

# ‘Samen met de ondernemer werken we aan de strategie op lange termijn’

MKB Fonds investeert met een sectorgerichte aanpak in bedrijven met een gezond toekomstperspectief. Daarbij wordt meestal via een pre-exit de meerderheid van de aandelen verkregen. ‘Ondernemers blijven vaak nog vijf jaar actief betrokken.’

**M**KB Fonds investeert in volwassen en winstgevendende Nederlandse (familie-)bedrijven met een bewezen marktpositie. De in Amstelveen gevestigde participatiemaatschappij verschaft niet alleen kapitaal, maar ondersteunt de ondernemers om samen verdere groei en in veel gevallen bedrijfsopvolging te realiseren.

MKB Fonds werd in 2011 opgericht door *Thomas Wals*, die daarvoor zes jaar actief was als vermogensbeheerder. In die functie sprak hij veel met ondernemers die hun onderneming verkocht hadden. Vaak kreeg hij te horen dat de reden van verkoop niet zozeer was om te stoppen als ondernemer, maar juist om een deel van hun vermogen veilig te stellen. Dat was voor hem de aanleiding om zelf een investeringsmaatschappij op te zetten en zich te richten op gefaseerde bedrijfsopvolging.

Als managing partner is Wals verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken bij MKB Fonds en houdt hij zich bezig met hoe er invulling wordt gegeven aan de fondsen. In die fondsen wordt kapitaal aan-

getrokken door enerzijds obligaties uit te geven aan particuliere beleggers en anderzijds door aandelen uit te geven. De investeringshorizon van MKB Fonds is onbepaalde tijd en de investeringsfocus beperkt zich tot een tweetal sectoren: groothandels en zakelijke dienstverlening, waarbij de nadruk op IT-diensten ligt.

## Buy-and-build

MKB Fonds helpt ondernemers een volgende stap te zetten en voert daarbij in de meeste gevallen een actieve *buy-and-build*-strategie, waarbij bedrijven aanvullende overnames doen van vergelijkbare of complementaire ondernemingen. De investeerder neemt bij de initiële overname vrijwel altijd een meerderheidsbelang. Bij de zogenaamde *pre-exit*-investeringen, waarbij de ondernemer nog circa drie tot vijf jaar aan boord blijft, werken ondernemer en investeerder stapsgewijs toe naar een definitieve exit.

‘Dit is belangrijk om de onderneming naar een hoger niveau te tillen’, legt Wals uit. ‘Wij kijken met een ondernemer goed

naar de strategie op lange termijn en begeleiden in de stappen die nodig zijn om daar te komen. Vaak is al een hoop te realiseren door generieke taken over te dragen aan een nieuw aan te trekken financieel manager of operationeel directeur, zodat de ondernemer meer ruimte heeft voor strategische aspecten.’

Met deze aanpak heeft MKB Fonds in de afgelopen tien jaar ruim zestig transacties gedaan en houdt het op dit moment 21 deelnemingen (exclusief *add-ons*) in MKB-bedrijven. De MKB-bedrijven in deze fondsen realiseren gezamenlijk een omzet van circa 300 miljoen euro en bieden direct werkgelegenheid aan honderden werknemers in binnen- en buitenland. Wals en zijn collega’s zoeken vooral bedrijven die voorafgaand aan de participatie een EBITDA hebben van 500.000 tot 3 miljoen euro. Doordat MKB Fonds voor veel van haar participaties een *buy-and-build*-strategie hanteert, probeert het fonds deze deelnemingen vervolgens op te schalen naar een EBITDA-niveau van 5 tot 10 miljoen euro.



Thomas Wals

## ‘Onder de vlag van MKB Fonds wordt met onze ondersteuning het bedrijf verder geprofessionaliseerd’

### Ajax als voorbeeld

Er zijn op dit moment vele tientallen investeringsmaatschappijen en familiefondsen in Nederland actief die zich allemaal richten op de MKB-markt. Hoe weet MKB Fonds zich te onderscheiden van de collega-participatiemaatschappijen? Wals: ‘Onze investeringsstrategie richt zich op succesvolle MKB-bedrijven, veelal nog gerund door de oprichter. Onder de vlag van MKB Fonds wordt met onze ondersteuning het bedrijf verder geprofessionaliseerd op basis van de kennis en ervaring die wij hebben opgedaan bij vergelijkbare ondernemingen.’

Wals vergelijkt hun aanpak met de strategie van voetbalclub Ajax. Uiteindelijk is het doel dat een participatie, net als een Ajax-speler, op het niveau van de Cham-

pions League komt en interesse wekt bij andere internationale topclubs. ‘Dit zou bij ons betekenen dat de onderneming gegroeid is naar een substantiële omvang, al dan niet door aanvullende overnames, en klaar is voor een exit naar een grote strategische partij of participatiemaatschappij.’

Een goed voorbeeld van een bedrijf dat zo is doorgesloegen onder de paraplu van MKB Fonds is PePe Parts. ‘In 2015 namen wij een belang in AGM Scooters en later investeerden wij in twee vergelijkbare ondernemingen’, zegt Wals. ‘In 2017 besloten wij om de activiteiten te verbreden door de aankoop van een scooter-onderdelen-groothandel, PePe Parts. In de tussentijd groeide de groep van bedrijven substantieel tot een omzet van ruim

30 miljoen euro. Na een zeer competitief verkoopproces hebben we PePe Parts vorig jaar met succes doorverkocht aan Bencis, een Nederlandse investeerder die actief is in verschillende Europese landen. Onder haar vleugels kan een internationale groei-strategie worden uitgerold. Zelf zijn we eigenaar gebleven van de overige scooterbedrijven.’

Wals blikt tevreden terug op de afgelopen tien jaar en voorziet voor 2022 een investeringsfocus over de grens. ‘Wij zitten in de investeringsfase van ons vijfde fonds en we hebben plannen om deals in het buitenland te gaan doen. Daarbij richten we onze pijlen in eerste instantie op België en Duitsland.’

Meer informatie [www.mkb-fonds.nl](http://www.mkb-fonds.nl)