SPECIAL

25 jaar Antea

iN business

JAARGANG 26 | JULI 24

Antea Relatiemagazine | Nr. 1

Tino Martin schittert op jubileumfeest Antea

PAG 14 - 15

Inhoud

03 Voorwoord

04 De oudgedienden

06 Gouweloos wint Antea Award

07 Geen woorden maar daden

08 Mr. Life Hammer

09 De Unicorn

10 De Antea-crew

14 Jubileum-feest in Diligentia

16 Kassa!

17 De communicatieman

18 Corporate Finance-adviseurs

20 Nieuwjaarsreceptie

22 Een hoogvlieger

23 Jong Ondernemen

24 In Memoriam: Zweder van Hövell

26 Boeckje met Quote-columns

27 Column

Zilveren jubileum

Op 1 april 1999 begon ik met een secretaresse, een nieuwe Investment Manager, een paar van Staalbankiers geleende bureaus en een mobiel Ben-abonnement op de Lange Vijverberg. De naam Antea had ik bedacht dankzij mijn buurvrouw die mij een boek leende over de Griekse mythologie. Antea was de Koningin van de Dageraad en de dageraad staat voor een veelbelovend begin dus dat leek mij een mooie symboliek. En het begon met een A zodat we in alle lijstjes van investeringsmaatschappijen bovenaan kwamen te staan. Om het tijdsbeeld te schetsen: de smartphone bestond nog niet, het CDA had 20 zetels en Ajax was nog een topclub. Het inkt van de Management Buy-Out overeenkomst met Staal was nog nat en we begonnen met de voorbereiding van ons derde fonds. De rest is geschiedenis. We zijn inmiddels actief met ons negende fonds en vierden op 15 juni met bijna 500 relaties ons 25-jarig bestaan in Theater Diligentia in Den Haag.

Bij zo'n mijlpaal hoort een dankwoord. Met het gevaar dat je iemand vergeet. Maar ik doe toch een poging. Allereerst natuurlijk aan alle participanten van toen en de commissarissen van het eerste uur, die mij destijds het vertrouwen gaven en unaniem instemden met de Management Buy-Out. En de participanten die nadien toestroomden in de fondsen die volgden, ook jullie heel veel dank voor het vertrouwen. De klant is ons bestaansrecht. Maar uiteraard ook alle ondernemers die ervoor kozen om hun bedrijf geheel of gedeeltelijk te verkopen aan Antea en ons te betrekken als partner bij de verdere uitbouw van jullie bedrijf. Voor zo'n ingrijpende stap is vertrouwen en een klik nodig. Ook dank aan alle fusie- en overname-adviseurs met wie in die 25 jaar een hechte band is ontstaan. Jullie zijn voor ons een belangrijke bron voor proposities en alleen als jullie ons positief aanbevelen bij jullie klanten om een samenwerking mee aan te gaan komen we tot nieuwe participaties. Tot slot dank aan alle collega's voor jullie inzet en betrokkenheid. Antea is geen eenmansbedrijf en kan alleen de goede naam behouden die we hebben in de private equity-wereld dankzij jullie. Ik was niet altijd een makkelijke collega, maar altijd met één doel voor ogen: kwaliteit en betrouwbaarheid voor onze participanten en deelnemingen.

In dit themanummer van *InBusiness* blikken we terug op die 25 jaar. Met enkele participanten van het eerste uur, met ex-deelnemingen, met Corporate Finance-adviseurs en met mijn huidige collega's. Zo'n terugblik heeft altijd als gevaar dat het klinkt als *Wij van WC-eend adviseren WC-eend*, maar daar moet de lezer maar doorheen prikken. Bovendien... natuurlijk adviseren wij WC-eend.

De geschiedenis was mooi, maar ik hoop en verwacht dat hetzelfde geldt voor de toekomst van Antea. Wij hopen ook de komende 25 jaar een partner te zijn voor Informal Investors die willen investeren in het Midden- en Kleinbedrijf en voor DGA's die een exit of pre-exit willen. Op naar het gouden jubileum!

Robert De Boeck

Van ondernemer tot investeerder

Cor de Wit (79) nam deel in bijna alle Antea-fondsen. Alleen fonds VIII ontbreekt in zijn portefeuille. “Daar heb ik nog steeds spijt van.” In dit jubileumnummer mag deze Informal Investor niet ontbreken. Een bijzonder verhaal over een bevlogen ondernemer die Antea als voorbeeld zag op zijn weg naar het investeerdersvak.

Kun je iets vertellen over je achtergrond?
“In mijn werkzame leven was ik eigenaar van de Markt Group, importeur van Gardena-tuinartikelen in een aantal Europese landen. In 1985 kocht ik dit bedrijf, waar ik op mijn 16e aan de hand van mijn moeder solliciteerde, via een Management Buy-Out uit de Midland Bank. In 1987 kreeg ik voor het eerst één miljoen gulden overgemaakt. Dat was een schokkende ervaring, ik kom uit een rood nest. Opeens bedacht ik: stel dat het zo goed blijft gaan, dan word ik een rijk man. Wat moet ik met dat geld?”

Bij Antea deelnemen bijvoorbeeld
“Zeker, op advies van mijn accountant investeerde ik in 1992 in het eerste Antea-fonds. Het was het begin van een lange samenwerking. Ik heb in acht van de negen fondsen van Antea meegedaan en altijd met veel plezier. In de eerste twee fondsen vervulde ik een aantal commissariaten onder andere bij Japan Insite, SIM Holland en AV Flexologic. Ik was gestreeld en kon nu in mijn omgeving vertellen dat ik commissaris was. Het moeilijkste vond ik om afstand te houden. De verleiding is groot om het zelf te willen doen.”

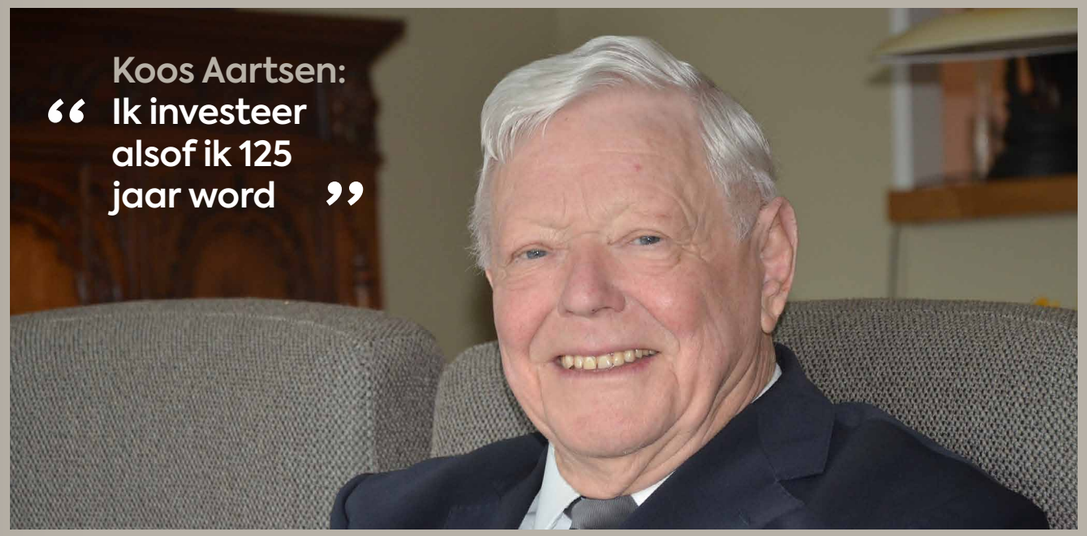
Je begon al vrij snel een eigen investeringsmaatschappij
“Op een gegeven moment dacht ik: wat Antea kan, kan ik zelf ook. In Met 2 andere Informal Investors vormde ik een groepje en in 1997 plaatsten we advertenties in de Telegraaf waarin we bedrijven op zoek naar geld vroegen om contact op te nemen. Op zaterdagochtend namen we de reacties door. Het waren vooral oplichters en uitvinders die geld zochten Ik besloot het professioneler aan te pakken en nam een financiële man aan. Als iemand me vroeg: *wat doe je?*, kon ik zeggen: “Ik ben Informal Investor.” Naast mijn deelname bij Antea bouwde ik via De Wit Invest een kleine portefeuille op van kinderdagverblijven tot fietsen, van garagedeuren tot sushi. Een dure bezigheidstherapie? Ach, de één verzamelt postzegels en ik doe in bedrijven. Antea is een voorbeeld voor mij geweest. Ik heb heel veel van Antea en Robert De Boeck geleerd.”

↗

Wat is de rode draad die je in veel MKB-bedrijven ziet?
“Bij Midland Bank heb ik van de CEO geleerd: *profit is the result of knowing how to deal with numbers.* Zonder cijfers kun je niet sturen. Het probleem van veel ondernemers is dat ze alleen kijken naar omzet. Het eerste wat ik doe als ik instap in een bedrijf als investeerder, is de financiële rapportage op orde brengen. Bij veel bedrijven in problemen is de oorzaak een gebrek aan goede financiële verslaglegging en sturing. Aan die uitspraak van de Midland-CEO heb ik overigens zelf toegevoegd: *and people.* Het moeilijkste en belangrijkste van investeren is het beoordelen van mensen. Ik ben soms te goedgelovig. Professor Heertje die ooit mijn adviseur was zei me ooit toen ik een paar slechte investeringen had gedaan: Cor, jij moet niets veranderen, alleen een vleugje wantrouwen ontwikkelen.”

