

Op zoek naar geld bij zakenfamilies

Henk Engelenburg
Hans Maarsen
Amsterdam

Familiebedrijven zoeken vaker financiering bij andere families en oud-ondernemers, nu banken minder scheutig zijn met leningen. 'Je kunt spreken van een trend', zegt turnaround-manager Harm Tunteler.

Vroeger zat de wereld nog simpel in elkaar. Als een onderneming in moeilijkheden kwam, stelde een externe puinruimer orde op zaken en werd de huisbank gevraagd de kredietlijnen op te rekken. Zo is menig probleem geval opgelost.

Maar tegenwoordig lukt dat niet meer. De crisismanager staat nog wel klaar, maar de bankier niet. 'Banken zijn op hun hoede en werpen een hoge drempel op', zegt Tunteler, managing partner bij Custom Management, leverancier van interim-bestuurders.

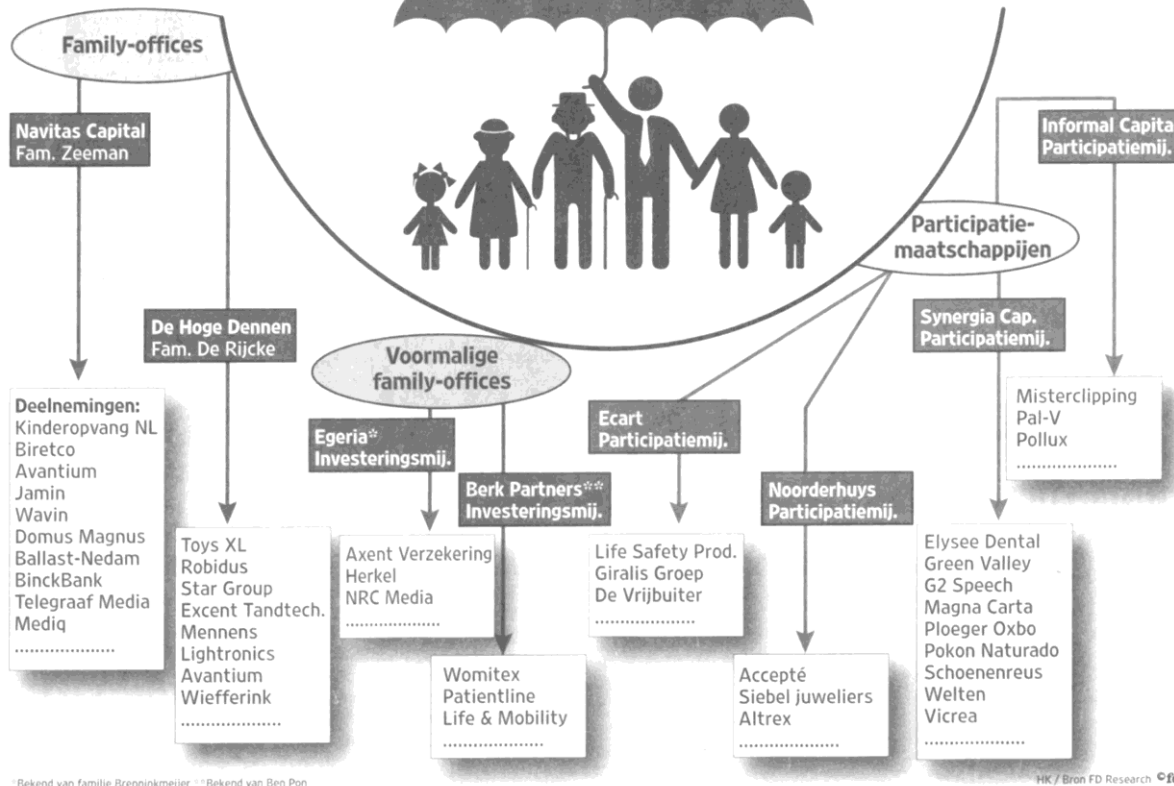
Het bureau heeft momenteel de handen vol aan het reorganiseren van middelgrote familiebedrijven die in een kritieke situatie verkeren. 'De economie dicteert het soort opdrachten dat wij verrichten. Reorganiseren, kostenreductie en afslanken zijn aan de orde van de dag', zegt Tunteler die zelf ooit koffiebrandrij Smit & Dorlas overnam, samen met investeringsmaatschappij Egeria.

Dat de banken niet meer willen bijspringen, heeft alles te maken met de verscherpte kapitaal-eisen die zij opgelegd krijgen. Zij moeten meer vermogen reserveren ten opzichte van de genomen risico's. In de stagnerende economie zijn banken vaker gedwongen af te boeken op slechte leningen. 'Het is razend druk op de afdeling bijzonder beheer,' weet Tunteler, waar bancaire cliënten in precare toestand

Meer rente betalen helpt niet, de banken houden in veel gevallen de deur helemaal dicht

Alternatief voor de bank

Family-offices, investerings- & participatiemij



*Bekend van familie Brenninkmeijer **Bekend van Ben Pon

HK / Bron FD Research

terecht komen.

