

Private investeerders zijn niet populair bij agrarische ondernemers. En als dat wel het geval is, ligt er vaak een schaduw over het imago. Uit recente voorbeelden blijkt dat financiering met privaat geld voordelen kan bieden voor de agrarische sector.



Private financiering

Zeker in tijden waarin banken minder scheutig zijn met leningen, neemt de vraag naar alternatief kapitaal toe. Banken moeten immers grotere reserves aanhouden door nieuwe Europese regelgeving (Basel III) en durven minder risico te nemen. Buiten de agrarische sector zijn participatiemaatschappijen altijd al actief en ook binnen het agrarische domein vinden steeds meer partijen de weg naar dit alternatieve kapitaal. Maar wat doet een participatiemaatschappij?

Kort gezegd investeert een maatschappij in het aandelenkapitaal van bedrijven die niet beursgenoteerd zijn. Dit kan variëren van grote organisaties die graag verder willen groeien tot kleine start-ups die geld nodig hebben om een nieuwe techniek marktklaar te krijgen. In de regel investeren de maatschappijen bedragen boven de 500.000 euro. Dit private geld wordt ook wel private equity genoemd.

Eén van de cowboyverhalen over private equity-partijen is dat maatschappijen met harde hand regeren, het bedrijf financieel 'oppompen' en bij vertrek een lege huls achterlaten. Praktijkvoorbeelden zijn hiervan zeker te vinden, maar volgens de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) zijn dit excessen. En ook is het mogelijk een maatschappij slechts voor een klein deel te betrekken, waardoor de inspraak beperkt blijft.

Imago moeilijk af te schudden

Toch is dit imago moeilijk af te schudden. Ook ZLTO Participaties, de investeringsmaatschappij van ZLTO, merkt dat. Zij benadrukt dan ook dat ze al sinds halverwege de vorige eeuw aandeelhouder is van Verenigde Nederlandse Kruidendrogerijen in Biddinghuizen. Een voorbeeld dat niet precies de kern raakt van deelnemingen met private equity - die kennen

gemiddeld namelijk een looptijd tussen de drie en zeven jaar - maar het zegt wel wat over de betrokkenheid.

ZLTO zegt met de investeringen de positie van haar leden te willen verbeteren. Om het voortrekken van leden te voorkomen, investeert ze vooral een trede hoger in de bedrijfskolom, in bedrijven die producten verwerken. Waardoor de kansen voor afzet van haar leden groeien.

Behalve afzet ziet ZLTO ook kansen in afvalverwerking. Vandaar dat zij deelneemt in biomassa centrale BMC Moerdijk en heeft ze risicokapitaal verstrekt aan Cleanergy mestvergisting. Volgens de NVP heeft ZLTO een geïnvesteerde vermogenswaarde van ruim 750 miljoen euro.

Voldoende kapitaal om te groeien

De aanpak van ZLTO is ook bij andere spelers te zien. Directe investeringen in agrarische bedrij-



vooral voor innovatie

ven zijn vrijwel niet zichtbaar in de markt. Al zijn er wel grote partijen (lees: banken) die investeren in landbouwgrond. Deze investeringen zijn echter iets anders van aard. Het zijn meer statische investeringen, waarbij de bank er vanuit gaat dat gronden in waarde toenemen. En dat is toch wel iets anders dan investeringen die groeimogelijkheden en innovatie mogelijk maken, zoals die bij private partijen terug te zien zijn.

Maar het is zeker niet zo dat private equity-partijen op zichzelf staan. Het komt in de praktijk regelmatig voor dat bedrijven financiering uit verschillende hoeken combineren om zo aan voldoende kapitaal te komen om te groeien bijvoorbeeld. Zeker bij nieuw opgestarte bedrijven is dat het geval. Ze trok Newtricious enige tijd geleden verschillende partijen aan. Newtricious richt zich met name op voeding voor mensen met een hoger risico op chronische ziekten zoals diabetes, hart- en vaatziekten.

Brabant Life Sciences Seed Fonds (BLSF), Nedermaas Hightech Ventures, de industriebank LIOF en het innovatiefonds van de provincie Limburg zijn als private partijen in het bedrijf gestapt. Voor aanvulling daarop klopte Newtricious aan bij Rabobank Venray en AgentschapNL. 'Wij krijgen met deze fondsen strategische partners in ons bedrijf die onze visie en strategie volledig ondersteunen en helpen uitbouwen', liet Jos Nelissen, oprichter en CEO van Newtricious, bij de bekendmaking weten. 'Het geeft ons financiële armslag en de mogelijkheid om de uitvoering van onze innovatieve ontwikkelingsstrategie te versnellen en onze producten samen met onze commerciële partners succesvol naar de markt te brengen.'

Newtricious gebruikt het kapitaal onder andere om een vestiging in Den Bosch op te zetten. Hier komen onder meer de afdelingen research & development en business development.