Als enige participant zat je ooit tegenover Antea aan tafel. Hoe beviel dat?
“Dat was bij de garagedeurenfabrikant Centurion. Antea was aandeelhouder en vroeg mij erbij als mede-aandeelhouder toen het wat minder ging. Toen het de onderneming onder een nieuwe directeur op enig moment weer voor de wind ging, wilde ik mijn schoonzoon in het bedrijf halen. Robert De Boeck voelde daar niets voor. “Ik hou niet van nepotisme”, zei hij. Ik dacht, “weet je wat: dan koop ik Antea wel uit.” Dat heb ik geweten. De Boeck moet hebben gedacht: “van die emotionele familieband gaan we eens even gebruik maken.” Ik heb zelden zo’n taaie onderhandelaar tegenover me gehad. Ik betaalde uiteindelijk de hoofdprijs. Maar onze relatie is altijd goed gebleven.”

De fondsenverzamelaar



Koos Aartsen (86) nam deel in alle negen Antea-fondsen. “Ik kijk altijd naar de mensen en in de Antea-mensen heb ik vertrouwen.” Ruim baan in dit jubileumnummer voor deze Antea-participant van het eerste uur.

Wat is je achtergrond?
“Ik ben actief geweest in verzekeren en reizen. Na 2 jaar bij een assurantiekantoor te hebben gewerkt zei Paula mijn vrouw: “Koos, dat kunnen we zelf toch ook?” en in 1962 begon ik mijn eigen kantoor. Door dag en nacht te werken is dit een bloeiend bedrijf geworden. Toen ik voor het eerst opa werd heb ik het assurantiebedrijf verkocht. In de tussentijd had ik ook een van de grootste reisbureaus opgezet, maar dat zag ik niet als werken. Van reizen had ik namelijk geen verstand. In 2003 verkocht ik het reisbureau en werd full-time opa en investeerder.”

Wat zijn je ervaringen met investeringen in bedrijven?
“In het begin investeerde ik zelf in vooral jonge ondernemers. Dat heeft me weinig opgeleverd. Al

↗

vrij snel stond ik in Brabant bekend als een succesvol ondernemer. Uit je netwerk komen dan bekenden naar me toe die me vroegen te investeren. Dat moet je dus nooit doen. Investeren vanuit emotie heeft me bijna altijd geld gekost. Ik ben daar niet de man voor. Ik ben te goed voor die mensen."

En met fondsen?
"Dat bevalt veel beter. De noodzakelijke kennis koop ik daarmee in. Bovendien ben ik op die manier af van de emotie en het bespaart me heel veel tijd. Ook de spreiding spreekt me aan. Zeker als je zoals ik in meerdere Antea-fondsen meedoet dan heb je op een gegeven moment een breed gespreide portefeuille MKB-bedrijven. Ik doe ook bij andere fondsen mee maar Antea is voor mij toch wel de meest professionele. Ze zijn zeer serieus, doen gedegen onderzoek, gaan niet over één nacht ijs en passen een strenge selectie toe. En ook de communicatie en de rapportages zijn erg goed. Via de bedrijfsbezoeken die ze organiseren krijg je een goed beeld van de bedrijven waarin we investeren. Samen met Paula ben ik naar de bedrijfsbezoeken van Interhal, Ten Cate, Thermoware en Kwalitaria geweest."

Wat vond je de mooiste Antea-deal?
"APOC, het bedrijf dat handelt in vliegtuigonderdelen, sprak me het meest aan. Niet zozeer vanwege het uitstekende rendement dat de Antea-participanten hierop behaalden, maar vooral om de activiteiten. Het gaat om het spel en niet om de knikkers. Vliegtuigen interesseren me. Vroeger heb ik bij de luchtmacht gezeten hier in Breda", en hij wijst naar de kazerne waar hij nu 10 jaar tegenover woont.

Hoe ziet je beleggingsportefeuille eruit?
"Mijn portefeuille bestond heel lang voor 50% uit vastgoed, 40% uit aandelen en 10% uit private equity. Het vastgoed begon met één huisje van 5.000 gulden en later ging het om grotere bedragen. Ik heb één gebrek: ik kan geld niet onbenut laten. Ik sta altijd rood. Ik wil alle cash-flow weer investeren. Ik zal nooit één cent op een spaarrekening zetten. Ook in obligaties zie ik niks. Geen beleggingsadviseur kan me hiervan af praten. De laatste jaren is de verdeling gewijzigd. Ik heb heel veel vastgoed verkocht en ben meer in private equity gaan investeren."

Ga je ook weer meedoen in Antea X?
"Vanzelfsprekend, ik ben zeer tevreden. Mijn leeftijd zie ik niet als een beletsel. Ik investeer alsof ik 125 jaar word. Bij het 50-jarig Antea-jubileum ben ik er graag weer bij. Die feestjes in Diligentia zijn stuk voor stuk toppertjes."

PRIJS

Gouweloos-directeur wint Antea Award

Jurriaan Kasius, algemeen directeur van Gouweloos Elektrotechniek, heeft de Antea Award 2023 gewonnen. Die Award wordt toegekend aan de beste ondernemer uit de Antea-portefeuille van het afgelopen jaar. Jurriaan kreeg de Award, die voor de 19e keer werd toegekend, uitgereikt tijdens de Antea Nieuwjaarsreceptie door Marc Adriani en Wendy Beenakker, respectievelijk hoofdredacteur en adjunct-hoofdredacteur van BNR. De jury prees de directie van dit Rotterdams technisch installatiebedrijf voor de forse omzet- en winstgroei in 2023, de grote orderportefeuille en de afwezigheid van personeelsverloop.

Gouweloos is een gerespecteerd en goed bekendstaand technisch installatiebedrijf dat aansprekende projecten doet voor opdrachtgevers als het Rijksvastgoedbedrijf, Goldman Sachs en Amazon en is een volwaardige partner voor grote aannemers. Vooral in de gevangeniswereld heeft zij een uitstekende naam opgebouwd. Voor 2024 wordt een verdere groei van omzet en EBITDA voorzien. De jury prees de winnaar tenslotte voor de snelheid en de wijze waarop hij het bedrijf en de sector zich eigen heeft gemaakt. Jurriaan Kasius deed in 2021 samen met Antea een Management Buy-In na een lange corporate carrière bij Nokia.
De jury bestond uit Peter van Es (voorzitter van de Raad van Commissarissen van Antea Participaties VI), Peter van Dobben de Bruyn (voorzitter RvC VII en VIII), Wiet Heerkens Thijssen (voorzitter RvC IX) en Robert De Boeck van Antea.

EX-DEELNEMING

Geen woorden maar daden

Hans Ketterings in 2006

IT-ondernemer Hans Ketterings deed maar liefst 3 keer zaken met Antea. Daarmee mag hij natuurlijk niet ontbreken in deze terugblik op 25 jaar Antea.

De eerste keer was nog gedeeltelijk in de Staal-periode: tussen 1996 en 2000 participeerde fonds I in logistiek IT-bedrijf Europe Transport Automation (ETA) in Rotterdam. Hans Ketterings: "Dat was mijn eerste ervaring in private equity en was best spannend. Opeens komt er een enge mijnheer uit Den Haag je bedrijf binnen. Ik kwam terecht in een wereld die ik niet kende. Dat is net als een nieuwe vriendin: pas na een jaar weet je of je de goede keuze hebt gemaakt. Nu is het helemaal niet meer spannend. Ik weet inmiddels dat er geen onbalans is in de onderlinge verhoudingen. Je denkt als ondernemer al snel dat je afhankelijk bent van de investeerder. Het is misschien wel andersom. Als investeerder ben je totaal afhankelijk van de directie van een bedrijf. Het is eigenlijk van 2 kanten eng. Maar vertrouwen is alles."

Professionalisering
Op de vraag naar de grootste toegevoegde waarde van Antea antwoordt de rasechte Rotterdammer zonder nadenken: de professionalisering aan de top. "Je ziet veel meer het belang van scheiding van bevoegdheden van een RvC, directie en aandeelhouders. Zonder structuur kun je niet groeien. Het positieve van Antea is dat ze bereid zijn om af en toe risico's te nemen. Als je denkt als een bank dan zoek je alleen maar naar zekerheid en dat remt de groei. Antea zit zo niet elkaar en is veel ondernemender."
In 2000 realiseerden Antea en Ketterings een mooie exit. Voor 14 keer de kostprijs werd ETA binnen 4 jaar verkocht aan een Duits beursgenoteerd bedrijf.
"Na een jaar, toen er bij de Duitse moeder van alles misging, kocht ik het bedrijf weer terug. Dat was wel stoer. Ik sprokkelde al mijn geld bijeen en nam een hypotheek op m'n huis. Ik veranderde de naam van het bedrijf in Cat Logic. In 2006 haalde ik Antea weer binnen als aandeelhouder. Tegenwoordig noemen we dat geloof ik een pre-exit. Ik zag het als een gelegenheid om een stuk van mijn risico weg te nemen en verkocht 30% aan Antea. Ook dat pakte goed uit. Na een jaar verkochten we de onderneming voor ruim 2 keer de Antea-kostprijs."

Finalist
Bij het derde IT-bedrijf, Finalist, was weer sprake van een andere situatie. "Daar had ik 2 aandeelhouders, een soort Waldorf en Statler, die overal bij dwars lagen. In 2012 trad Antea toe door hen uit te kopen. Voor Antea-begrippen is die 12-jarige participatieperiode best lang. Ze kunnen niet zonder me", zegt Ketterings lachend. "Nu we een aantal fantastische jaren bij Finalist achter de rug hebben zal een exit op niet al te lange termijn plaatsvinden. Je moet altijd te vroeg verkopen, zei De Rothschild ooit. Bij een opgaande lijn moet je uit een bedrijf stappen. Een koper wil ook nog groeiperspectief zien."