Het helpt ook niet als bedrijven meer rente willen betalen voor het verhoogde risico. 'Banken houden in veel gevallen de deur helemaal dicht', ervaart deze adviseur. Ze komen pas over de brug als bedrijven de helft van het benodigde kapitaal op tafel leggen in de vorm van risicokapitaal of achtergestelde lening. Waar moet dat geld vandaan komen?

'Er is een neiging om in dat geval te kijken naar andere zakenfamilies of oud-ondernemers die vermogen voorhanden hebben', signaleert Tunteler. Een logische stap, vindt hij. Ondernemers vinden gemakkelijk gehoor bij andere ondernemers: ze bewegen zich in dezelfde wereld

en spreken elkaars taal. 'Ze zitten gevoelsmatig dicht bij elkaar.'

Tunteler telt in Nederland zeker tien investeringsvehikels die uit zakenfamilies voortkomen en in familiebedrijven willen investeren. Daartoe behoren Berk Partners, bekend van ex-coureur Ben Pon (van auto-importeur Pon), en Egeria, ontsproten in de kring van de familie Brenninkmeijer. In dit rijtje past ook De Hoge Dennen, een investeringsfonds van de familie De Rijcke, die fortuin maakte met de verkoop van winkel-ketens Kruidvat en Groen-woudt.

Andere verwante fondsen zijn Navitas (familie Zeeman) en de participatiemaatschappijen Ecart

Geldbron Familiekapitaal

- Bedrijf stuit bij de bank vaker op een dichte deur
- Bank moet rekening houden met hogere risico's
- Zoektocht naar andere financieringsbronnen
- Zakenfamilies en oud-ondernemers hebben vermogen beschikbaar
- Risicokapitaal van € 250 mln à € 500 mln voorhanden

institutionele beleggers. En de ondernemers die om geld vragen, hoeven ook niet per se een meerderheidsbelang uit handen te geven en kunnen dus zeggenschap behouden. Sterker nog: Ecart wil niets liever dan een minderheidsbelang, de zittende directie moet een grote financiële betrokkenheid houden om tot hoge prestaties te worden geprikkeld.

Konden ondernemers, op zoek naar geld, vroeger nog terecht bij een partij als de NPM, nu ligt dat volgens Tunteler minder voor de hand. Sinds deze participatiemaatschappij van SHV Holdings streeft naar meerderheidsbelangen is niet iedereen daar aan het goede adres, meent de partner van Custom Management. 'Als de zittende aandeelhouders in het -bedrijf de baas willen blijven, moeten ze verder kijken.'

De investeringsvehikels uit familie- en ondernemerskringen zijn regelmatig in de markt voor een deal. Ecart, waarin dertig oud-ondernemers risicovermogen bij elkaar hebben gelegd, nam eind vorig jaar een aandeel in Life Hammer, leverancier van veiligheidsuitrusting voor auto's.

Investeringsmaatschappij Synergia Capital Partners, dat vooral middelgrote ondernemingen in Nederland bedient, was tot 2007 betrokken bij Cold Food, de maker van kroketten onder de merknamen Van Dobben en Kwekkeboom. Cold Food, nu onderdeel van NPM, is op het ogenblik verwickeld in een fusieproces met Mora, waarover de Europese mededingingsautoriteiten begin dit jaar bedenkingen hebben geuit.

De huidige portefeuille van Synergia omvat winkelketen Schoenreus (222 filialen) en de fabrikant van oogstmachines Agro Ploeger, die in oktober vorig jaar fuseerde met het Amerikaanse Oxbo. Ook investeerde De Hoge Dennen was eind 2011 actief op de overnamemarkt met de acquisitie van kunststofbedrijf Wiefferink in Oldenzaal, bedoeld om de onderneming verder te laten groeien.

en Synergia, net als Informal Capital Network, waarin vermogende particulieren optrekken, en TIIN Capital, ook al een netwerk van ruim 500 informele investoren.

De waarde van de gemiddelde deal in dit circuit bedraagt naar schatting € 10 mln. Het totale investeringspotentieel bedraagt zo'n € 250 mln. 'Dat is een zeer voorzichtige schatting. Als iemand het dubbele zou noemen, zou ik hem niet voor gek verklaren', stelt Tunteler.

Kenmerkend voor dit type investeerder is de langetermijnhorizon: er moet een goed rendement worden gemaakt, maar de tijdsdruk is minder groot dan bij private-equityhuizen die snel resultaat moeten boeken voor hun