



Vooraf het Italiaanse 'maffiahoejje' is deze winter helemaal en vogue. De selectie p.129

tekst Martijn de Meulder
beeld Harmen de Jong



Geld- en kennisbron

Bij Antea denken investeerders mee met ondernemers.

Ik werkte al jaren samen met de ondernemers van bedrijven in de fondsen die ik runde. Waar je mee omgaat, word je mee besmet. Dus toen ik de kans kreeg, heb ik een managementbuy-out gedaan.' In 1999 startte (ex-)Staalbankier Robert de Boeck zijn eigen participatiemaatschappij en doopte deze Antea. Inmiddels zijn we twaalf jaar verder en is De Boeck toe aan het openen van zijn zesde fonds. 'Want er is een enorme kapitaalbehoefte in de markt. We hebben een tijdje minder gekocht, omdat de bedrijfswaarderingen naar ons idee te hoog waren. Maar veel bedrijven zijn juist nu weer op zoek naar groeikapitaal om te kunnen profiteren van de economische opleving die voor ons ligt. De waarderingen zijn nu, na de crisis, weer goed. Wat mij betreft is het weer tijd om te kopen.'

Antea verschaft kapitaal aan kleinere en middelgrote bedrijven in Nederland. Dat geld wordt door De Boeck en de zijnen opgehaald bij ondernemers en ex-ondernemers. 'Tegenwoordig noemen we ze *informal investors*. Zoals gebruikelijk in private equity investeren onze fondsen in verschillende bedrijven om het risico te spreiden, maar wij richten ons juist op een specifieke niche: het verstrekken van kapitaal aan bedrijven met bewezen bestaansrecht in de categorie van vijf tot vijftig miljoen euro omzet. Dat is de

afgelopen jaren een slimme strategie gebleken, dus daar houden we aan vast.' Want het afgelopen decennium is private equity het toneel geweest van een enorme schaalvergroting, waarin internationale megafondsen als KKR, Cinven en 3i *leveraged buy-outs* deden van soms vele miljarden. Een strategie die, zacht gezegd, niet altijd even succesvol was, zeker nadat de instroom van kapitaal vanwege de economische crisis was opgedroogd.

'Wij pakken het helemaal anders aan', vertelt De Boeck in zijn Haagse kantoorvilla. 'Onze fondsen investeren niet alleen in degelijke Nederlandse bedrijven, ze zijn ook tussen de tien en vijftien miljoen euro groot. Het spreidingsoptimum, dus het aantal bedrijven dat je in je portfolio kunt opnemen om maximaal rendement te behalen en onderwijl voldoende aandacht kunt geven aan die bedrijven, ligt rond de tien. Dus gemiddeld ligt de investering die we doen tussen één en anderhalf miljoen euro. Soms is het wat minder, dan gaan we tot drie miljoen. Dat hangt een beetje af van de investeringsbehoefte en groeikansen van elke specifieke onderneming. Ook onze investeringsstermijn is heel anders - die ligt niet vast. We houden een fonds vast tot we goede kans op een exit zien. Deze strategie is succesvol: het gemiddelde rendement van al onze fondsen, inclusief de bedrijven die ach-

terbleven, is netto 19,2 procent per jaar sinds de start van het eerste fonds. Dat vond ik zelf een verrassend hoog cijfer toen ik het voor het prospectus van het zesde fonds door de accountant liet uitrekenen.'

De Boeck verzamelt per fonds een stuk of vijftig investeerders, die ieder minstens 150 duizend euro inleggen. 'Daarmee krijg je een enorme *pool* van kennis in het fonds, want de meeste deelnemers zijn zelf ondernemer of ex-ondernemer en vinden het leuk om mee te denken met de portefeuillebedrijven. Op die manier kunnen we commissarissen leveren en zie je dat bedrijven vaak profiteren van het netwerk van de investeerders. Zo'n breed netwerk is ook praktisch omdat wij in alle sectoren investeren: van een bedrijf in zwaar wegtransport tot een groothandel in damesbeenmode. Als ze een sterk management, een bewezen concept en een gezonde groeipotentie hebben, zijn we altijd geïnteresseerd.'



'DE MEESTE DEELNEMERS ZIJN ONDERNEMER EN VINDEN HET LEUK OM MEE TE DENKEN MET DE BEDRIJVEN'

ROBERT DE BOECK (48)

was corporate finance-specialist en fondsbeheerder bij Staalbankiers | **Is nu** eigenaar van Antea, sinds 1999 | **Is ook** Rotterdammer, maar woont al twintig jaar in het Haagse Statenkwartier