De afsluitende vraag is: komt er nog een vierde gezamenlijke participatie?
"Deze drie IT-investeringen zijn Antea heel goed bevallen. Het rendement op die drie exits zal ruim boven het Antea-gemiddelde liggen, dus die sector is een goede. Maar het wordt wel eens tijd dat we het omdraaien. Antea moet nu mij maar eens bellen voor een mooie IT-deal. Nu is het hun beurt."

Mr Life Hammer

In 2002 kocht Antea samen met Ján Franken de rechten op de Life Hammer. Een bijzondere participatie omdat Antea geen bedrijf kocht maar een product waar door Ján Franken een bedrijf omheen werd gebouwd. Eind 2011 vond een gezamenlijke exit plaats door verkoop aan een andere investeringsmaatschappij.

"Ik weet nog waar ik was toen Robert De Boeck mij belde om te praten over Life Hammer", vertelt de bevlogen ondernemer. "Zo'n moment vergeet je nooit, omdat het een ijkpunt in mijn leven was. Ik stond op een roltrap in Kroatië waar ik voor mijn toenmalige werkgever Dunlop was. Ik hield me bij Dunlop bezig met het opzetten van bedrijven in Oost-Europa. Ik dacht "als ik het daar kan, kan ik het overal" en was wel toe aan iets voor mijzelf. Daarom had ik kort daarvoor kennisgemaakt met Antea. Een paar maanden na dat telefoontje kochten we samen de rechten op de Life Hammer, een instrument dat in de auto kan worden gemonteerd en bij een ongeval kan worden gebruikt om je ruit in te slaan."

Samenwerking

Behalve het regelen van de exit blikt Ján Franken tevreden terug op zijn bijna 10-jarige samenwerking met Antea. "Die is fantastisch geweest, ik kan niet anders zeggen. Ik had een klik met Robert, mijn contactpersoon bij Antea. Dat is cruciaal. We denken hetzelfde over ondernemen. Je krijgt als ondernemer heel veel vrijheid en een goede ondersteuning, niet op een afzeikerige manier maar opbouwend. Als commissaris uit het Antea Informals-netwerk kreeg ik Paul Mönking. Paul heeft me geleerd me te focussen en niet bezig te houden met bijzaken. Die focus heeft ons geen windeieren gelegd."

Exit

In 2011 werd de onderneming succesvol verkocht. "We maakten een geweldig rendement van 33% per jaar. Na bijna 10 jaar wilde ik het rustiger aan gaan doen en wilde ik meer tijd aan m'n gezin besteden. Een nieuwe investeerder trad toe en ik investeerde een deel van mijn opbrengst weer terug. Ik kan goed de verschillen zien tussen Antea en andere investeerders. De vrijheid van ondernemen is bij Antea veel groter en dat is als directeur veel prettiger dan een hele strakke aansturing. Ikzelf ben me meer met beleggen gaan bezighouden. Ik ben in vastgoed en start-ups gaan investeren en ben bij Antea gaan meedoen in hun fondsen en een paar co-investeringen. Wat moet ik anders met dat geld doen? Als ik het aan mijn vrouw geef is het zo weg", zegt hij lachend. "Bij Antea ben ik commissaris geworden bij hun deelneming in Interhal, leverancier van glas, serviezen en bestek. Dat is ontzettend leuk. Ondernemers zitten vaak in een cocon. Als buitenstaander met relevante ervaring kun je ze daar uithalen met meer een helicopterview. Met frisse ideeën probeer je ze wakker te schudden. Zo heb ik zelf ook altijd heel veel gehad aan mijn Raad van Commissarissen. Nu probeer ik datzelfde te doen."

Ján Franken in 2003

De Unicorn

> "Antea gaf mij en Jaap de ruimte om te ondernemen"

In een vroege fase van ACT Commodities participeerde Antea in dit handelsbedrijf in onder meer CO2-emmisierechten. Inmiddels is ACT uitgegroeid tot een unicorn, een bedrijf met een waarde van minstens een miljard. Oprichter Bram Bastiaansen blikt terug.

Antea stapte in 2011 in ACT. Wat betekende dat voor jullie?

"Antea was de eerste professionele investeerder die we aan boord haalden twee jaar na onze start. Dat was de eerste professionaliseringsslag die we maakten. Door Antea werd een Raad van Commissarissen gevormd met een aantal Informals uit hun netwerk en moesten we de financieel-administratieve organisatie op poten zetten. Antea eiste een goedkeurende accountantsverklaring, dus we moesten wel. De deelname van Antea hielp ons ook bij de bankfinanciering. Banken begrepen onze business nog niet goed. De participatie van Antea en het door hen gehouden due diligence-onderzoek gaf de Rabobank ook vertrouwen en zij zegden een kredietlijn toe. Tot slot openden we in de Antea-tijd ons eerste buitenlandse kantoor in de VS. Dat was de eerste fase van onze internationale expansie. We hebben van die eerste stap veel geleerd op weg naar de unicorn die we nu zijn."

Hoe kijk je terug op de samenwerking?

"Antea gaf Jaap en mij de ruimte om te ondernemen en onze ambities verder te ontwikkelen. Die ambities reikten zo ver dat we vrij snel heel veel kapitaal extra binnen wilden halen, mede om ons dienstenaanbod te verbreden en verder te internationaliseren. Dat was voor Antea een mooi moment om uit te stappen en een heel goed rendement te maken. Zo kregen wij de gelegenheid grote buitenlandse investeerders aan boord te halen voor bedragen die buiten het bereik van Antea liggen."

Hoe is het ACT nadien vergaan?

"Heel goed, we zijn sterk gegroeid met kantoren in Amsterdam, Londen, New York, Parijs, Shanghai en Singapore. We hebben inmiddels 500 personeelsleden en hebben sinds 2021 Bridgepoint als aandeelhouder. Daarbij is de onderneming inderdaad op ruim een miljard gewaardeerd."

Bram Bastiaansen in 2011

Een zwarte bladzijde was het overlijden van Jaap Jansen in 2020

"Zeker, na een ziekte is mede-oprichter en –directeur Jaap op 40-jarige leeftijd overleden. Zowel zakelijk als persoonlijk was dat een zware klap. Ik heb de onderneming alleen voortgezet en ben zojuist gestopt als algemeen directeur en heb de leiding overgedragen aan een nieuwe directeur van buiten de onderneming. Na 15 jaar vond ik de tijd rijp daarvoor. Ik blijf nog wel betrokken bij het bedrijf en ga me richten op nieuwe commerciële initiatieven en mogelijke overnames."

Sommige Antea-participanten vinden gezien de unicorn-status dat Antea te vroeg is uitgestapt. Wat is jouw reactie daarop?

"Dat is appels met peren vergelijken. De onderneming in de Antea-periode is ook qua activiteiten niet te vergelijken met het huidige bedrijf. Die participanten moeten niet vergeten dat het Britse private equity-fonds Three Hills en Bridgepoint die groei hebben gefaciliteerd. We moesten het eigen vermogen van het bedrijf flink laten groeien omdat we steeds meer forward deals gingen doen en omdat we veel moesten investeren in het uitbreiden van het product- en diensten aanbod en het openen van nieuwe kantoren. Ik ben blij dat Antea ons niet in de weg heeft gestaan hierbij en is uitgestapt met een voor hun participanten geweldig rendement. Ik ben dankbaar voor de rol die Antea heeft gespeeld in de ontwikkeling van ACT."

ORGANISATIE

De mensen van Antea

In ondernemersland bepalen de mensen de kracht van een onderneming. Bij een participatiemaatschappij is dat niet anders. In dit jubileumnummer van InBusiness mag het Antea-team daarom niet ontbreken.

Pieter Wilde

Functie: Partner
In dienst sinds 2007

“Ik werkte als corporate finance adviseur bij Ernst & Young voordat ik bij Antea begon. Dat was een geweldig leuke baan waarbij ik in een adviesrol betrokken was bij de totstandkoming van deals. Je werkt op het snijpunt van finance, strategie, leiderschap, fiscale en juridische vraagstukken en – naarmate de closing van een transactie dichterbij komt – emoties van koper en verkoper. Ik kon me eigenlijk niet voorstellen dat je werk nog veel leuker kon worden. Tot ik in 2007 de overstap maakte naar Antea. Als adviseur sta je langs de zijlijn te roepen hoe het moet maar als investeerder sta je op het veld in de voorhoede. Je realiseert je dat de closing van een transactie niet het eindpunt is maar het startpunt van een nieuw avontuur. Nadat de notaris de kurk uit de champagnefles heeft laten knallen en de corporate finance adviseur weer op zoek gaat naar een nieuwe deal, begint voor de investeerder een lange reis. Alle plannen waarvoor je hebt betaald moeten gerealiseerd gaan worden. Na 6 á 7 jaar moet een goede exit het resultaat brengen waar je al die jaren zo hard voor hebt gewerkt. Dat gaat nooit gemakkelijk, er zijn altijd hobbels op de weg. Maar juist dat maakt het zo boeiend. Het is ieder keer weer net even anders en als je denkt dat je alles wel een keer hebt gezien, gebeurt er weer iets waar je nog nooit aan hebt gedacht. Het vak is door de jaren heen best wel veranderd. Zo zijn er bijvoorbeeld veel nieuwe private equity investeerders bijgekomen waardoor de concurrentie stevig is toegenomen. Gelukkig hebben we als Antea nog steeds een onderscheidend profiel dat is gebaseerd op ons motto: Voor Ondernemers, Door Ondernemers. Wat in al die jaren gelukkig niet is veranderd is de lol op kantoor. Dagdagelijks (.... haha, daar liggen we dus dubbel om dat woord hoor je steeds meer maar bestaat helemaal niet) werken we samen aan mooie nieuwe deals en werken we met de management teams van de deelnemingen aan de groei en bloei van de bedrijven in onze fondsen. Dat doe ik nu al 17 jaar bij Antea, met veel plezier!”

