

Antea nam zojuist deel in de Management Buy-Out van Uniekaas. Het buy-out team, Willem Jan Rote en Paul Wilde, blikt terug op het overnameproces van dit bekende kaasbedrijf.



Willem Jan Rote en Paul Wilde: "Veel Nederlandse kaasbedrijven zijn handelaren en geen merkenbouwers."

Kaas boven kaas

2

INHOUD

Uniekaas	1/2/3
Directiediner	2
Voor aankondiging Antea VII	3/4
De persoon achter de Informal Investor	5
Column	6

Willem Jan Rote en Paul Wilde hebben naar hun gevoel de ideale transactie gedaan: van Buy-In naar Buy-Out. "We weten nu wat we kopen. Er is niets mooiers dan een bedrijf kopen waar je al 7 jaar aan het roer staat. Dat was anders bij de Management Buy-In in 2007. Toen sprongen we in een zwembad en wisten we niet hoe diep het was. Nu weten we niet alleen hoe diep het is, maar we hebben ook bewezen te kunnen zwemmen", aldus Willem Jan Rote, algemeen directeur van Uniekaas.

Na 7 jaar te hebben samengewerkt met investeringsmaatschappij Parcom, die instapte bij de Management Buy-In in 2007, wilde deze meerderheidsaandeelhouder tot verkoop van haar belang in Uniekaas overgaan. "Wij zijn de kleinste deelneming in het Parcom-fonds. Toen we hoorden van de exit-wensen van Parcom hebben wij als management direct onze interesse aangegeven in een Management Buy-Out. Gezien de groeikansen vinden wij het nog te vroeg voor een exit. Hoewel er strategische gegadigden op het vinkentouw zaten, heeft Parcom het ons

gegund", aldus commercieel directeur Paul Wilde. Het management van Uniekaas ziet nog volop groeikansen voor dit typisch Nederlandse, maar inmiddels zeer internationale, kaasbedrijf. Paul Wilde: "De Nederlandse kaasmarkt is verzadigd. In het buitenland zien wij echter nog volop mogelijkheden voor onze kaas. De belangrijkste groeimarkten waar wij ons op richten ▶

UNIEKAAS

- bewerken, rijpen, verpakken en verkopen van kaasproducten
- merken: Uniekaas, Parrano en Tjezi
- klanten: o.a. Dirk van den Broek, Jumbo, Albert Heijn, SuperUnie, Whole Foods
- omzet: circa € 100 miljoen, waarvan 50 % export
- 150 medewerkers
- vestigingen in Kaatsheuvel, de Verenigde Staten, China en Brazilië
- belang Antea: 25 %
- www.uniekaas.nl

- ▶ zijn Rusland, de Verenigde Staten, Brazilië en China. In die laatste 2 landen hebben we zojuist een Satellietkantoor geopend die de lokale distributeur gaat ondersteunen. En in de Verenigde Staten hebben we in New York een eigen dochterbedrijf. In Amerika wordt onze kaas als een premium brand gezien. We zijn ervan overtuigd dat we de komende jaren tot een internationale acceleratie kunnen komen.”

Boycot

Het woord Rusland roept de direct de vraag op of Uniekaas geen last heeft van de boycot van de Nederlandse zuivelsector door Rusland. Willem Jan Rote: “Zeker belemmert dat ons en het einde van de boycot is nog niet in zicht. Omdat wij zelf geen producent zijn van kaas zijn we echter flexibel met de inkoop van kaas. We kijken nu naar mogelijkheden om Zuid-Amerikaanse kaas in te kopen die we van daaruit leveren aan Rusland onder onze merknaam. Zuid-Amerika valt buiten de boycot. Zo’n boycot vraagt om ondernemerschap. Aan de inkoopkant biedt het ook voordelen. Het leidt tot een prijsdrukkend effect op de melkprijs, hetgeen een voordeel voor ons is. Zo heeft ieder nadeel zijn voordeel.”

