

‘Wij geven ondernemers veel vrijheid’

Antea is één van de oudste participatiemaatschappijen in Nederland. Oprichter en directeur Robert De Boeck heeft al veertientallen investeringen en succesvolle exits achter de rug. Ons geheim? ‘Wij spreken de taal van de MKB-ondernemer.’

Het verhaal van Antea begint onvermijdelijk bij *Robert De Boeck*. De kleurrijke en welbespraakte oprichter en directeur van Antea is al ruim 25 jaar een bekende verschijning in de Nederlandse private equity wereld. Begin jaren negentig zette hij als zakenbankier bij het toenmalige Staalbankiers een participatiemaatschappij op voor MKB-bedrijven. Daarbij werd het kapitaal ingebracht door succesvolle oud-ondernemers; inmiddels een bekend concept, maar in die tijd een noviteit. De Boeck: ‘Private equity voor het MKB bestond in die jaren nog niet. Bedrijven bleven binnen de familie of werden door andere bedrijven overgenomen. Voor de financiering werd bij de bank aangeklopt, van een participatiemaatschappij had nog nooit iemand gehoord.’

Toegevoegde waarde

In 1999 pakte De Boeck zijn eigen ondernemerskans door via een management buy-out de participatietak van Staalbankiers te verzelfstandigen onder de naam Antea. En met succes: bijna twintig jaar later heeft Antea een beheerd vermogen van circa 60 miljoen euro, ingebracht door ruim 300 informal investors en een portefeuille van 12 deelnemingen.

Gevraagd naar het onderscheidend vermogen van Antea hoeft De Boeck niet lang na te denken. De Boeck: ‘Onze participanten zijn zeer bepalend voor het suc-

ces en de toegevoegde waarde van Antea. Dat netwerk bestaat uit ruim 300 informal investors, merendeels succesvolle actieve en ex-ondernemers met verschillende achtergronden en afkomstig uit diverse sectoren.’ Die informals verschaffen volgens De Boeck niet alleen het geld voor de benodigde investeringen, maar zijn met hun kennis, ervaring en netwerk ook waardevol als klankbord. De Boeck: ‘De meeste bedrijven waarin we investeren hebben nog geen raad van commissarissen of advies. Terwijl dat toch heel nuttig kan zijn want ondernemen is nou eenmaal een eenzaam beroep. Dan is het fijn om eens met een ervaren ondernemer te sparren die met een frisse blik naar het bedrijf kan kijken.’ Een ander voordeel van de participanten is dat ze naast hun actieve rol binnen Antea of bij de deelnemingen ook fungeren als ogen en oren van de investeringsmaatschappij. De Boeck: ‘Een groot deel van mijn dealflow krijg ik - naast de gebruikelijke kanalen - ook via mijn participanten. Ze hebben allemaal een groot netwerk, we worden regelmatig getipt over een interessant bedrijf om in te investeren.’

Pre-exit

Een groot verschil met toen De Boeck 25 jaar geleden begon als investeerder is dat de aandacht voor ondernemerschap in Nederland spectaculair is toegenomen. De Boeck: ‘In plaats van een mooie baan

bij Heineken, Shell of Unilever wil de huidige generatie studenten liever een eigen bedrijf. Tien jaar geleden moest ik bij een lezing in het land nog uitleggen wat een management buy-in, private equity of een pre-exit is. Nu weten de meesten wel waar ik het over heb.’

Gamechanger

Met name het fenomeen pre-exit is volgens De Boeck de afgelopen jaren een gamechanger geweest in de overnamemarkt. Waar voorheen de oudere generatie ondernemers vooral inzetten op een volledige verkoop van hun bedrijf is de nieuwe generatie ondernemers veel eerder bereid om alvast een gedeelte te verkopen. Daarmee kunnen ze in ieder geval al een stuk opgebouwde waarde veilig stellen. De Boeck: ‘Veel ondernemers realiseerden zich na de financiële crisis dat het niet verstandig is om alle eieren in één maandje te leggen. Een ander voordeel van een pre-exit is dat je als ondernemer de baas blijft in je eigen bedrijf. Je krijgt een professionele investeerder aan boord en samen kun je in een periode van 5 tot 7 jaar nog een keer een mooie groeistap maken die in een tweede exit kan worden verzilverd.’

Eind 2017 haalde Antea binnen anderhalve maand een recordbedrag op van 30 miljoen euro. Geld dat de komende tijd geïnvesteerd kan worden. In groeiende bedrijven die expansiefinanciering zoeken, vol-



Robert De Boeck

‘Je moet een ondernemer en zijn team laten ondernemen en niet de hele dag lastig vallen met goed bedoelde adviezen’

wassen ondernemingen met een opvolgingsprobleem of als gedeeltelijke herplaatsing in de vorm een pre-exit. Tickets liggen tussen de 1,5 en 7,5 miljoen euro. Antea heeft volgens De Boeck geen sectorfocus, met een lichte voorkeur voor Food, Industrie, ICT, Media en Zakelijke dienstverlening. Maar als er een mooie kans voorbij komt in een andere sector wordt daar ook serieus naar gekeken. De Boeck: ‘We geloven heilig in spreiding, uit alle wetenschappelijke onderzoeken blijkt dat elke keer een beter rendement

op te leveren dan sectorspecialisatie. Daar blijven we dus consequent aan vasthouden.’

Succesfactor

Een andere pijler waar Antea de komende jaren aan blijft vasthouden is de focus op het MKB. De Boeck: ‘Wij hebben verstand van de MKB-markt, spreken de taal van de ondernemer en geloven in ondernemerschap.’ Want in vergelijking met veel andere investeringsmaatschappijen krijgen de ondernemers bij Antea volgens

De Boeck veel vrijheid. ‘Uiteindelijk zijn er drie factoren bepalend voor het succes van een bedrijf: management, management en management. Dan moet je de ondernemer en zijn team ook laten ondernemen en niet de hele dag lastig vallen met goed bedoelde adviezen. In het MKB is de ondernemer de ziel van de onderneming. Diens ondernemingszin moet je niet willen beknotten.’

Meer informatie op www.antea.nl