> “ Ons motto:
> Voor Ondernemers, Door Ondernemers ”

Maarten Herreveld

Functie: Investment Manager
In dienst sinds 2022

“Hiervoor was ik jarenlang adviseur bij koop en verkoop van bedrijven. Zelf investeren is boeiender dan als adviseur betrokken zijn. Ik hou me nu bezig met de lange termijn-strategie van MKB-bedrijven waarbij groei centraal staat. Die groei kan zowel autonoom plaatsvinden maar ook via overnames. In bedrijven helpen bij een buy-and-build strategie heb ik veel ervaring opgedaan bij vorige jobs en dat komt me nu goed van pas bij Antea. Er zijn weinig fondsen die met Antea vergelijkbaar zijn. Door onze kring van Informal Investors zit het ondernemers-DNA in onze genen. Participatiemaatschappijen hebben de natuurlijke aandrang om zich overal mee te bemoeien in een bedrijf. Wij doen dat heel bewust niet en geven het management van onze bedrijven veel vrijheid. Die vrijheid en tegelijkertijd de beschikbare know-how in onze achterban aan Informals wordt gewaardeerd door ondernemers. Op die manier krijgen MKB-ers behalve geld ook een klankbord erbij van een ervaren ondernemer. De Antea-formule is en blijft uniek.”

> “ De Antea formule is en blijft uniek ”

Coen Binnerts

Functie: Investment Manager
In dienst sinds 2021

“Niet alleen de inhoud, maar ook de sfeer op kantoor maken het werken bij Antea tot een feestje. Een lolletje op zijn tijd hoort erbij. Zoals over bijzondere normalisaties van Corporate Finance-adviseurs. Je komt de meest gekke dingen tegen zoals het corrigeren voor ziekteverzuim, mislukte tenders, hogere inkoopprijzen terwijl die er nog steeds zijn, salaris stagiair, recruitmentkosten bij een detacheerder, ontslagvergoeding van een medewerker bij een middelgroot bedrijf of een afschrijving op debiteuren. Alsof dat niet gewoon ondernemersrisico is. In 2007, in mijn middelbareschooltijd, begon de liefde voor economie. Tijdens de kredietcrisis had ik een leraar die geweldig kon vertellen over banken, investeren en de kredietcrisis. Toen wist ik het al, ik ga economie studeren. In 2013, aan het begin van mijn studie, kreeg ik een baan op de administratie van een investeringsmaatschappij gericht op crisissituaties en complexe groei. In de jaren dat ik daar werkte deed ik steeds meer werk voor het investeringsteam zelf wat ik ontzettend leuk en dynamisch vond. Maar ik besefte mij wel dat, wilde ik verder komen in private equity, ik meer kennis moest verkrijgen van financiën en overnames naast mijn studie. Ik ben daarom in 2018, na mijn studie, gaan werken voor een internationale consultant gericht op bedrijfswaarderingen en overnames. Ik besefte na drie jaar, en na de vele projecten die ik deed met investeringsmaatschappijen, dat ik het zelf investeren veel leuker vond dan adviseren. Daarom ben ik in 2021 overgestapt naar Antea. Bij Antea ben ik volledig betrokken bij het overnameproces (vanaf het eerste gesprek tot en met de notaris) maar dan begint het werk eigenlijk pas. Terwijl een adviseur op zoek gaat naar de volgende deal, ben je als investeerder bezig met de toekomst van de net aangekochte onderneming. Dat maakt het vak meteen zo aantrekkelijk. Het vak is daarmee dynamisch, en geen dag is hetzelfde.”

Roelant Scheepens

Functie: Partner
In dienst sinds 2015

“Het mooie aan het vak van investeerder is dat het uiteindelijk echt draait om de mensen. Je selecteert participaties uiteraard ook op de markt en het bedrijf, maar de goede mensen op de juiste plek maken het succes. Soms is dat duwen en aansporen, soms is dat tijd geven en een enkele keer is dat ook ingrijpen. Het cliché dat een investeerder een HR-manager is met een zak geld is wat kort door de bocht en onderbelicht de marktanalyse en juridische aspecten, maar goede mensen zijn de hoeksteen van het succes van een investering. Het geheel maakt dat het vak van PE-investeerder heel divers is. Je bent nauw betrokken en voelt het succes, maar in moeilijke tijden neem je het werk ook echt mee naar huis. De jacht op nieuwe investeringen is vaak lang en de concurrentie groot. Maar als het lukt een mooi bedrijf te kopen is de overwinning zoet. Echter, bij de koop is het proces pas gestart en de finish nog ver weg. Het begeleiden van de directies samen met de Raad van Commissarissen is minstens zo interessant en uitdagend. Zo interessant, dat het soms een vervelend gevoel is om bij een exit afscheid te nemen. Tegelijk is het onderdeel van het business-model van private equity. Onze participanten realiseren hun rendement via exits. Dit jaar verwachten we een aantal goede exits te doen. Dat leidt tot tevreden klanten die een deel van hun opbrengst weer gebruiken om in toekomstige fondsen mee te doen. Die klanttevredenheid is waar we het voor doen. De keerzijde is dat bij een verkoop aan je persoonlijke band met een ondernemer dan een einde komt.”

> “ Het mooie aan het vak van investeerder is dat het uiteindelijk echt draait om de mensen ”

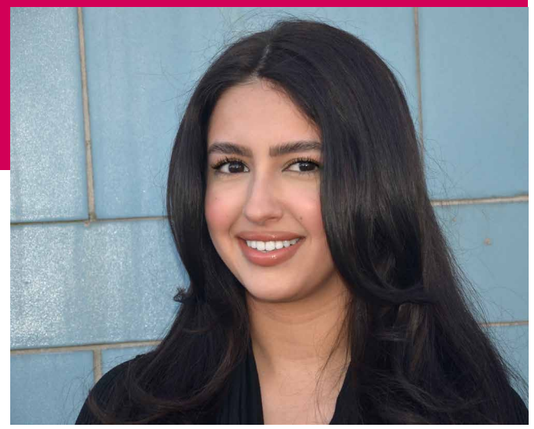
Yvonne van Arkel

Functie: Secretaresse
In dienst sinds 2009

“Iedere dag als ik naar kantoor rijd, is het weer een verrassing wat er die dag te doen is. De veelzijdigheid in werkzaamheden en contacten zorgen ervoor dat ik na 15 jaar nog steeds met heel veel plezier bij Antea werk. Vooral de contacten met participanten en deelnemingen maken dit een hele boeiende baan. En de fijne collega’s natuurlijk. Je ontwikkelt echt een band met relaties die je ook regelmatig tegenkomt bij de evenementen die we organiseren. Dat zag je bijvoorbeeld bij het overlijden van onze collega Annemiek Esselink in 2018. Het was hartverwarmend om te zien hoeveel Antea-relaties op haar begrafenis waren. Ik kom heel veel leuke mensen tegen en hoe langer je ergens werkt hoe beter je ze leert kennen. We hebben veel participanten die in meerdere fondsen meedoen, maar ook wanneer we bij de introductie van een fonds een kennismakingsdiner organiseren ben ik er graag bij. Onze kring van participanten breidt zich gelukkig nog steeds uit en iedere investeerder heeft een eigen, boeiend verhaal.”

Sarah El Hilali

Functie: Secretaresse
In dienst sinds 2024



“Ik ben nog maar net in dienst dus val met mijn neus in de boter bij dit jubileum. Ik voel me heel welkom bij Antea. Mijn collega’s zijn leuke, fijne mensen. Mijn werkzaamheden zijn heel gevarieerd. Dat loopt van het bijhouden van de website tot het bijwerken van ons relatiebestand en van het organiseren van evenementen tot het notuleren van vergaderingen. Laatst notuleerde ik bij de Aandeelhoudersvergaderingen. Dat was bijzonder leerzaam voor mij. Deze branche is nieuw voor mij, dat vind ik juist interessant. Veel is nog jargon voor mij, maar zo word je uitgedaagd. Hiervoor werkte ik bij Deloitte en Bluefield. Antea is kleiner, maar dat vind ik juist fijn. De Antea-mensen vormen een hecht team. Ik vind het heel erg leuk nog iets bijgedragen te kunnen hebben aan de organisatie van het jubileum-feest. Gezien de positieve reacties was dat een zeer geslaagd evenement.”