Uniekaas produceert dus geen kaas, maar wat doen zij dan wel? Paul Wilde: “Wij maken inderdaad geen kaas. Wij bewerken, rijpen, verpakken en verkopen



kaasproducten. Wij laten de kaas elders maken op basis van onze eigen recepturen. Wij onderscheiden ons van andere merken, omdat onze recepturen geen conserveermiddelen en geen kleurstoffen bevatten. Wij zijn hierin uniek. Geen enkel ander Nederlands kaasmerk heeft dit voordeel. Onze concurrenten Westland, Beemster en FrieslandCampina bieden dit niet.”

Financiering

Na een akkoord met Parcom over een Management Buy-Out kon het management aan de bak om de financiering rond te krijgen. Rote: “Als private equity-partner stond Antea hoog op ons lijstje om te benaderen. Mede-aandeelhouder Jan van Vliet introduceerde

ons bij Antea. Hij is Informal Investor bij Antea en de familie van Vliet was in 1956 een van de oprichters van Uniekaas. Met Antea was direct sprake van een klik. Zij hebben een duidelijke ondernemers-signatuur en -cultuur en dat merk je aan alles. Anders dan veel andere investeringsmaatschappijen die alleen maar kijken naar snijden in de kosten en naar efficiency is Antea duidelijk gericht op groei en verdere uitbouw van Uniekaas. Antea past heel goed

Geslaagde netwerk-bijeenkomst



Günter Gülker: “Nederlandse ondernemers hebben volop kansen in Duitsland, maar het vereist doorzettingsvermogen.”

Regelmatig organiseert Antea bijeenkomsten met de directeuren van de Antea-deelnemingen over voor hen relevante onderwerpen. Op 30 september jl. kwamen zo’n 20 ondernemers bijeen in het clubhuis van Golfpark Groendael in Wassenaar. Antea had twee boeiende sprekers uitgenodigd. Allereerst hield Günter Gülker, directeur van de Nederlands-Duitse Handelskamer een boeiend betoog over Zakendoen met Duitsland. Hij gaf een aantal praktische tips hoe om te gaan met Duitse bedrijven en ondernemers. Omdat Duitsland onze belangrijkste handelspartner is was dit voor veel deelnemingen een passend onderwerp. Veel Antea-bedrijven zijn actief in Duitsland, soms zelfs met een eigen vestiging. De belangrijkste boodschap van Günter was dat verovering van de Duitse markt een goede voorbereiding vraagt en een lange adem.

Na een korte borrel waar ervaringen werden uitgewisseld was het de beurt aan de tweede spreker. Gezien het belang van social media voor veel bedrij-

ven en de onwetendheid van veel ondernemers over de mogelijkheden hiervan was Thomas Slabbers van Mysocialdatabase.com uitgenodigd. Dit bedrijf van Roland Rippma, ex-DGA van ex-Antea deelneming Weekendjeweg.nl, is gespecialiseerd in het verzorgen van Twitter-campagnes voor bedrijven. Thomas had voor enkele Antea-bedrijven de mogelijkheden hiervoor in kaart gebracht. Vooral de relatief lage kosten van dergelijke campagnes en de gedetailleerde doelgroep-selectie mogelijkheden waren voor veel directeuren een eye-opener.

Na deze boeiende sprekers werd bij het aansluitende diner nagepraat over Duitsland en Twitter. Verder werd kennis gemaakt met de directeuren van de nieuwste deelnemingen (Tradinco, Eye Media en Uniekaas) die deze bijeenkomst voor het eerst bijwoonden. De hoge opkomst en de goede sfeer geven aan, dat er duidelijk behoefte bestaat aan dergelijke sessies. De Directie van Antea zal hiermee in de toekomst dan ook zeker doorgaan. ■

bij ons. We waren er met hen heel snel uit. ABN AMRO Commercial Finance en NIBC Mezzanine hebben de bancaire financiering verstrekt.”

