Cumulus blijft steken bij €3 mln, waar een groei van 15 à 20% per jaar was voorzien.

Financieel statuurwerk is nodig om het bedrijf overeind te houden. Antea stopt er extra vermogen in en de bank gaat akkoord met een minder strak aflossingsschema. De aangestelde directeur is na zes maanden vervangen door een andere extreme man. Na een velles in 2009 heeft Cumulus vorig jaar een kleine bedrijfswinst geboekt, de rentelast buiten beschouwing gelaten. 'In de kern is het een structuureel gezond bedrijf. Daarom laten we deze deelneming ook niet vallen', zo stelt De Boeck.

Ook met het afstoten van deelnemingen lieest Antea een tegen-draadse beweging. 'We zagen eind 2007 de gekte ontsaen. De waardening voor bedrijven was ongekend hoog. Banken waren gul met financiering van overnames.' Redden om diverse belangen af te stemmen. Zo is Grozette (poedertaas) verkocht aan investeerder Astoren Lightronics (verlichting) aan De Hoge Dennen, het investeringsvehikel van de familie De Rijkse, de oprichters van winkelketen Kruidvat. Alleen met de verkoop van Life Hammer (veiligheidsattributen voor de auto) was Antea te laat. Toen het bedrijf eind 2008 in de etalage kwam te staan, hadden kopers de conjunctuurgevoelige automotive-sector in de ban gedaan. We hebben toen de verkoopplannen gestaakt', vertelt De Boeck.

Hij ziet dat niet als een tegenvaller. 'Life Hammer is schuldenloos en zeer winsgewend. Het resultaat wordt als dividend uitgekeerd aan de deelnemers in Antea. We hebben niets te klagen.'

Reageren maarsen@fd.nl

Anticyclisch beleid is effectief: kopen als de markt nog zwak is en verkopen in een periode van hoogtij