Robert De Boeck

Functie: Managing Partner
Sinds 1999

“Toen ik 25 jaar geleden Antea oprichtte had ik de ambitie de beste participatiemaatschappij van Nederland te worden. Als ik naar de prijzen kijk die we sindsdien hebben gewonnen dan zijn we daar in geslaagd. Niet in de laatste plaats dankzij mijn collega’s en dankzij actieve participanten. Vooral zij die een commissariaat vervullen dragen bij aan de groei en bloei van onze bedrijven. Maar uiteindelijk is de ondernemer de belangrijkste spil in een MKB-bedrijf. Dat geldt ook bij de Antea-bedrijven. Ik vind het prachtig om te zien hoe soms jonge mensen zich ontpoppen tot een ijzersterke roerganger die een motivator is voor de rest van de mensen in een bedrijf. Waar het succes van Antea vandaan komt? Ik denk heel simpel: keihard werken, nooit opgeven, duidelijk zijn en klantvriendelijkheid centraal stellen. Ik heb dat van huis uit meegekregen. Mijn moeder had een damesmodewinkel en als retailer weet je wat klantvriendelijkheid is. Als kind krijg je dat mee. Misschien komt daar ook mijn liefde voor het Midden- en Kleinbedrijf vandaan. Ik krijg wel eens de vraag wat mijn mooiste deal was. Ik zou er niet één kunnen uitkiezen als de mooiste. De beste deal hoeft niet altijd de transactie met het hoogste rendement te zijn. Ik kan ook heel tevreden zijn als we bij een beetje kwakkelende onderneming alsnog tot een ommekeer en een fraaie exit voor onze participanten kunnen komen. Soms zien enkele participanten zo’n vaak wat langer lopende onderneming niet meer zitten en dringen zij aan tot verkoop over te gaan. Als wij nog perspectief zien dan leggen we met steun van onze eigen Raad van Commissarissen zo’n oproep naast ons neer. Maar al te vaak zijn we in staat gebleken om de resultaten sterk te verbeteren en na 2 tot 3 jaar alsnog een mooie exit te realiseren. Maar ook de introductie van iemand uit ons netwerk als klant bij een portefeuille-bedrijf geeft voldoening. Meehelpen aan de positieve ontwikkeling van een MKB-bedrijf is en blijft heerlijk om te doen. Nog even over de mooiste deal. Die moet nog komen. *You ain’t seen nothing yet.*”

> “ You ain’t seen nothing yet ”

25-jarig jubileum grootsgevierd in Diligentia

Alle gasten worden persoonlijk welkom geheten

In een overladen Theater Diligentia aan het statige Lange Voorhout in Den Haag werd op zaterdagavond 15 juni jl. het 25-jarig bestaan van Antea gevierd. Bijna 500 participanten, directeuren en commissarissen van (ex-)deelnemingen, bankiers en adviseurs waren uit het hele land en buitenland naar Den Haag gekomen voor een gevarieerd en avondvullend programma. Een avond vol afwisseling met vooral veel muziek en humor. De presentatie van deze feestavond was in handen van Jort Kelder. Optredens waren er van de Earth Wind & Fire Tribute Band The Chicago Funk, cabaretier Kasper van der Laan en zanger Tino Martin. Robert De Boeck van Antea bedankte in zijn speech alle Antea-relaties voor de samenwerking en het vertrouwen in de afgelopen 25 jaar. Wat hem betreft zullen er nog vele lustrums volgen. Het bleef nog lang onrustig in Den Haag.

Theater Diligentia vormde opnieuw het prachtige decor

Chicago Funk (Earth Wind & Fires) zorgde voor een spetterende opening

Jort en Robert vermaakten zich kostelijk

Het publiek ook

Antea-deelneming The People Group en EVA Advisory bespreken mogelijke transactie

Tino Martin: wat een stem!

Cabaretier Kasper van der Laan gaf een workshop Antea-strategie

Het laatste woord was voor Robert De Boeck

Kassa!

In 2005 participeerde Antea in de Management Buy-In bij kassameubelproducent Pan-Oston in Raalte. Voor MBI-er Ralf Hovenga was het zijn eerste avontuur als algemeen directeur en ondernemer. Bijna 20 jaar later staat hij nog steeds aan het roer bij dit sterk gegroeide bedrijf.

“Na veel gesprekken met Antea en de RvC van het fonds durfden zij het aan om mij de kans te geven. Dat was best bijzonder want ik had geen ervaring als algemeen directeur. Ik had wel ervaring als commercieel manager in kassa’s en kende de klanten van Pan-Oston dus goed. Antea was op zoek naar iemand die een frisse wind kon laten waaien. Die keuze heeft zowel voor Antea als voor mij goed uitgepakt.” Hovenga was van tevoren gewaarschuwd voor Private Equity. “Pas op voor dat soort financiers, kreeg ik in mijn omgeving steeds te horen. Die roven de tent leeg. De werkelijkheid was compleet anders. De samenwerking is bijzonder goed bevallen. De toetreding van Antea heeft mij als ondernemer en de onderneming geholpen. Zo kreeg ik uit hun netwerk van Informals mooie leads en besloten we in overleg met Antea en de RvC bij de crisis van 2008 niet te snijden maar vol te houden. Anders dan onze concurrenten stonden we daarmee na de crisis klaar om een nieuwe groeifase in te gaan.”

Overdracht

“De MBI bij Pan-Oston was voor mij, anders dan voor Antea, een sprong in het diepe. Antea was al maanden met deze propositie bezig geweest. De deal was al door Antea gemaakt en ze hadden al due diligence-onderzoek gedaan. Ik kwam pas laat in het traject in beeld en ik kon vooraf nauwelijks mensen in het bedrijf spreken, omdat de Finse eigenaar dat niet toestond. De directeur onder de vorige eigenaar zou mij 6 maanden inwerken, maar die overdracht duurde slechts 2 uur. “Hier heb je een map waarin je alles kunt vinden en hier heb je de sleutels en veel succes”, kreeg ik te horen van die kerel. Achteraf gezien was dat perfect. Die man maakte een uitgebluste indruk en het bedrijf zat op een dood spoor. Het management-team had volop ambities, maar was kort gehouden door de vorig directeur. De eerste maand heb ik vooral goed geluisterd en daarna een nieuwe strategie bepaald samen met Antea en de RvC. We hebben een forse groei doorgemaakt en in 2012 vond Antea de tijd rijp voor een exit. Toen er veel gegadigden waren dacht ik: waarom koop ik niet zelf Antea uit? Dat heb ik uiteindelijk gedaan samen met een investeerder. Iedereen blij, ook Antea want hun verkoopopbrengst was 10 keer de inleg.”

Overname

Na 2012 is de groei doorgegaan. “Wij waren vanaf het begin erg thuis in de zelfscankassa’s die een enorme vlucht hebben genomen. Bijna alle supermarkten zijn op dat concept overgestapt. In 2022 namen we een Zwitsers bedrijf over, 4POS, die de componenten maakt voor zelfscankassa’s. Dat was een hele mooie aanvulling: wij maken de kassameubels en zij de ICT. Antea heeft aan de basis gestaan van onze groei. Het laat goed zien hoe private equity een nieuwe impuls kan geven aan een beetje ingeslapen bedrijf met heel veel potentie.”

De communicatieman

Marcel Limbourg deed bij twee van zijn bedrijven zaken met Antea: Capacity in de jaren negentig en in 2005 met Radio Limburg. Nu heeft hij een communicatiebureau en werkt hij nog steeds voor Antea en haar deelnemingen.

“Capacity, dat zich bezighield met detachering van communicatie- en salesmensen, was nog in de Staal-periode. Dat was een hele snelle groeier die we in 1996 aan twee grote investeringsmaatschappijen verkochten met een geweldig rendement. Na jarenlang hard werken vond ik dat ik er aan toe was om op m’n lauweren te rusten. Estate-planners, vermogensbeheerders en fiscalisten rekenden mij op de achterkant van een sigarendoosje uit dat ik alleen maar rijker werd door niets te doen. Als ik ze hun gang had laten gaan hadden ze belegd tot het op was. Na een paar jaar wilde ik weer aan de slag en kwam in contact met Radio Limburg. Ik kende de radio als communicatiemedium goed. Gezien de eerdere positieve ervaring haalde ik Antea bij Radio Limburg weer als partner binnen.”

Moeder

“Het is prettig om als ondernemer een klankbord te hebben. Als ondernemer heb je zelf je doel duidelijk voor ogen, maar het gaat erom: hoe verkoop ik het m’n moeder? Het is prettig om te kunnen sparren met een commissaris die zelf met z’n benen in de klei heeft gestaan. Daarnaast legt het je discipline op bij het opstellen van cijfers, beleidsplannen en budgetten. Bovendien kan een participatiemaatschappij als mede-aandeelhouder in je bedrijf je helpen een mooie exit te realiseren.”

Partner

Radio Limburg was anders dan Capacity geen succes. “Ik kreeg het niet aan de praat, ondanks een wijziging van het format en naamswijziging in Star FM. Dankzij Antea wisten we het toch nog redelijk te verkopen.” Als een van de weinige ondernemers heeft Limbourg ervaring met Antea in verschillende situaties. “Ik heb Antea leren kennen als een fijne partner in goede èn slechte tijden. Ze blijven altijd netjes en integer, ook als het minder goed gaat met het bedrijf. Juist dan heb je veel aan ze, want ze denken met je mee met oplossingen. Ik heb bij Capacity na Antea andere investeerders meegemaakt en die konden niet van het stuur afblijven. Antea kijkt over je schouder mee, maar je houdt zelf wel het stuur in handen. Die andere investeerders doen het puur om het geld, het ontbreekt hen aan ondernemerschap. Bij Antea gaat het niet alleen om de knikkers maar ook om het spel.” Na Radio Limburg is Limbourg weer gaan doen waar hij als creatieveling goed in is: het ontwikkelen van concepten en campagnes. “ Amigo Creative Concepts doet dat ook voor Antea en voor sommige Antea-deelnemingen. Dat is het unieke van Antea: het is een netwerk van zakenmensen die elkaar de bal toespelen. Als je ergens mee zit dan is er altijd wel iemand in het netwerk die je kan helpen. En ze zijn er voor de lange termijn. Na 32 jaar is er nog steeds sprake van een hechte band. De cirkel is rond.”

CORPORATE FINANCE

De fusie- en overname-adviseurs

Antea bekijkt jaarlijks 150 tot 200 investeringsvoorstellen. Het gaat hierbij om bedrijven die een investeringsmaatschappij zoeken. Het merendeel van die proposities komt via fusie- en overname-adviseurs die ondernemers bijstaan in die zoektocht. Als participatiemaatschappij is het daarom van groot belang om goed op de kaart te staan bij die adviseurs. We spraken met drie bureaus die hun klant adviseerden om met Antea in zee te gaan: Vincent Pastoor van Marktlink, Daen Haeck van Clairfield en Koen Dinkla van Flynth.