Ondernemerschap

Voor de kersverse Buy-Out Managers treedt nu een nieuwe fase in. “Tot onze veertigste hebben we beide gewerkt aan onze carrière in grote internationale bedrijven. Willem Jan, die ik ken vanuit onze studententijd in Rotterdam, vooral bij Unilever en Pepsi-Co en ik bij Procter & Gamble, Reckitt-Benckiser en Goodyear. Rond onze veertigste wilden we gaan voor het eigen ondernemerschap. Toen we Uniekaas tegenkwamen sprak dit ons direct aan. Uniekaas was een onderneming met een bekende merknaam. We zagen veel potentie in export. Veel Nederlandse kaasbedrijven zijn vooral handelaren en geen merkenbouwers. Juist op dat terrein hebben Willem Jan en ik een achtergrond. Nu we beide rond de vijftig zijn kunnen we samen met Antea en Jan van Vliet in een tweede fase dit prachtige bedrijf nog verder uitbouwen.” Het laatste woord is aan Willem Jan Rote: “Na de MBO voelen we ons meer ondernemer. Hoewel we met Parcom ook hele positieve ervaringen hebben gehad voelden we ons gezien ons beperkte aandelenbelang toch meer directeur dan aandeelhouder. Nu we na de MBO een meerderheidsbelang hebben voelt het meer als ons eigen bedrijf.”

Introductie Antea

Na realisatie van de participaties in Eye Media en Uniekaas eerder dit jaar is het zesde participatiefonds van Antea nagenoeg vol belegd en treft Antea de voorbereidingen voor een nieuw participatiefonds, Antea Participaties VII. De mensen van Antea lichten hun plannen vol enthousiasme toe.

Waarom juist nu dit nieuwe fonds?

Robert De Boeck, algemeen directeur van Antea: “We denken dat het een aantrekkelijk moment is. De economie kruipt uit een dal en de waardering van ondernemingen ligt nog altijd op een aantrekkelijk niveau. Het Nederlands MKB is weer gericht op groei en we verwachten voor onze participanten een aantal interessante groeiers te kunnen selecteren. Daar komt bij dat beleggers gezien de lage rentestand op zoek zijn naar meer rendement op hun vermogen. Al kun je private equity nooit zien als alternatief voor spaargeld.”

In hoeverre verschilt het investeringsbeleid van dit nieuwe fonds van jullie eerdere fondsen?

Directeur Pieter Wilde: “Het investeringsbeleid is ongewijzigd gebleven. We richten ons nog altijd op Nederlandse MKB-bedrijven. Vanwege de wens tot spreiding

van onze participanten is ook fonds VII een generiek fonds en kent dit fonds geen branchespecialisatie. Natuurlijk kijken we wel naar de vooruitzichten van een sector voordat we besluiten te investeren. Groei-potentieel is belangrijk. Wij richten ons vooral op investeringen in groeiende bedrijven of bedrijven waar een wisseling in leiding en/of eigendom aan de orde is, zoals bij Management Buy-Outs of Buy-Ins.” Investment Manager Tobias Taminiu vult hem aan: “Ook fonds VII zal weer spreiding kennen over een aantal bedrijven. We verwachten dat de portefeuille totaal zal bestaan uit circa 10 bedrijven. Dit zal een mix worden van jongere bedrijven en meer gevestigde bedrijven. De nadruk zal naar verwachting op deze laatste categorie liggen leert de ervaring bij onze huidige fondsen. Starters zijn uitgesloten. Maar jongere bedrijven die in korte tijd een goede marktpositie hebben opgebouwd komen wel in aanmerking. Mooi voorbeeld daarvan is Amsterdam Capital Trading, een deelneming uit fonds VI. Het bedrijf bestond nog geen drie jaar toen we toetraden maar hadden in die korte tijd met een onderscheidende aanpak wel een indrukwekkend klantenbestand gecreëerd. Nadien hebben ze dit uitstekend uitgebouwd.”

Op welke fondsomvang mikken jullie?

