

'Het mkb ziet ons niet meer als sprinkhanen'

door Gert van Harskamp

AMSTERDAM Bedrijven in het midden- en kleinbedrijf en private equity kunnen niet meer zonder elkaar. Private investeerders zijn goed voor 50% tot 70% van de overnames in het mkb, volgens marktonderzoekers Brookz en Marktlink. Ook het verkopen van een deelbelang neemt een grote vlucht.

„Vorig jaar hebben wij vijf grote deals gedaan”, zegt Robert de Boeck, oprichter en directeur van het Haagse private equityhuis Antea. „Dat waren eigenlijk allemaal pre-exits. Dat zijn dan ondernemers of directeur-grotaandeelhouder (dga's) die een deel willen cashen om zo hun risico te spreiden en die tussen vijf en zeven jaar hun zaak volledig willen verkopen.”

Volgens De Boeck zijn dit uitermate aantrekkelijke deals voor private equity, omdat zo'n bedrijf gewoon door blijft gaan. „Het bedrijf gaat door onder hetzelfde management. Na de deal hoeft u als investeerder geen nieuwe algemeen directeur te zoeken die de onderneming leidt. Dat is ideaal, want probeer die maar eens te vinden.”

Antea richt zich met een belegd vermogen van in totaal zo'n €100 miljoen op het mkb. Het heeft een belang in vijftien mkb-bedrijven. Vorig jaar wist Antea €50 miljoen op te halen bij 180 particuliere investeerders voor inmiddels het negende investeringsfonds sinds de oprichting in 1992.

„In het eerste fonds zat



In het kort

- Private equitybedrijf Antea richt zich met een belegd vermogen van €100 miljoen op het mkb.
- Vorig jaar stak het fonds geld in cafetariaketen Kwalitaria, maar ook in een ict-bedrijf.
- Investeerders stroomden toe omdat 2022 geen goed beursjaar was.
- Overnames zijn de laatste tijd duurder geworden door de gestegen rente.

slechts f3 miljoen en daar hebben we destijds drie maanden over gedaan om dat bij elkaar te krijgen”, zegt De Boeck. „Dat was nu binnen een paar dagen ge-

piept. Het geld komt vooral van ondernemers en ex-ondernemers. Het geeft aan dat private equity populair is om in te investeren. De rente was negatief, aandelen deden het afgelopen jaar slecht en er is veel onzekerheid op de beurs. Dan zie je dat private equity een goed alternatief is. Dat maakt funding voor ons wel een stuk makkelijker.”

Met het nieuwe fonds verwacht Antea de komende jaren in tien tot twaalf bedrijven te investeren. Afgelopen jaar baarde de

Haagse investeerder nog opties door cafetariaketen Kwalitaria over te nemen. Daarnaast stak het geld in letselschadebureau JBL&G, ict-bedrijf Ventus en technisch dienstverlener The People Group.

Interessanter

„We hebben afgelopen jaar onderzoek gedaan naar tweehonderd bedrijven en zijn tot deze deals gekomen”, vertelt De Boeck. „We merken echt dat private equity voor mkb-bedrijven steeds interessanter wordt, in plaats van een overname door of een fusie met een ander bedrijf. Mkb'ers waren tot enkele jaren geleden nog heel terughoudend. Het beeld over private equity was dat we sprinkhanen waren die bedrijven leegaten.”

„Ze dachten dat een overname door private equity minder geld zou opleveren

Directeur en oprichter Robert De Boeck van private equityhuis Antea, FOTO SERGE LIGTENBERG

dan een overname door een branchegenoot. Maar inmiddels betalen private equityfondsen veel meer dan andere bedrijven, volgens marktanalisten vaak tot wel 30%.”

Antea zit inmiddels in vijftien bedrijven

Antea waardeert een bedrijf op zo'n vijf tot 7,5 keer het bedrijfsresultaat (ebitda). „Twee tot 2,5 keer die ebitda financieren we met een bankle-

ning, dat is ongeveer 30% tot 50% van de overnamesom”, zegt De Boeck. Maar door de rentestijging van 2,3% naar 6% is die banklening wel veel duurder geworden.

Opvallend is dat dit amper invloed heeft op de waardering van bedrijven. Een overname wordt door de hogere rentelasten een stuk duurder. De Boeck: „De waardering is nu 5% tot hooguit 10% lager. Dat is te weinig voor een ondernemer om de verkoop niet te laten doorgaan.”

De Boeck ziet wel een enorme professionalisering bij mkb-ondernemingen. „Ik ken geen ondernemer meer die geen corporate adviseur heeft. Met ons nieuwe fonds mikken we op een rendement van 10% per jaar na aftrek van kosten. Over de afgelopen dertig jaar hebben we ongeveer 10% per jaar gehaald.”

'SHELL WEG UIT RETAIL'

Energieconcern Shell overweegt om te stoppen met zijn prille retailactiviteiten in Nederland, het direct leveren van energie aan huishoudens. Ook in Groot-Brittannië en Duitsland ligt deze dienstverlening onder de loep. Dat heeft het bedrijf donderdag aan het personeel gemeld, bevestigt een woordvoerder. Vooral in het Verenigd Koninkrijk, waar Shell Energy Retail 1,4 miljoen mensen bedient, vallen de resultaten tegen. Shell bekijkt nu of het de onderdelen moet afstoten vanwege „moeilijke marktomstandigheden”. De nieuwe topman Wael Sawan, die in januari Ben van Beurden opvolgde, is bezig met 'een strategische evaluatie', aldus de woordvoerder „maar dat gebeurt binnen Shell doorlopend”. In Nederland levert Shell sinds enige tijd direct aan consumenten. Het wil ook ener-



Energieleverancier Shell gaat met de stofkam door zijn retailactiviteiten. FOTO ANP/HH

gie leveren voor batterijauto's bij mensen thuis. Europese energieleveranciers worstelen al langer met hoge inkooprijzen, en concurreren fel om retailklanten te behouden. Daardoor worden hun marges gedrukt.