Koen Dinkla

M & A-kantoor: **Flynth**
Transactie: **verkoop van Westpoort aan Antea**
Datum: **april 2023**

"Om een DGA die zijn bedrijf wil verkopen goed te kunnen helpen, moet je de onderneming door en door kennen. Dat lukt je niet door alleen een spreadsheet te lezen. Vaak zitten de ideeën vooral in het hoofd van de DGA. Die moet je helder op papier krijgen want uiteindelijk verkoop je een toekomstplan. Bij opleidingsinstituut Westpoort hadden de eigenaren gezorgd voor een opvolger, die ze de kans wilden bieden om de onderneming te kopen met een investeerder. In goede harmonie hebben de verkopers en directeur Mark Hoogweg voor Antea gekozen uit de drie partijen die een bod deden dat in de buurt lag van onze verwachtingen. Vooraf maken we voor onze klant altijd een indicatieve waardering zodat ze weten welke prijs ze ongeveer kunnen verwachten. Uiteindelijk is niet voor de hoogste bieder gekozen maar voor de partij met het dealteam waar het beste gevoel bij bestond. Antea was oprecht geïnteresseerd in het bedrijf. Dat gaf de doorslag. Mijn klanten hoorden vaak in hun omgeving: "Private Equity moet je niet aan beginnen. Dat zijn jonge blaagjes met bretels." Antea is dat niet. Je merkt aan alles dat ze een ondernemers hebben als achterban. Het ondernemerschap zie je terug. Nuchterheid en humor helpen in contacten met ondernemers. Heel veel nieuwe fondsen zijn mensen die van bestaande PE-fondsen komen. Dat zijn veelal copy-cats. Waarom zou je dan niet voor het origineel kiezen? Antea heeft een uitgebreid track record en ervaring, dat helpt. Flynth doet ook weleens due diligence-onderzoeken in opdracht van Antea. Daardoor weet ik dat ze niet heel erg rigide zijn. Sommige partijen doen alleen maar due diligence om de prijs te drukken. Antea zit daar anders in. Zij zijn veel meer van "een man een man, een woord een woord."

> "De uiteindelijke keuze is altijd aan de klant"

Vincent Pastoor

M & A-kantoor: **Marktlink**
Transacties: **participatie in Amsterdam Capital Trading (ACT) en iTrainee**
Datum: **november 2011 (ACT) en maart 2019 (iTrainee)**

"Voor ondernemers die hun bedrijf geheel of gedeeltelijk willen verkopen, is private equity steeds vaker een voor de hand liggende kopersgroep. Echter, er zijn veel verschillende participatiemaatschappijen en ondernemers die niet weten bij wie ze wel en bij wie ze zeker niet moeten zijn. Marktlink heeft uitgebreide kennis van alle partijen en maakt voor zijn klanten een zorgvuldige selectie op basis van de kenmerken van de onderneming en eerdere ervaringen met de partijen. Antea spreekt de taal van de ondernemer. Niet alle MKB-ers zoeken snelle jongens van de Zuidas. Bovendien durft Antea buiten de gebaande paden te treden. ACT bijvoorbeeld, was een bedrijf dat pas twee jaar bestond. Dat is voor veel partijen een red flag, maar niet voor deze Haagse investeerder. Zij keken naar de potentie van het bedrijf en het uitstekende management. Hetzelfde gold voor iTrainee, een opleider/detacheerder waarvan de twee oprichters wilden stoppen met het management. Veel partijen zouden dan afhaken, maar Antea ging op zoek naar een opvolger en sloot de deal. Voor ons zijn betrouwbaarheid en dealzekerheid erg belangrijk. We willen dat onze klanten aan het einde van de rit niet met lege handen komen te staan. Bij Antea is die dealzekerheid groot. Ze zeggen wat ze doen en doen wat ze zeggen. Dat is bij private equity niet altijd het geval. Veel investeerders halen geld op per deal. Als ze een LOI hebben, gaan ze in het Informals-netwerk geld zoeken. Dat is qua dealzekerheid een risico. Je weet als verkoper dan niet zeker of ze daarin slagen. Bij Antea werkt dat anders, het is een fonds waar ze het geld al op de bank hebben staan. Dat geeft onze klanten meer zekerheid."

Daan Haeck

M & A-kantoor: **Clairfield**
Transactie: **verkoop van Kwalitaria aan Antea**
Datum: **april 2022**

"Wat we doen bij zo'n verkooptraject is een informatiememorandum opstellen en partijen benaderen van wie we verwachten dat ze belangstelling hebben in de onderneming en de sector. Dat laatste is niet onbelangrijk. Zeker bij Kwalitaria, een cafetariaketen, is zo'n vooronderzoek wenselijk om te voorkomen dat je partijen benadert voor wie fastfood moeilijk ligt. Bij veel concurrenten van Antea moeten alle vinkjes op groen staan. Antea durft fastfood wel aan. We ondervonden veel interesse in Kwalitaria. Uiteindelijk gooiden twee partijen de hoogste ogen. De uiteindelijke keuze is altijd aan onze klant en wordt vooral bepaald door de klik met de ondernemer. De eigenaar van Kwalitaria, Antonio Stroes, een rasondernemer, had direct een klik met de mensen van Antea. Datzelfde gold voor het management-team van Kwalitaria, dat ook meeparticipeerde in de transactie. Antea onderhandelt zakelijk maar fair. Dat spreekt ondernemers aan. Twee jaar later is nog steeds iedereen blij met deze participatie: onze klant, Antea en wij. Dat is waar je naar streeft als overname-adviseur."

EVENTS

Drukbezochte nieuwjaarsreceptie

Op maandag 8 januari jl. vond in De Waterreus op Scheveningen onder grote belangstelling de Antea Nieuwjaarsreceptie plaats. Zo'n 150 relaties hadden op deze mooie zonnige winterdag de moeite genomen naar het Noordzeestrand te komen voor dit inmiddels zeer bekende netwerk-event van Antea. Onder de genodigden waren participanten, directies en commissarissen van deelnemingen, bankiers en fusie- en overname-adviseurs.

De bijeenkomst werd geopend met de traditionele Nieuwjaarstoespraak van Robert De Boeck, die op humoristische wijze terugblikte op de gebeurtenissen in de wereld in 2023. Prins Bernhard, Gom van Strien, Extinction Rebellion, Ajax, Mark Rutte en de PVV kregen ruime aandacht. Voor 2024 voorspelde De Boeck een mooi jaar, vooral voor Antea-participanten. Hij gaf aan een aantal goede exits uit de Antea-fondsen VI, VII en VIII te verwachten en sprak de verwachting uit begin volgend jaar het tiende Antea-participatiefonds te introduceren.

Na de Nieuwjaarstoespraak van De Boeck was het podium voor de top van BNR, hoofdredacteur Marc Adriani en adjunct-hoofdredacteur Wendy Beenakker. Zij reikten de Antea Award uit, de prijs voor de beste ondernemer van het jaar. Deze felbegeerde Award werd dit jaar gewonnen door Jurriaan Kasius van Gouweloos.

De afsluitende Nieuwjaarsduik was geheel op vrijwillige basis.

Als je wint heb je vrienden

De Finalist-top kan niet wachten op de bekend-making van de winnaar van de Antea-Award

ING was goed vertegenwoordigd (Jolanda de Groot, Jeroen Rossing en Simon Frederiks)

Het was gezellig druk op Scheveningen

De verliezers zoeken troost bij elkaar: Rogier Jansen (Kwalitaria), Jan Huydink (Westpoort) en Berry van Assouw (iTrainee)

Er was de nodige ervaring aanwezig (Aad Stolze, Koos Aartsen en Cor Brongers)

Ruben van Grol en Anna Wortelboer (Lindenaar)

De familie van Vliet deelt haar vliegervaringen met Max Lutje Wooldrik (APOC)

EX-DEELNEMING

Een hoogvlieger

Max Lutje Wooldrik in 2024

Max Lutje Wooldrik realiseerde zijn jeugddroom: een bedrijf beginnen in de luchtvaartindustrie. “Sinds ik ooit een vliegles cadeau kreeg ben ik besmet met het luchtvaartvirus. De toetreding van Antea in 2016 in APOC Aviation, het bedrijf van Max, dat gespecialiseerd is in de handel van vliegtuigonderdelen, werkte als groeiversneller. “Dat werkte als een vliegwiel.” .

“Ik had op dat moment grote problemen met een aandeelhouder van het eerste uur”, blikt Lutje Wooldrik terug. “Die dacht puur aan het eigen belang en zette een rem op de groei van de onderneming. Antea kocht hem uit en bracht aanvullend groeikapitaal in. Vanaf dat moment is een professionaliseringsslag gemaakt met een nieuwe accountant, een nieuwe CFO en een zeer deskundige Raad van Commissarissen. Eerst vind je als jonge ondernemer zo’n RvC overdreven gedoe maar al heel snel zag ik de toegevoegde waarde daarvan.”