Robert De Boeck: “We mikken op € 10 à 15 miljoen. Private equity wordt voor steeds meer beleggers een gewilde en meer bekende beleggingscategorie. Daarbij komt dat onze fondsen besloten van karakter zijn; tussentijdse toetreding is niet mogelijk. Maar eens in de paar jaar staat deelname in een nieuw fonds open. De afgelopen jaren hebben we vele geïnteresseerden langszij gehad, maar die konden op

KERNPUNTEN ANTEA PARTICIPATIES VII

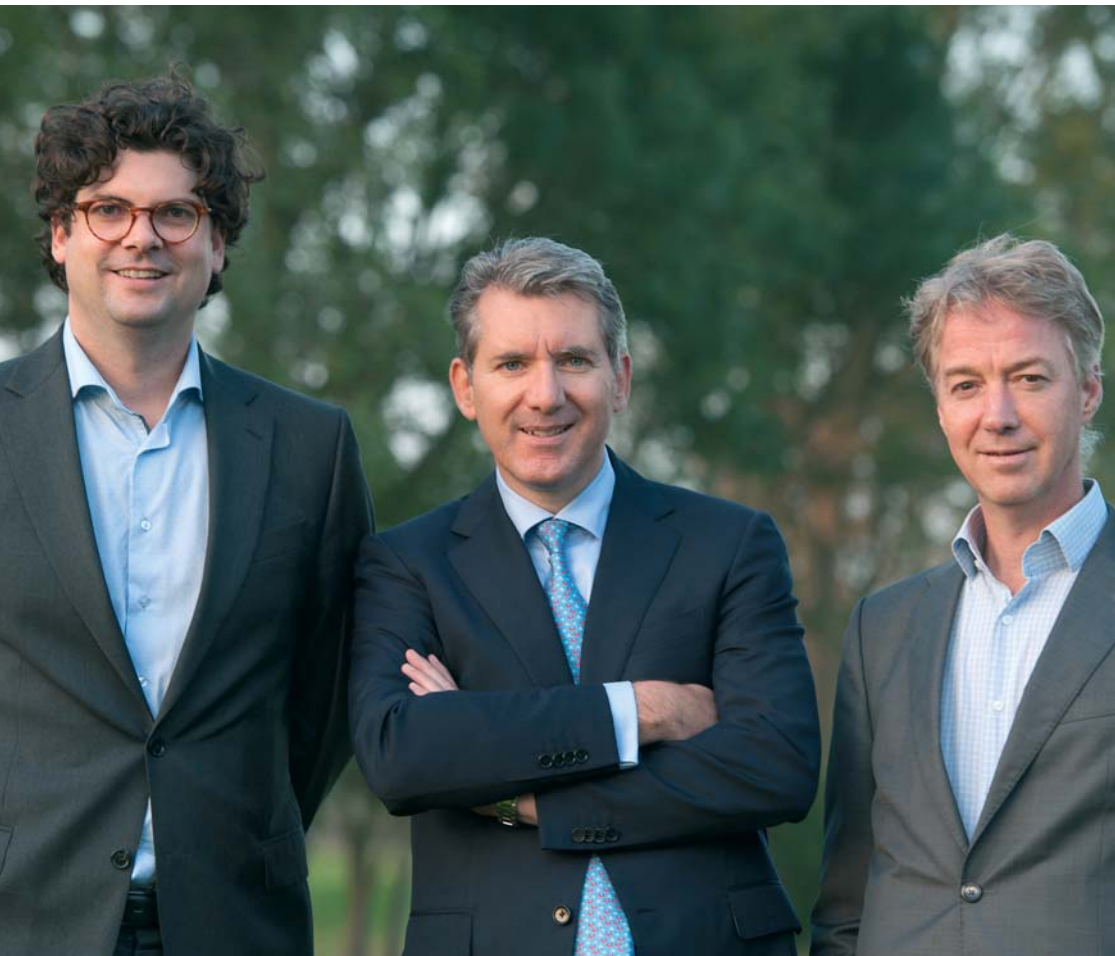
- een gespreide private equity-portefeuille
- deelname in circa 10 MKB-bedrijven
- looptijd deelnemingen 5 tot 7 jaar
- fondsomvang € 10 à 15 miljoen
- minimum-deelname € 150.000 (excl. 3 % emissiekosten)
- rendementsstreven minimaal 12 % per jaar na beheerskosten
- professionele, ervaren beheerder met uitgebreid track record
- uitgeroepen in 2009, 2010, 2012 en 2014 tot Beste Investeringsmaatschappij van Nederland (Venture Capital Gids)

Let op!
Geen AFM-toezicht.

Geen vergunning- en prospectusplicht.



