

‘Wij spreken de taal van de ondernemer’

MKB-FONDS HEEFT ONLANGS 15 miljoen euro opgehaald voor haar derde investeringsfonds. Daarmee wil de participatiemaatschappij vooral bedrijfsoverdrachten van solide MKB-bedrijven faciliteren, waarbij de ondernemer nog een paar jaar blijft meewerken. ‘Wij hebben geen haast.’

De vergaderruimte van MKB Fonds aan de Amsterdamse Keizersgracht ziet er uit als een tijdelijk commandocentrum, vol met lange tafels, computers en ordners. *Thomas Wals*, partner en mede-eigenaar van MKB Fonds verontschuldigt zich voor de aanblik, hij heeft net een hectische periode achter de rug. ‘We hebben in zes weken meer dan 1200 informatieaanvragen en honderden telefoontjes van beleggers gehad. Het is was even alle hens aan dek.’ Maar het resultaat van de wervingscampagne voor het nieuwe MKB Mixfonds III stemt Wals tot grote tevredenheid. In totaal is bij enkele honderden beleggers 15 miljoen euro opgehaald voor het derde fonds, MKB Mixfonds III, bestaande uit 70% obligaties en 30% aandelen. Daarmee is de oorlogskas weer goed gevuld en kan MKB Fonds verder gaan met waar ze al sinds 2012 mee bezig zijn: het participeren in solide MKB-bedrijven.

Met de nieuwe mixstructuur is Wals ook tegemoet gekomen aan de kritiek op de eerste twee fondsen die bij aanvang alleen uit obligaties bestonden. Wals: ‘We bieden op dit moment in het eerste en derde fonds beleggers de mogelijkheid

om naast obligaties ook in aandelen te beleggen, het tweede fonds volgt binnenkort. De aandelen en obligaties van de mixfondsen zijn nu ook verhandelbaar op het online handelsplatform van Van Lanschot, wat de liquiditeit van de stukken weer ten goede komt.’

Ideale constructie

Net als de eerste twee fondsen zal MKB Mixfonds III met name aangewend worden voor investeringen in volwassen MKB-bedrijven. Momenteel participeert MKB Fonds in elf ondernemingen, met een gezamenlijke jaaromzet van circa 150 miljoen euro. Recentelijk heeft het fonds deelnemingen verworven in schoonmaakgroothandel Groveko, scooterproducent AGM en vleeshandel Van Ruiten Food. Wals: ‘We investeren in volwassen (familie)bedrijven in het Nederlandse MKB met een bewezen marktpositie en goede vooruitzichten. Qua omvang moet je denken aan een omzet tussen de 2 en 15 miljoen euro en een minimale EBITDA van 250 duizend euro. Daarbij hebben we een voorkeur voor voeding, handel en dienstverlening, maar een mooi ICT-bedrijf wordt ook serieus bekeken.’

De aanleiding voor de meeste bedrijven om in zee te gaan met MKB Fonds is de wens van de huidige eigenaar om – al dan niet gefaseerd – naar een exit toe te werken. Daarbij neemt MKB Fonds een belang tussen de 50 en 70 procent en blijft de huidige eigenaar nog een paar jaar aan het roer. Op deze wijze wordt gefaseerd naar een volledige overdracht toegewerkt. Wals: ‘Voor ondernemers is dit een ideale constructie. Ze kunnen alvast een stuk vermogen veilig stellen en hebben met hun resterende aandelenpakket de mogelijkheid voor een interessante upside.’

Buy en build strategie

Hoewel het MKB Fonds in eerste instantie te doen is om een stabiel rendement, wil dat nog niet zeggen dat er niets verandert bij de bedrijven waarin ze participeert. Naast het aanstellen van een commissaris en regelmatig periodiek overleg is het nadrukkelijk wel de bedoeling om samen met de ondernemer een slag te maken. Wals: ‘Dat kan gaan om het professionaliseren en optimaliseren van de bedrijfsvoering, maar ook om het faciliteren van een buy en build strategie. Vaak



‘Ondernemers kunnen alvast een stuk vermogen veilig stellen en hebben met hun resterende aandelenpakket de mogelijkheid voor een interessante upside.’

zijn het plannen die al jaren op de plank lagen, maar nu ineens kunnen worden uitgevoerd.’

Wals noemt het voorbeeld van Kempex, een internationale handelsonderneming die actief is op het gebied van (farmaceutische) grondstoffen en additieven voor de diervoederindustrie. ‘Daar zijn we in 2013 ingestapt. Het bedrijf had toen een stabiele omzet van 14 miljoen euro. We hebben in korte tijd een MBI-kandidaat ingebracht om de directie te versterken en een add-on acquisitie begeleid en de financiering geregeld. Met als

resultaat dat in een paar jaar tijd Kempex is verhuisd naar een nieuw pand, het aantal medewerkers is verdubbeld, een derde kantoor is geopend in groeiemarkt Afrika (Lagos, Nigeria) en dat de omzet dit jaar richting de 35 miljoen euro gaat. Mooi om te zien hoe je samen met een ondernemer in korte tijd zo’n stap kunt maken.’

Lange termijn

Met de 15 miljoen euro van het derde fonds in kas is het voor Wals nu vooral de uitdaging om de komende tijd voldoende geschikte bedrijven te vinden. Want de

concurrentie met andere financiële partijen in de MKB-markt is groot. Private equity, family-offices, grote informals en zelfs buitenlandse investeerders; iedereen is op dit moment op zoek naar de parels in de markt en bereid om daar flink voor te betalen. Wals: ‘Wij bieden altijd een faire prijs, misschien niet de hoogste, maar wij doen niet aan koehandel. We kunnen snel schakelen en spreken de taal van de ondernemer. Dat is onze kracht. Daarnaast houden we het ongecompliceerd en transparant, werken zoveel mogelijk met standaardcontracten die we door een notaris laten opstellen. Geen ingewikkelde constructies of verassingen onderweg.’

Want het draait uiteindelijk om vertrouwen, weet Wals, vooral omdat investeerder en ondernemer nog een paar jaar samen optrekken. Wals: ‘Wij hebben geen haast, wij investeren voor de lange termijn. Daar zijn alle partijen het meeste bij gebaat.’