

Financiering snelle groeiers

Veel vraag naar private equity

Snelgroeende bedrijven krijgen bij banken vaak nul op het rekest wat betreft groeifinanciering. Een alternatieve financieringsmogelijkheid is private equity.

Snelgroeende bedrijven maken voor hun financieringsbehoefte meer dan andere bedrijven gebruik van informal investors en participatiemaatschappijen, zo blijkt uit de Financieringsmonitor Groei van het EIM (2009). Familie en vrienden zijn voor veel snelle groeiers, vanwege de veelal grote financieringsbehoefte, niet geschikt als financieringsbron. Ook wordt door groei-bedrijven minder gebruik gemaakt van bankfinancieringen in vergelijking met andere gevestigde bedrijven.

"Banken zijn sinds de crisis zeer terughoudend met het verstrekken van financiering aan het mkb, zeker met betrekking tot groeifinancieringen", aldus Robert De Boeck (foto), oprichter en directeur van Antea. "Wat je wel steeds vaker ziet is

een combinatie van bancaire financiering en private equity."

Antea is een participatiemaatschappij specifiek gericht op het mkb. Investeerders in Antea zijn veelal (oud-)ondernemers die niet alleen hun geld, maar ook kennis beschikbaar stellen aan bedrijven. Antea richt zich op bedrijven met 15 tot ongeveer 150 werknemers en/of een omzet van 5 tot 50 miljoen euro. De Boeck: "Het mkb is een nichemarkt. Voor de grote investeringsmaatschappijen is het mkb te klein, dus die laten het links liggen. Dat is jammer want de laatste jaren is het mkb steeds belangrijker geworden."

"Een voordeel van Antea is dat wij laagdrempelig zijn in vergelijking met de gro-

equity

tere participatiemaatschappijen. Veel ondernemers hebben bij private equity toch nog altijd het idee van strak in pak geklede mannen met spreadsheets die je bedrijf komen binnenvallen en het overnemen. Al merk ik wel dat zich langzamerhand in het mkb ook een professionaliseringslag voordoet. Ondernemers schakelen steeds vaker een adviseur in als ze financiering nodig hebben. Dit kan de accountant zijn, maar ook een onafhankelijk fusie- en overname-adviseur."

Welke criteria hanteert Antea om in een bedrijf te investeren? De Boeck: "Een bedrijf moet allereerst groeimogelijkheden hebben, het zij autonoom of via overnames. Verder moet een bedrijf een domine-

rende positie, een plaats in de top vijf, hebben in de markt waarin het actief is. Dat creëert toegevoegde waarde voor strategische partijen. Ook moet er een goed management aanwezig zijn. Daar staat of valt het succes van een bedrijf mee. Bij Antea stellen we ook als voorwaarde dat het management zelf mee investeert in het bedrijf. Dat vergroot de betrokkenheid."

Volgens De Boeck is het aanbod van bedrijven dit jaar kwalitatief beter dan vorig jaar. "In 2009 kregen we voornamelijk financieringsaanvragen van bedrijven die op omvallen stonden. Die worden door een bank niet meer gefinancierd, dus wenden ze zich tot participatiemaatschappijen."

Maar die financiers dit soort bedrijven ook niet, er moet wel groeiperspectief zijn."

Ten slotte wil De Boeck er nog op wijzen dat ondernemers er rekening mee moeten houden dat ze met private equity een actieve partner in huis halen. "Voor een ondernemer die al dertig jaar lang eigen baas is, kan de bemoeienis van een participatiemaatschappij soms als lastig kunnen worden ervaren."

Een ondernemer die eerst vijftien jaar in loondienst heeft gewerkt en vervolgens via een management buy-in zijn eigen bedrijf start, zal daarentegen veel meer vrijheid ervaren. Die moest immers in loondienst ook al rapporteren, dus is het gewend." ▶

'Wij stellen als voorwaarde dat het management zelf mee investeert. Dat vergroot de betrokkenheid.'



Groefinanciering



Samen met Antea heeft Wouter Schortinghuis via een management buy-in winkelketen iCentre overgenomen. Inmiddels heeft hij tien nieuwe winkels geopend. Schortinghuis: "In twee jaar tijd is de omzet meer dan verdubbeld."

"Ongeveer drie jaar geleden besloot ik ondernemer te worden. Ik werkte in loondienst voor een participatiemaatschappij en met een exit had ik wat geld verdiend. Omdat ik niet van nul af aan wilde beginnen, ben ik met een aantal participatiemaatschappijen gaan praten over de mogelijkheden van een management buy-in (MBI). Zo kwam ik bij Antea terecht die in gesprek was met iCentre, een keten van Apple premium resellers. Antea was op zoek naar een ondernemer met kennis van de retailsector, met commerciële en leidinggevende ervaring. Kortom, wij ontmoetten elkaar op het juiste moment."