Participaties VII



Tobias Taminiau, Robert De Boeck en Pieter Wilde: "Wij verwachten veel belangstelling."

dat moment niet deelnemen. Deze beleggers staan op de wachtlijst en ongetwijfeld zal een deel instappen in fonds VII. De belangstelling zal dan ook groot zijn."

Op welk type beleggers richten jullie je?

"Op Informal Investors. We zien duidelijk een toegevoegde waarde van ondernemers en ex-ondernemers. Dankzij dit netwerk kunnen wij de bedrijven waarin we investeren meer bieden dan geld alleen. Dit zijn mensen die bijna allemaal ondernemer zijn of zijn geweest en als klankbord kunnen fungeren voor de ondernemingen waarin we investeren. Juist vanwege die toegevoegde waarde nemen wij nooit zelf de commissarisplaatsen in bij de deelnemingen, maar laten dit invullen door een van onze Informals. Al sinds ons eerste fonds in 1992 richten we ons exclusief op Informal Investors. Een ander voordeel van dit type beleggers is, dat zij zich het risico realiseren dat met beleggen in private equity gepaard is. Ondanks alle zorgvuldigheid die we hanteren bij de selectie

van deelnemingen zijn er geen garanties te geven. Om te voorkomen dat we spaarders aantrekken die zich het risico niet realiseren hanteren we ook nu weer een hoog minimum-deelnamebedrag: € 150.000 voor diegenen die in privé willen deelnemen en € 225.000 voor beleggers die deel willen nemen via een BV", aldus Pieter Wilde.

Welk rendement verwachten jullie te halen?

Robert De Boeck: "We verwachten een enkelvoudig rendement van 12 % per jaar na beheerkosten voor de beleggers te kunnen realiseren. Gezien de volgens diverse bronnen positieve economische vooruitzichten voor de korte en middellange termijn achten we dit op dit moment een realistische doelstelling."

En welke risico's zijn hieraan verbonden?

Pieter Wilde: "Investeren in het MKB is niet zonder risico. Die risico's zijn uitgebreid beschreven in het prospectus dat in januari zal verschijnen. We probe-

ren die risico's zoveel mogelijk te beperken door spreiding over bedrijven en bedrijfstakken en door een uitgebreide due diligence in de analyse-fase. We gaan niet over één nacht ijs. Verder draagt een actief beheer bij aan vermindering van het risico. Tot slot zal het risico waarschijnlijk worden gematigd door een deel van de investeringen onder te brengen onder de Regeling Groeifaciliteit. Hiermee wordt onder bepaalde voorwaarden 50 % van het verlies, dat een participatiemaatschappij lijdt, verhaald op de overheid. Antea is geaccrediteerd door Economische Zaken voor deze regeling."

Wanneer start de inschrijving?

"Eind november start voor bestaande participanten de mogelijkheid om via een voorinschrijving mee te doen. Gezien de verwachte belangstelling willen we bestaande klanten als eerste de gelegenheid bieden om in te schrijven. Deze voorinschrijving loopt tot 8 januari a.s. Daarna wordt de inschrijving open gesteld voor nieuwe relaties. Die hebben tot uiterlijk 26 maart de mogelijkheid om in te schrijven. Het is niet uitgesloten dat we eerder sluiten. In 2011 was dat ook het geval", zo geeft Tobias Taminiau aan.

Hebben jullie al een aantal bedrijven op de korrel?

"Fonds VI is nagenoeg vol belegd. We verwachten binnen enkele maanden de laatste participatie in dit fonds te realiseren. De deal-flow die vanaf nu gaat komen is al op fonds VII gericht. Het zal ons niet verbazen als we vrij snel na benoeming van de RvC van fonds VII de eerste participatie(s) zullen realiseren", zo sluit Robert De Boeck af. ■

Behalve de bedrijven waarin Antea investeert worden in Antea A tot Z ook haar participanten in de schijnwerpers gezet. Dit keer de beurt aan Eric Broekhuizen, schrijver van het boek *De Vergeten Oplossing*. Na een succesvolle carrière als ondernemer waarin hij diverse slechtlopende bedrijven weer op de rails kreeg, uitbouwde en verkocht werkt hij nu vol passie aan zijn ultieme doel: de verduurzaming van de wereld.

