

Groothandel omarmt investeerder na frustratie over houding banken

Hans Maarsen
Volkel

Banken aarzelen om de overname van de Brabantse groothandel Kempex te financieren. Een investeerder biedt uitkomst.

De overname van Kempex, een handelsfirma in grondstoffen voor veevoerders, trekt in twee jaar tijd niet minder dan dertig gegadigden. Er is interesse bij brancheleden en zakenmensen die zich willen inkopen. Maar niemand krijgt de financiering bij de bank rond.

Aan de resultaten kan het niet echt liggen, meent Ton van Bladel die Kempex samen met zijn compagnon Geert Putmans in een kwart eeuw heeft opgebouwd tot een bedrijf met een omzet van € 20 mln en een vaste klantenkring in Europa en het Midden-Oosten. 'We zitten in een groeiende markt die ongevoelig is voor de conjunctuur en hebben altijd winst geboekt', zegt Van Bladel (58). De economische crisis illustreert de bestendigheid: de omzet is sinds 2008 verdubbeld.

Zijn gevorderde leeftijd is voor Van Bladel reden het bedrijf te koop te zetten. Zakenpartner Putmans (70) is al niet meer actief in het bedrijf en alleen nog als stille vennoot betrokken. Dat de deal zo moeizaam zou verlopen, heeft ze verrast. 'We bieden een goedlopend handelsbedrijf aan in een land dat drijft op de export. Dan is het zorgelijk dat kopers massaal moeten afhaken vanwege een crisissituatie bij de banken.'

Als de verkoopopgingen bijna zijn opgegeven, meldt zich het Amsterdamse MKB Fonds, een professionele investeerder in het midden- en kleinbedrijf. De geldschietster is bereid te participeren in de groothandel en samen op zoek te gaan naar een nieuwe directeur. 'Als deze constructie ons niet was aangeboden, had ik het niet meer geweten', zegt Van Bladel, die kantoor houdt in een huiselijk ingericht bijgebouw op een klein landgoed in het Brabantse Volkel.

Kempex zet met MKB Fonds een stap die menig ondernemer de koude rillingen bezorgt, vanwege de vrees speelbal te worden van een financieel gedreven partij. 'Ik begrijp die angst wel', zegt Maria Janssen (57), de echtgenote van Van Bladel en ook werkzaam in de groothandel. Zij schetst het beeld in mkb-kringen van opkopers die bedrijven naar hun hand zetten en leegzuigen om zo snel mogelijk winst te maken.

De verkopers van Kempex hebben die zorgen niet met MKB Fonds, waarin vermogende ondernemers deelnemen met een voorliefde voor het kleinbe-



drijf. Het fonds vergelijkt zichzelf nog het liefst met een 'family office', het investeringsvehikel van welgestelde zakenfamilies die het langetermijndenken vooropstellen. 'Wij leveren kapitaal aan ondernemers die zich bewezen hebben. Die moeten gewoon blijven ondernemen', verklaart fondsbeheerder Thomas Wals.

In de gekozen constructie stappen de oude eigenaren niet in een keer uit. Van Bladel blijft voorlopig directeur en — voor een kleiner deel — aandeelhouder van de vennootschap. Hij behoudt daarmee een prikkel om goed te

Ton van Bladel, directeur-eigenaar van Kempex, met zijn vrouw Maria Janssen. FOTO: ERIK VAN DER BURGT/VERBEEELD

'Vroeger was een belletje naar de bank voldoende om geld te krijgen'

presteren. Het streven is om geleidelijk plaats te maken voor een nog aan te trekken nieuwe man.

In die overgangsfase kan MKB Fonds helpen met verdere groei van de groothandel. Waar de bank een limiet stelt aan de financiering van werkkapitaal, gaat het fonds bijspringen, zo is afgesproken. 'In onze branche moet je in een halve dag kunnen beslissen over de aankoop van een partij grondstoffen. Dat vraagt om extra kapitaal. Vroeger stond de bank meteen klaar en was een belletje voldoende. Nu loopt een aanvraag over zo veel schijnen dat

het niet meer lukt', ervaart Van Bladel. De limiet wordt pas verruimd als het bedrijf voldoet aan verhoogde liquiditeitseisen van de bank.

MKB Fonds krijgt voor ettelijke tonnen een belang van 51% in Kempex. Maar de financier kan daar geen machtspositie aan ontleen. Belangrijke besluiten in de aandeelhoudersvergadering, zoals benoeming en ontslag van de directie, vereisen een tweederde meerderheid. Van Bladel: 'Ik kan niet worden overruled en weggestuurd. Dat geeft me een rustig gevoel.'



Kempex geraakt door burgeroorlog in Syrië

Groothandel Kempex wordt geraakt door de burgeroorlog in Syrië. De afzet van veevoedergrondstoffen naar het Midden-Oosten is daardoor met 80% ingezakt. Toch blijft het bedrijf hoopvol gestemd over deze markt. Jaarlijks komen er in het Midden-Oosten vijf miljoen zielen bij. Met de groei van de bevolking neemt de vleesconsumptie toe.

‘Vooral kip is in die landen favoriet. De veestapel zal verder toenemen en daarmee de behoefte aan veevoerders. Ik ben ervan overtuigd dat deze markt zich zal herstellen als de rust in Syrië is weergekeerd’,

zegt directeur Ton van Bladel van Kempex. Hij rekt erop de klantenkring te kunnen uitbreiden met afnemers in de landen Qatar, Jemen en Noord-Irak, waar het bedrijf nog niet is vertegenwoordigd.

De groothandel legt zich toe op levering van voedingsstoffen zoals mineralen en vitamines, naast farmaceutische grondstoffen. De inkoop vindt hoofdzakelijk plaats in China, dat in opkomst is als producent. ‘Chinese leveranciers hebben fabrikanten in Italië en Spanje verdronen. Van onze producten komt 80% uit het Verre Oosten en 20% uit

Terugval

Afzet naar het Midden-Oosten gedaald met 80%

Perspectief

Herstel verwacht als rust weerkeert

Expansie

Kansen in Qatar, Jemen en Irak

Europa. Dat was enkele jaren geleden nog omgekeerd.’

De rechtstreekse inkoop in China bevordert de groei van Kempex. De verstoring van de afzet naar het Midden-Oosten heeft die ontwikkeling niet geremd. De zendingen die bedoeld waren voor Syrië en omliggende landen, vinden nu hun weg naar afnemers in Europa. ‘Je kunt met onze handel alle kanten op’, zegt Van Bladel. Vooral op de Duitse markt doet het bedrijf goede zaken. De omzet loopt dit jaar naar de € 20 mln in een wereldmarkt waar jaarlijks € 250 mrd omgaat.