Business-model

Het business-model van APOC is bijzonder. Het bedrijf koopt vliegtuigen, laat deze slopen en verkoopt vervolgens de onderdelen. De som der delen blijkt fors hoger te zijn dan de kostprijs van het geheel. “We zijn net corporate raiders”, zegt Lutje Wooldrik lachend. “Splitsing leidt tot meerwaarde. Toen ik begon werd ik op verjaardagen weleens uitgemaakt voor een tweedehands autohandelaar. Maar de luchtvaartsector is sterk gereguleerd. Uit veiligheidsoogpunt is alles gecertificeerd. We zijn geen Jip- en Janneke-winkel.” De aanschaf van vliegtuigen is kapitaalsintensief. De koopprijs kan oplopen tot vele miljoenen. Dat was ook de reden dat APOC in 2016 een investeerder als Antea aan boord haalde. “Los van de inbreng van Antea opende het deuren naar andere financiers. Antea deed een uitgebreid due diligence-onderzoek en heeft een uitstekende reputatie in de markt. Dat wekte vertrouwen. Het was vanaf dat moment veel makkelijker om financiering van projecten te krijgen. Via Antea kreeg ik toegang tot hun netwerk van Informals die op individuele basis projecten financierden. Datzelfde gold voor crowdfundingplatforms. Als we een vliegtuig wilden kopen hadden we binnen een paar uur de financiering geregeld. Zo kun je snel schakelen als ondernemer.”

Corona

En toen kwam de COVID-pandemie. “De vliegtuigindustrie werd zwaar geraakt. We waren net bezig met een nieuwe financieringsronde. Gezien de enorme potentie die we zagen wilden we heel veel geld ophalen, ook omdat we inmiddels met de handel van motoren, het duurste onderdeel van een vliegtuig, waren begonnen. We hadden daar vlak voor de eerste lockdown in 2020 een LOI voor getekend met investeringsmaatschappij Egeria. We gingen toen een spannende tijd in en dachten dat zal wel niet meer doorgaan. Temeer omdat Antea direct riep: “Alles leuk en wel met Corona, maar er is geen noodzaak dus gaat er geen cent van de prijs af. En we accepteren ook geen variabel deel van de koopprijs, want earn-out is burn-out.” Ik begreep dat Antea haar spel moest spelen, maar als ondernemer die een volgende stap wil maken was dat best wel spannend, zeker in de tijd van toen. Na 7 maanden due diligence besloot Egeria toch deel te nemen en kochten zij eind 2020 tegelijk Antea uit. Antea maakte een rendement van 57% per jaar en dat middenin de Corona-crisis.”

> “Antea riep: earn-out is burn-out”

Toekomst

Inmiddels is die crisis voorbij en staat APOC weer aan de vooravond van een nieuwe groeifase. “De luchtvaartindustrie ligt weer boven het niveau van voor COVID. We staan op het punt een grote bankfaciliteit aan te trekken, maar zelfs dan zullen we af en toe nog gebruik maken van Informals uit het Antea-netwerk voor tijdelijke brugfinancieringen. Op die manier hebben we nog steeds profijt van Antea, ook al zijn ze geen aandeelhouder meer. Ik ben blij dat ik ooit dat belletje heb gedaan voor een kop koffie op de Stadhouderslaan.”

GOED DOEL

Jong Ondernemen

Antea-relaties die een cadeau wilden geven ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan, konden dat doen door een donatie te geven aan Stichting Jong Ondernemen. Deze stichting ontwerpt praktische ondernemerschapsprogramma’s voor het onderwijs. Eén van die programma’s is bijvoorbeeld Junior Company waarbij leerlingen hun eigen bedrijf oprichten en dit runnen gedurende het schooljaar. Jong Ondernemen is ervan overtuigd dat wanneer jongeren gestimuleerd worden om met ondernemende vaardigheden aan te slag gaan, hun creativiteit, oplossend vermogen en zelfvertrouwen toeneemt. Daardoor ontstaat er ruimte om hun unieke talenten te ontwikkelen.

Oprichter van Antea Robert De Boeck legt uit waarom voor dit goede doel is gekozen. “Wij hebben een goed doel gezocht dat dicht bij onze eigen activiteiten ligt. Als investeerder in het MKB waarderen wij ondernemerschap. Ondernemers zorgen voor welvaart en zonder welvaart geen welzijn. De welvaart in dit land is te danken aan ondernemers, die ’s ochtends opstaan en denken laat ik vandaag besluiten om een nieuw pand neer te zetten of te gaan exporteren. Met alle risico’s van dien en met inzet van hun eigen geld. Voor de toekomst van het Midden- en Kleinbedrijf en Nederland is het belangrijk dat mensen al op jonge leeftijd bekend raken met het fenomeen ondernemerschap. De jeugd heeft immers de toekomst. Wij hopen dat hiermee ondernemerschap onder jongeren wordt gestimuleerd en een bijdrage wordt geleverd aan de broodnodige opvolging in het Midden- en Kleinbedrijf. Vandaar onze keuze voor Jong Ondernemen.”

Op de jubileum-avond in Theater Diligentia reikte presentator Jort Kelder aan Jonas de Groot, directeur van Jong Ondernemen, een cheque uit van € 14.984,- bijeengebracht door de gasten op die avond. Op de avond zelf is dit bedrag nog verhoogd naar € 18.214,-. Hartelijk dank voor ieders bijdrage.

Wilt u als lezer van InBusiness doneren aan Jong Ondernemen dan kan dat door te storten op rekeningnummer NL25ABNA 0403 2398 77 t.n.v. Jong Ondernemen o.v.v. Antea.

Stichting Jong Ondernemen is een ANBI. Hierdoor kunnen donateurs hun gift aftrekken van de inkomsten- of vennootschapsbelasting.

Voor meer informatie: www.jongondernemen.nl

JONG ONDERNEMEN
LEARNING BY DOING

– In Memoriam –

Zweder van Hövell tot Westerflier

In ieder mensenleven is er een paar mensen die bepalend zijn voor het verloop van je carrière. Voor mij behoorde Zweder van Hövell tot Westerflier tot dat selecte groepje. Op een paar cruciale momenten in mijn zakelijk leven gaf hij mij een duw in de goede richting. De eerste keer was in 1991 toen hij mij vroeg lid te worden van het Management-team van Staal Bankiers. In 1992 was hij het die zorgde dat Staal Participaties er kwam en in 1999 steunde hij mijn Management Buy-Out die leidde tot de start van Antea. De eerste keer dat ik Zweder ontmoette moet in 1989 zijn geweest. Na conflictzoeker Ton Jongbloed zocht de eigenaar van Staal Bankiers, Anton Dreesmann, iemand die rust in de tent kon brengen en de bank in veilige haven kon loodsen. Die vond hij bij ABN AMRO waar Zweder directeur-generaal was. Hij voldeed perfect aan het profiel: een verbinder, netwerker, charmant, aimabel en een echt mensen-mens. Ik kon het al snel goed met hem vinden. Ik adviseerde samen met hem bij de overname van het beursgenoteerde vastgoed-fonds VHS door Ed Maas. Ed Maas, een Haagse ex-glazenwasser, en Zweder, de Baron. Een komische combinatie. Dat was Zweders' kracht. Hij kon met iedereen goed opschieten. Ook zetten we samen de onderhandse handel in aandelen Vendex, nog voor de beursgang op.

Staal was één van de drie banken in Nederland die die handel onderhielden. Vooral door de contacten van Zweder binnen Vendex en de Vendex-families. Zweder kreeg de opdracht om voor Staal een goede koper te vinden. In 1991 leek hij daar in te slagen met een verkoop aan Banque Brussel Lambert, maar toen BBL afhaakte moest hij fors reorganiseren. De bank ging terug van 250 naar 150 mensen. Honderd mensen ontslaan moet een mensen-mens als Zweder pijn aan het hart hebben gedaan, maar hij deed het wel. En met succes. De bank schreef weer snel zwarte cijfers. Vanaf dat moment rapporteerde ik aan Zweder en hadden we iedere vrijdagochtend om 9 uur werkoverleg. Dat was een genot. Met een paar wijze woorden van hem kon je weer verder. En nooit dwingend, altijd adviserend. Zweder altijd met die karakteristieke lach en zijn hand een weg banend door het sluike witte haar. Hij was wel wat lang van stof. Zweder was iemand van "heb je een half uur, ik wil even 5 minuten met je praten?". En altijd met zijn standaard-uitdrukking: "I fully agree". Ons wekelijkse werkoverleg was voor maximaal 1 uur ingepland maar duurde altijd veel langer. Net als de Nieuwjaarstoespraken van Zweder. Die waren gevreesd binnen de bank vanwege de lange duur. Toen ik in 1992 het plan lanceerde om een participatiefonds te beginnen voor Informal Investors omarmde hij dit plan en gaf mij alle vrijheid om dit op te zetten. Dat was Zweder ten voeten uit: de mensen waar hij vertrouwen in had gaf hij alle ruimte. Dankzij Zweder is Staal Participaties er gekomen. Hij interesseerde een aantal mensen uit zijn netwerk om deel te nemen voor het minimum van 250.000 gulden. En toen het niet lukte om 10 miljoen op te halen en we op 7,5 miljoen bleven steken was het Zweder die zei: "Begin maar gewoon, die twijfelaars trekken we later wel over de streep." Als kleine bank bleef een zelfstandig bestaan op langere termijn lastig en Zweder vond in 1994 in Achmea de gedroomde veilige haven. Hij werd toen lid van de Raad van Bestuur van Achmea. De hutkoffers met vergaderstukken op vrijdagavond mee naar huis slepen hield hij vol tot 2000 toen hij op 58-jarige leeftijd met pensioen ging. Om meer tijd aan zijn gezin te besteden. Zijn grote gezin: Zweder en Pia hadden maar liefst 5 kinderen en een elftal kleinkinderen. Hij was een echte family-man.