De Duurzame Crisis-Manager

Wat is de boodschap van *De Vergeten Oplossing*?

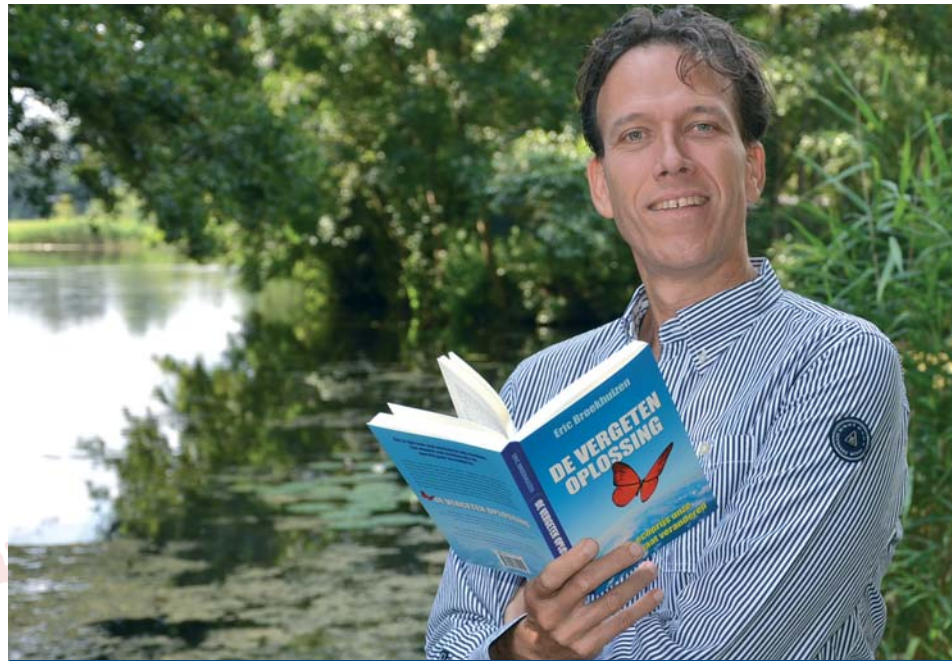
“Dat we voortaan de echte prijs gaan betalen die dingen de samenleving kosten, de ecoprijs. Dat is de huidige prijs die we nu voor producten en diensten betalen plus de verborgen kosten van de milieuschade, de vervuiling, de uitputting van grondstofbronnen en het verlies van natuur. Deze verborgen milieukosten worden nu niet betaald, maar afgewenteld op anderen en op de toekomstige generaties. Doordat we deze kosten niet zelf hoeven te betalen blijven we doorgaan met onze huidige vervuilende en verspillende productie en consumptie en wordt de leefbaarheid van de planeet voor toekomstige generaties steeds verder aangetast. Pas als we voortaan zelf opdraaien voor de schade die we veroorzaken, gaan we vanzelf duurzame keuzen maken. Door de invoering van een ecotax kunnen we dat bereiken.”

Hoe ben je tot het schrijven van dit boek gekomen?

“In juli 2008, net voor de start van de crisis, verkocht ik de laatste twee bedrijven die ik nog had. Daarna ben ik met mijn gezin gaan reizen. Tijdens die reis las ik een boek over de wereldwijde milieu-problematiek en dat was een eye-opener voor me. Ik vroeg me af waar we met z'n allen eigenlijk mee bezig zijn. De miljoenen bloempotten die ik bij een van m'n bedrijven produceerde komen uiteindelijk allemaal op de afvalhoop. En dat gebeurt met alle fabrieken in de wereld. We zijn voornamelijk bezig grondstoffen om te zetten in afval, wat een verspilling. Ik raakte er door gefascineerd. Toen ik terugkwam heb ik, naast het opzetten van mijn huidige e-commerce onderneming Brekz.nl, vier jaar onderzoek gedaan naar een oplossing, uiteindelijk resulterend in dit boek.”

Jou zou een dergelijk boek eerder van een milieu-activist verwachten dan van een ondernemer.