Zelf participeren

Waar het aantrekken van investeerders een mogelijkheid is, is het andersom ook mogelijk zelf als investeerder te fungeren. Wie kapitaal heeft dat 'stil staat', kan er goed aan doen de mogelijkheden van private equity nader te bekijken. Zo is het mogelijk te investeren in een start-up, die potentie biedt voor de agrarische sector of wellicht voor het eigen bedrijf. Zo'n constructie is te zien bij concerns als Microsoft en Philips. Zij financieren kleinere organisaties die zich richten op een specifieke techniek, die na ontwikkeling 'van pas kan komen' in producten of processen van het eigen concern.

Middel voor verzelfstandigen

Private investeerders zijn niet alleen geschikt voor groei van bedrijven. Zij worden regelmatig ingeschakeld voor verzelfstandiging. Zo wist snackfabrikant Cold Food zich in 2003 met behulp van een tweetal participatiemaatschappijen los te maken van het concern waar ze deel van uit maakte. Synergia Capital Partners, een van de participatiemaatschappijen, zorgde ervoor dat één van haar aandeelhouders met kennis en ervaring in de food- en retailbranche als commissaris actief betrokken was bij Cold Food. In 2007 is het bedrijf verkocht aan Buitenhuis Snacks en NPM Capital. Met een iets andere strategie wist Synergia het bedrijf Pokon, bekend van de meststoffen en bestrijdingsmiddelen, in 2007 los te maken uit Pokon en Crysal. Tegelijkertijd voegde ze het bedrijf samen met Naturado (potgrond en bodembedekkers). De samenvoeging zorgde voor meer efficiency in het order- en leveringsproces en ruimte voor een bredere blik op de buitenlandse markt.

Europese markt verstevigen

Hoe je als bedrijf baat kunt hebben bij deelneming, blijkt uit een recent voorbeeld van De Groot Fresh Group, die groente en fruit importeert, distribueert en exporteert. De Groot trok in 2005 de Vlaamse participatiemaatschappij Gimv aan. Gimv nam meer dan 50 procent van de aandelen over, een meerderheidsbelang. Vrij vertaald betekent dat, dat Gimv een dikke vinger in de pap kreeg, maar het pakte goed uit.

Met het ingebrachte kapitaal en de kennis kon de Fresh Group haar positie op de Europese markt verstevigen, vooral als prominente speler in het rijpen van bananen. Na enige jaren vond Ben de Groot, CEO van het concern, het tijd het heft weer in eigen hand te nemen. 'Mede door Gimv's betrokkenheid en de open en constructieve wijze van communiceren is er veel geleerd en geoptimaliseerd. De passie voor het zelfstandig ondernemen heeft bij mij en mijn broer (William, red.) uiteindelijk de doorslag gegeven om zelf richting te willen geven aan de toekomst', zegt hij naar aanleiding van het terugkopen van de aandelen.

De betrokkenheid van Gimv is geen verras-

sing. Het is één van de prominente participatiemaatschappijen die zich bovengemiddeld richt op de agrarische sector. Om dit vorm te geven, besloot ze drie jaar geleden een gespecialiseerd fonds op te richten met Agri Investment Fund (AIF), de privé equity-tak van de eveneens Vlaamse Boerenbond. Onder de naam Gimv

*Als het goed is
voor de boer, is het goed
voor ons*

Agri+ Investment Fund is er 60 miljoen euro aan investeringsgeld beschikbaar.

Naar eigen zeggen steunen ze vooral bedrijven die voor innovatie zorgen. Want die kunnen ondanks de economische crisis en de benarde situatie waarin de land- en tuinbouwers zich bevinden zorgen voor een opwaartse trend. De

bundeling van krachten zorgt voor een hefboom van investeringskapitaal, de sector kennis van AIF en achterliggend de Boerenbond en de ervaring van Gimv in het beheer van investeringsfondsen en op het vlak van life sciences.

Platgereden paden durven te verlaten

Een recente investering die AIF zelfstandig deed, was die in PinguinLutosa, een voedingsgroep die is gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie en commercialisering van diepvriesproducten. Volgens Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche geen voorspelbare stap voor AIF. In het verleden waren we eerder gewonnen voor de horizontale benadering, liet hij het Vlaams Infocentrum Land- en Tuinbouw weten. 'Maar we moeten de platgetreden paden durven verlaten. We gaan uit van het principe: als het goed is voor de boer, is het goed voor ons. Het is dus aan de land- en tuinbouwers om te kiezen voor een verticale benadering zoals bij PinguinLutosa of eerder voor het horizontale model via bijvoorbeeld veilingen.'

De insteek van betrokken investeerders in de agrarische sector is daarmee duidelijk. Investeringsmogelijkheden bieden om producten af te zetten of het aantrekkelijker maken het werk te doen. Zonder zelf direct financiële middelen te ontvangen, biedt dit grotere marktkansen voor ondernemers. Maar natuurlijk wel in de wetenschap dat private investeerders altijd een financieel belang hebben. Zonder zicht op rendement geen investering.

| BB

Tekst: Niels Achtereekte

Foto: Shutterstock

Meer weten: nvp.nl

zlto.nl

newtricious.nl