Na mijn MBO uit Staal Bankiers in 1999 vroeg ik hem bij de start van Antea direct of hij lid wilde worden van het bestuur van de Stichting Prioriteit Antea Participaties en dat bleef hij 20 jaar lang. Totdat hij vanwege leeftijd afscheid nam in 2019. Gelukkig heb ik Zweder nog bij leven persoonlijk bedankt voor alles wat hij voor mij heeft betekend. Toen mijn secretaresse in 2018 plotseling overleed nam ik me voor om een aantal mensen nog bij leven te bedanken voor de betekenis die ze voor mij hebben gehad. Voordat het te laat is. Zweder was één van hen. Ik ging op een zaterdag naar Antwerpen waar hij toen woonde en we hadden een geweldige dag. Nu hij overleden is ben ik dolblij dat ik dat toen heb gedaan. Nadien sprak ik hem nog regelmatig maar hij werd brozer en brozer en gesprekken voeren werd lastig. De laatste keer moet ergens najaar vorig jaar zijn geweest. Met Kerst stuurde ik hem nog een e-mail om een prettige Kerst te wensen, maar daar kwam geen reactie op. Op Goede Vrijdag moest ik aan hem denken, zoals ieder jaar. Op die dag kwam hij altijd als devoot katholiek iedereen binnen de bank een Zalig Pasen wensen. Ik belde hem op Goede Vrijdag om hem een Zalig Pasen te wensen, maar ik kreeg geen gehoor. Twee weken later overleed hij, de man zonder wie Antea nooit had bestaan. Wij wensen de familie veel sterkte toe. Zweder, rust zacht. Bedankt voor alles en ik zal je nooit vergeten.

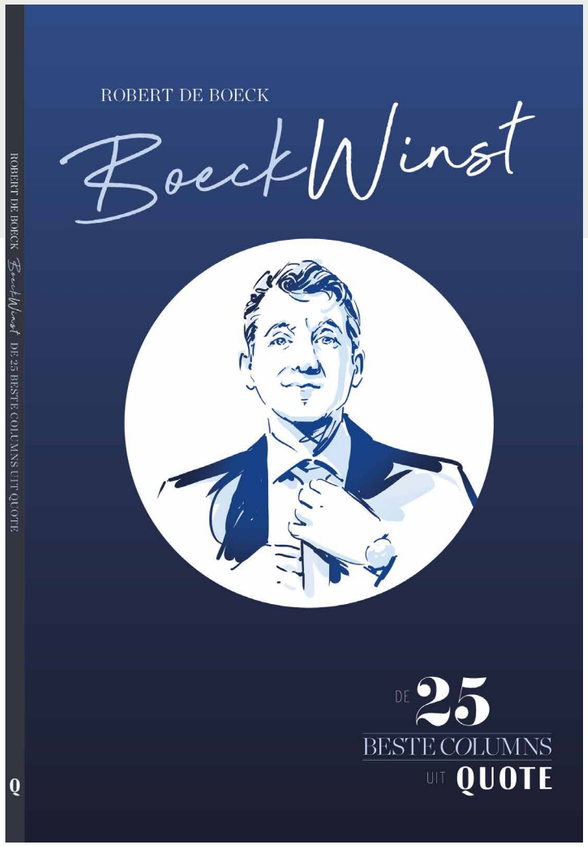
Robert De Boeck

OPINIE

Boeckje Quote columns

De Volkskrant noemde hem als opiniemaker al eens "*snoeihard*" en "*zonder enig erbarmen*". En de Quote rept van "*een van de meest gevreesde columnisten van het land*". Antea-directeur Robert De Boeck is sinds 2014 columnist in zakenblad Quote. Sindsdien laat-ie iedere maand onder de titel *Boeckwinst* zijn licht schijnen over actuele zaken uit de zakenwereld en de politiek. Ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan van Antea is zojuist een boekje verschenen waarin zijn 25 beste Quote-columns van de afgelopen vijf jaar zijn gebundeld. Hoofdredacteur van Quote Paul van Riessen schreef het voorwoord. Enkele citaten: "*Zou De Boeck in Saoedi-Arabië wonen, dan zouden we hem beslist adviseren om tijdens zijn dagelijkse rondje met de hond wat vaker achterom te kijken. In eigen land kan hij gelukkig hooguit rekenen op een verongelijkte blik van Maxima, als die hem in het Haagse in haar koets passeert*"... "*Niemand levert ons meer klaagpost op dan de voorman van onze achterpagina*"... "*Geen columnist uit onze kolommen is populairder dan hij*"... "*Het is vooral gewoon een kwestie van normaal blijven doen, en simpel blijven denken. Gewoon je koppie gebruiken dus. Precies zoals hij dat graag doet. Hopelijk nog vele troonwissels lang.*"

Relaties van Antea kunnen het boekje gratis aanvragen op info@antea.nl of per telefoon (070 – 311 59 59).
De Boeck is ook iedere week te horen op BNR. Op donderdag geeft hij om 11.45 uur Ongevraagd Advies bij Zaken van Thomas van Zijl en iedere vrijdagmiddag op radio en via de podcastkanalen is de podcast te beluisteren Van Alle Markten Thuis waarin hij samen met macro-econoom Kees de Kort als een soort Waldorf en Statler de stand van de economie bespreekt.



COLUMN

Robert De Boeck

David versus Goliath

De Nederlandse overheid doet weer aan industriepolitiek. Toen ASML-topman Wennink naar het Torentje kwam met de dreiging uit Nederland te vertrekken lag er binnen 3 weken een steunpakket van € 2,5 miljard klaar om in de regio Eindhoven te steken. Wegen, onderwijs, woningbouw, alles om ASML maar te behouden. Die snelheid moet menig MKB-er, die een beroep doet op de overheid voor bijvoorbeeld een vergunning of een afspraak wil maken met iemand van de Belastingdienst en maanden, soms zelfs jaren moet wachten, pijn aan het hart doen. Nog geen maand later werd een rapport van de ex-BCG-ers Wijers en Blom over Tata Steel positief ontvangen door EZ-minister Mickey Adriaansens. Zij stellen voor om € 3 miljard subsidie aan Tata Steel te geven om te verduurzamen.
Een van de argumenten is, dat het alternatief - sluiting - teveel geld kost, namelijk € 12 miljard voor bodemsanering. Ook dat moet een MKB-er die de milieupolitie eens op bezoek heeft gehad, doen huiveren. Als een MKB-er een milieu-overtreding begaat geldt het adagium De Vervuiler Betaalt, maar voor bodemverontreiniging door Tata Steel draait blijkbaar de staat op. Terwijl de eigenaar van Tata Steel toch niet echt tot de bedelstaf is veroordeeld. De grote man Ratan Tata is multi-miljardair.

Geld is een schaars goed. Wanneer mevrouw Adriaansens € 5,5 miljard uitgeeft aan ASML en Tata Steel gaat dat elders iemand pijn doen, zeker als ook de expatregeling voor technisch hooggeschoold buitenlands personeel in stand blijft zoals Wennink bij zijn bezoek aan Den Haag heeft bepleit. Staatssecretaris Marnix van Rij van Financien heeft al gezegd dat dat gat dan door het MKB moet worden gedekt. Een verhoging van de vennootschapsbelasting en/of een verdere verhoging van het Box 2-tarief liggen dan op de loer, evenals een miljonairsbelasting waar Links onder verwijzing naar de belastingontwijking door mevrouw Carvalho-Heineken voor pleit. Mevrouw Heineken, hartelijk dank namens alle MKB-ers van Nederland. De slager en de bakker worden op 1 hoop geveegd met dit Rupsje NooitGenoeg. Haar € 16 miljard is 16.000 keer zoveel is als 1 miljoen. Politici zijn geen rekenwonders. Als je types als de queen of beer wilt aanpakken introduceer dan een miljardairsbelasting ipv een miljonairsbelasting en laat de hardwerkende MKB-er met rust. Het voorstel voor een rijkentax laat weer eens zien dat in politiek Den Haag altijd wordt gekeken naar de inkomstenkant. Over de uitgavenkant hoor ik nooit iemand. Zou het heel erg zijn als we het met minder ambtenaren moeten doen?

> "Zou het heel erg zijn als we het met minder ambtenaren moeten doen?"

Als ik lees dat ex-Onderwijsminister Dennis Wiersma 19 (!) woordvoerders had dan krijg ik als ondernemer trillende neusvleugels. Zeker als je je bedenkt dat een groot deel van die 19 ongetwijfeld extern wordt ingehuurd om maar vol te kunnen blijven houden dat het aantal ambtenaren niet stijgt. Mochten alle ministeries het met minder woordvoerders gaan doen dan zie ik het somber in voor die mensen. Bij ASML en Tata Steel zijn ze niet nodig, de topmensen daar zijn prima zelfstandig in staat om in Den Haag hun boontjes te doppen. En het MKB zit niet te wachten op woordvoerders. Dat beschouwen ze als bullshit-banen. Woordvoerders kunnen zich laten omscholen tot bijvoorbeeld monteur. Het MKB heeft een schreeuwend tekort aan technische handjes. Misschien moeten alle MKB-ers ook eens naar het Torentje gaan. Wie weet zijn hun problemen dan ook binnen 3 weken opgelost. Het MKB is tenslotte de motor van de Economie.

> "De bakker en de slager worden op 1 hoop geveegd met mevrouw Carvalho-Heineken"

ANTEA
participaties

2022

WINNAAR

INVESTERINGSMAATSCHAPPIJ VAN HET JAAR

Brookz

2023

WINNAAR

DCFA - DEAL OF THE YEAR AWARD

DCFA dutch corporate finance association

Antea, Stadhouderslaan 100, 2517 JC Den Haag, Nederland.
Tel. 070-311 59 59, E-mail: info@antea.nl, Internet: www.antea.nl