“Ik ben geen idealist, maar een realist. Onze toekomstige leefbaarheid staat op het spel. Veel bedrijven staan niet onwelwillend tegenover de invoering van de voorgestelde ecotax, mits die voor iedereen geldt. Veel bedrijven die aan MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) doen komen in een spagaat: ze moeten winst maken maar streven tegelijk naar duur-



Eric Broekhuizen: “Duurzaamheid heeft de toekomst. Er is geen alternatief.”

zaamheid. Zolang vervuilen gratis is en vervuilende producten het goedkoopst zijn, hebben zij een concurrentienadeel ten opzichte van bedrijven die niets aan MVO doen. Het huidig economisch systeem werkt verduurzaming tegen. Alleen als we vervuiling beprijzen kunnen we dit stoppen. Verduurzaming geeft uiteindelijk een impuls aan economische groei. Als we niets doen zal de economie vastlopen en gaat het ons veel meer geld kosten.”

Klinkt goed, maar dat ga je toch nooit voor elkaar krijgen?

“Dat heb ik al vaker in m'n leven gehoord: “dat gaat je nooit lukken.” Dat hoorde ik toen ik op 23-jarige leeftijd bij Philips werkte en meedeed aan een businessplannen wedstrijd. Ik won en kreeg de kans een nieuwe business op te zetten. Twee jaar later lag de draadloze walkman in de winkels. Ook bij de slechtlopende bedrijven die ik in mijn leven kocht die zwaar verliesgevend waren zeiden mensen om me heen: “zie er vanaf; dat lukt je nooit.” Steeds weer lukte het om die bedrijven goed winstgevend te krijgen. Ook dit project gaat lukken. Iedereen met kinderen ziet de noodzaak. Het is de hoogste tijd.”

Hoe wil je dit bereiken?

“We zullen dit mondiaal moeten aanpakken. Alleen als de ecotax wereldwijd wordt ingevoerd werkt het. Via mijn website www.devergetenoplossing.nl kunnen medestanders hun stem uitbrengen voor het plan. Ik krijg veel steun, ook van CEO's van grote bedrijven. Mensen als Herman Wijffels en Feike Sijbesma van DSM juichen mijn plan toe. Mijn volgende stap zal zijn de Europese Commissie en de Verenigde Naties. Als heel veel mensen gaan zien hoe goed deze oplossing is, ontstaat er een kritische massa van medestanders die zo groot is dat die niet meer genegeerd kan worden. Samen zorgen we dat het geen ‘vergeten oplossing’ wordt. We moeten ophouden met wachten tot iemand anders het gaat doen. We moeten zelf aan de slag.” ■



Leven **na** de Dood

Er is leven, er is leven na de dood, zong Freek de Jonge. Freek is niet de beste zanger van Nederland, maar volgens velen is dit een waarheid als een koe. Althans volgens de gelovigen onder u. Ook voor de heidenen in Nederland wordt dat steeds vaker het geval. Met dank aan de pre-pack. Ondernemingen in zwaar weer kunnen met een stille bewindvoerder nog voor het faillissement werken aan een doorstart na faillissement. Dat zou goed zijn voor de banken, de schuldeisers en de werkgelegenheid. Ik waag het te betwijfelen. Volgens mij is het vooral goed voor de kwaadwillende DGA die op een makkelijke manier van de bank en van zijn mede-aandeelhouders af komt. Last van een beetje druk van de afdeling Bijzonder Beheer van de bank? Stress door een kritische aandeelhouder? Geen probleem. Gewoon even een pre-pack doen en je bent van ze af. Het klinkt als te mooi om waar te zijn, maar het werkt echt zo. Ik ken zelfs ondernemers die er alleen maar beter van zijn geworden. Eerst zijn ze aandeelhouder in een onderneming vol met bankschuld. En zijn geen 100%-aandeelhouder, maar bijvoorbeeld 65% omdat ze een investeringsmaatschappij aan boord hebben gehaald die geld inbracht voor de beoogde groei. Of erger nog, die de DGA voor een stukje heeft uitgekocht en gezorgd heeft voor een beetje geld op de bankrekening van de DGA. Als er dan een beetje tegenwind is dik je dit enigszins aan, je doet even een paar maanden niets aan acquisitie en roept dat de orderportefeuille tegenvalt. Als laatste druppel stop je even met debiteuren najagen en het Paradijs gloort. De liquiditeitspositie van de onderneming holt achteruit en je vraagt de bank vervolgens om extra ruimte. Gelukkig is het antwoord nee. Dan naar je mede-aandeelhouder. Wat kan die nog doen? Als die ook de portemonnee niet wil trekken is je opzets bijna geslaagd. Er rest je niets anders dan surseance aanvragen. Ja, je hebt zelf wat centjes om in te brengen