"Samen met Antea heb ik een aantal gesprekken met de twee eigenaren van iCentre gevoerd en hebben we uiteindelijk een bod gedaan. Daarna volgde een boekenonderzoek

en is het bod verder uitonderhandeld. Een belangrijke factor voor mij was dat de twee eigenaren direct na de verkoop uit het bedrijf zouden stappen. Tijdens de gesprekken was al duidelijk dat zij andere ideeën hadden dan ik. Ook hadden ze een andere stijl van leidinggeven. In twintig jaar tijd hebben ze weliswaar een klein, maar uiterst succesvol bedrijf opgebouwd. De volgende stap vergt echter een ander management."

"Het hele verkooptraject heeft zo'n negen maanden geduurd. In 2008 ben ik aan de slag gegaan. De twee eigenaren hebben mij nog wegwijst in het bedrijf gemaakt en aan het personeel voorgesteld. Het eerste wat ik gedaan heb is structuur aanbrengen in de organisatie. Om te kunnen groeien is een goede structuur een belangrijk fundament. Zo zijn inmiddels een financieel directeur, een marketing manager, een commercieel directeur en een aantal managers aangesteld. Ik heb het bedrijf in business units ingedeeld, en een transparant bonussysteem opgezet."

"Het doel van deze acquisitie is om zowel de omzet als het resultaat te verdubbelen gedurende de periode dat Antea investeerder is. In de afgelopen twee jaar heb ik tien winkels geopend. Toen ik in het bedrijf stapte bedroeg de omzet dertig miljoen euro. In twee jaar tijd is dit ruim verdubbeld naar 70 miljoen euro. Alleen al dit jaar hebben we zes winkels geopend, waarvan vier in de tweede helft van het jaar. Deze dragen pas volgend jaar volledig bij aan de omzet. Het loopt dus goed."

"Eén van de zaken die we goed geregeld hebben is de financiering. iCentre heeft twee aandeelhouders: Antea heeft een belang van 80% en ik houd 20% van de aandelen. Om de groei te faciliteren heeft Antea middelen ter beschikking gesteld. Daarnaast is er een bancaire financiering. Dat was nog voor de kredietcrisis. Er waren vier banken die ons wilden financieren. Het geheel gaf voldoende ruimte om onze groeiplannen daadwerkelijk te realiseren. Nu zijn we zo ver dat we nieuwe winkels uit de eigen cashflow kunnen financieren."

"Als grootaandeelhouder heeft Antea twee commissarissen, beiden oud-ondernemers, aangesteld en ik één. De commissarissen

hebben vier keer per jaar overleg, daar is overigens ook de financieel directeur van iCentre bij aanwezig. Per kwartaal worden de cijfers besproken en eventuele potentiële overnames. Een keer per jaar worden de begroting en het jaarplan opgemaakt. Er zijn duidelijke afspraken gemaakt over de bevoegdheden van de directie en over welke

In twee jaar tijd tien winkels erbij

zaken de Raad van Commissarissen (RvC) moet beslissen. De lijnen met de RvC zijn kort zodat er snel kan worden gehandeld. Dat is cruciaal als je wilt groeien."

"Hoewel Antea geen concrete exitstrategie heeft vastgelegd, maakt een exit natuurlijk wel onderdeel van hun strategie uit. Als de resultaten volgend jaar goed zijn, kan ik mij voorstellen dat ze hun belang van de hand willen doen. Er is overigens wel een 'drag along, tag along' clause in het contract opgenomen. Dit houdt onder meer in dat als Antea haar aandelenbelang verkoopt, ik mijn aandelen ook moet verkopen. Dit is vrij gebruikelijk."

"Tot nu toe heb ik uitstekende ervaringen met Antea. Ik heb in het verleden voor Engelse investeringsmaatschappijen gewerkt, die zaten je veel meer op de huid. Hierbij wil ik wel de kanttekening maken dat het momenteel erg goed gaat met het bedrijf. Van de crisis hebben we bijvoorbeeld nauwelijks last gehad."

"Voorlopig hebben we nog voldoende groei-mogelijkheden. In Nederland willen we verder groeien door enerzijds winkels te openen en anderzijds door overnames. Ook zijn we naar uitbreidingsmogelijkheden en overnamekansen in het buitenland aan het kijken. Denk dan aan landen waar de penetratiegraad van Apple nu nog laag is, zoals in het Oostblok, Spanje en Portugal. We zitten nu in de verkenningsfase om te zien wat er mogelijk is. Ik verwacht dat binnen een jaar de naam iCentre ook in het buitenland aanwezig is." ■