maar die hou je liever achter de hand voor de doorstart. Niemand kan je immers verplichten om dat geld in te brengen. Dan komt er een bewindvoerder. Als je geluk hebt is dit de Petrus waar je op heb zitten wachten. Hij is de poortwachter naar de Hemel. Als je als DGA met hem tot een deal komt over een doorstart is de Hemel bereikt. Het bedrijf start binnen een paar dagen door en je bent vanaf dat moment 100% aandeelhouder. En je mag ook nog eens kiezen welke personeelsleden je wilt meenemen en welke niet. Een ideaal scenario. De pre-pack als gids op de weg naar de Hemel. Er is leven na de dood. Maar niet voor de bank en de mede-aandeelhouder. Die blijven met een verlies achter in de failliete boedel. Enige voorwaarde is dat je als DGA een paar centjes achter de hand hebt om zo'n doorstart te kunnen doen. Maar als je eerder een minderheidsbelang hebt verkocht aan een investeringsmaatschappij dan heb je dat spaarpotje achter de hand. Vaak is het bedrag dat je hebt gecast groter dan het bedrag dat je in de doorstart moet stoppen, zodat je er per saldo nog wijzer van bent geworden ook. Voor de investeerder is het extra zuur dat met het geld dat hij ooit aan de DGA heeft betaald diezelfde DGA nu een doorstart doet. Waarmee het belang van de investeerder in de failliete onderneming waardeloos is geworden. Een bizarre speling van het lot. Nou ja, lot. Soms een doelbewuste strategie van de DGA, die binnen de mogelijkheden van de Nederlandse wet acteert en daarmee juridisch niets te verwijten valt. Moreel ligt dan anders, maar dat telt steeds minder in de zakenwereld. Als het om geld gaat zijn weinig mensen te vertrouwen. Een spijtige conclusie voor een investeerder, die van nature een optimist is. Immers, zonder optimisme zou ik nooit een cent investeren. Dan was ik wel riskmanager bij een bank geworden en zou ik ieder business-plan afschieten vanwege de aanwezige risico's. Gelukkig zijn er nog uitzonderingen: pareltjes van

ondernemers die te vertrouwen zijn. Selectie van ondernemers wordt steeds belangrijker. Als investeerder moet je meer psycholoog zijn dan rekenaar. De pre-pack zou volgens de voorstanders leiden tot een hogere opbrengst voor de boedel. Als econoom vraag ik me dat af. De stille bewindvoerder heeft maar 1 gegadigde voor de onderneming en dat is de ondernemer zelf. Vanuit mijn Economiestudie weet ik nog: meer vraag leidt tot een hogere prijs. Dus concurrentie in de vorm van meerdere bidders leidt altijd tot een hogere prijs. Een faillissement kent bijna alleen maar verliezers. In plaats van nieuwe wetgeving die een pre-pack eenvoudiger maakt zie ik liever wetgeving die een onderneming in problemen behoedt voor faillissement. Geef bedrijven in een surseance meer mogelijkheden om van overtollig personeel af te komen. Ik wil geen leven na de dood. Ik wil blijven leven. ■

Robert De Boeck

Directeur Antea Participaties

NU OOK TE VOLGEN OP
twitter via

Twitter.com/RobertDeBoeck.

I N F O

Stadhouderslaan 100
2517 JC Den Haag
Telefoon: 070 - 311 59 59
Fax: 070 - 311 59 50
Internet: www.antea.nl
E-mail: info@antea.nl


A N T E A