

Hoge drempel voor externe investeerders

Investeringsmaatschappij Foreman Capital nam onlangs een meerderheidsbelang in Van den Bos. Eerder werd ook Dümme Orange overgenomen door een nieuwe investeringsmaatschappij. De interesse van deze private equity-bedrijven is gewekt, maar dat betekent niet dat ze massaal in de sierteelt stappen. De lange looptijd van investeringen schrikt af.

Tekst: René Bouwmeester

Toen Hilbert Jonkman aangaf zijn aandeel in Van den Bos Flowerbulbs te willen verkopen, begon voor de andere eigenaar, Hans Kleijwegt, een zoektocht naar een nieuwe compagnon. Dat bleek geen eenvoudige opgave. “We hebben gedacht om het deel aan een collega te verkopen. Maar vanwege onze omvang zijn er weinig bollenbedrijven die ons kunnen kopen”, zegt Kleijwegt. Het resterende deel zelf overnemen, was ook geen haalbare kaart voor Kleijwegt. Hij zou de kosten van die overname moeten opbrengen

met het bedrijf. Die financieringskosten zouden vervolgens zwaar op de balans van het bedrijf drukken. “Dan zet ik het bedrijf ‘op slot’. Er blijft dan geen geld over om te investeren in andere zaken. Daarmee kom je gauw op achterstand ten opzichte van de concurrentie.” De nieuwe partner moest buiten de sector worden gezocht. Kleijwegt zocht contact met Marktlink Fusies & Overnames, een bureau dat gespecialiseerd is in het begeleiden van overnametrajecten. Samen gingen ze op zoek naar ‘vreemd’ kapitaal. “Ik heb van de nood een deugd gemaakt, want ik wilde een goede partner terugkrijgen. Dan ga je niet over een nacht ijs.”

Foreman Capital

Foreman Capital is een onafhankelijke investeringsmaatschappij opgericht in 2005 en gevestigd in Amsterdam. Foreman richt zich op bewezen, goed geleide, bedrijven in Noordwest-Europa die actief zijn op het gebied van handel, zakelijke dienstverlening en de maakindustrie met een omzet van 20 tot 200 miljoen euro. In de portefeuille zitten onder meer Gooimeer, de grootste onafhankelijke damwandhandelaar in Europa en De Jong Zuurmond, een bedrijf dat onderhoud doet aan wegen en waterwegen. Foreman heeft negen ondernemingen in portefeuille. De organisatie stelt zich op als ‘meedenkend voorman’. Foreman biedt verder ondernemend kapitaal, expertise en toegang tot een breed relatienetwerk om daarmee duurzame groei te realiseren voor haar deelnemingen.

NIET TE SPRINGEN

Samen met Marktlink startte Kleijwegt een zoektocht in de Benelux naar een overnamepartner. Dit resulteerde in gesprekken met twintig belangstellende investeringsmaatschappijen. “De rode lijn van deze bedrijven is: er is veel geld in de wereld en zij zoeken naar participaties die rendement op leveren.” Waar er investeringsmaatschappijen bestaan die zijn gespecialiseerd in technologische of medische bedrijven, bleek er geen partij gespecialiseerd in de agrarische sector. “Buiten de branche is geen kennis van zaken op dit gebied. De kennis van het vak rust in onze branche op de schouders van een beperkt aantal mensen.” Als snel bleek dan ook dat niet alle investeringsmaatschappijen stonden te springen om een belang in een bollenbedrijf te nemen. “De toetredingsdrempel is hoog. Waar partijen van schrikken, is de lange looptijd van investeringen in deze sector. Er is een lage omloopsnelheid



‘Verwacht in toekomst meer investeringsmaatschappijen’

Het aantrekken van investeerders van buiten de agrarische sector zal in de toekomst steeds meer voorkomen. Dat verwacht sectorspecialist tuinbouw Arne Bac van Rabobank Nederland. “Er spelen een aantal zaken die deze ontwikkeling in de hand werken. In het verleden wilden private equity-bedrijven niet instappen omdat het rendement in de agrarische sector vrij laag is ten opzichte van andere sectoren. Nu de rente lager is, is een lage return on investment acceptabeler geworden.” Dat enkele investeringsmaatschappijen in de agrarische sector zijn gestapt, is eveneens een belangrijke factor, zegt Bac. “De interesse van andere partijen is daarmee gewekt.” Hij denkt dat investeerders met een langetermijnvisie op food & agrisector meer bereid zullen zijn kapitaal te verstrekken. Daarbij gaat het om partijen die meerwaarde weten te creëren doordat ze investeringsmogelijkheden, kennis en een waardevol netwerk inbrengen. De ‘cowboys’ die op snel gewin uit zijn, ziet Bac niet de sector terechtkomen. “De food & agrisector wordt gekenmerkt door cyclischeiteit. Als je daar niet door heen kunt kijken, krijg je het benauwd in een crisisjaar. En zo’n jaar heb je eens in de zoveel tijd.” Bac verwacht dat investeringsmaatschappijen zich in eerste instantie zullen richten op het begin en het einde van de keten, zoals de veredeling of handelstoelevering. “Ik sluit teelt niet uit, maar ik heb nog niet gezien dat het gebeurt. Als het gaat om teelt of een hightechbedrijf, dan heeft laatstgenoemde een hogere investeringsbehoefte. Dat biedt ook meer kansen om meerwaarde te creëren.” Duidelijk is wel dat er een vervolg komt. Bac: “Er ontstaat een nieuwe dynamiek aan de financieringskant. Wat daarbij gaat meespelen is dat bedrijfsoverdracht in de familiesfeer minder vaak gaat voorkomen. In de bollensector heeft bijvoorbeeld 64 procent van de 55-plussers geen opvolging. Dan krijg je toetreders uit een andere richting.”

van het vermogen en er zit een behoorlijk risico aan. Je koopt nu bollen die pas volgend jaar geld opleveren. Daarvoor heb je afzetcontracten in allerlei landen en soms staan die afspraken niet op papier. Dat is kenmerkend voor onze sector. Die lange balans is in de ontwikkeling van lelies extra problematisch. Je steekt nu een euro in nieuwe producten en na allerlei hobbels hoop je dat je na tien jaar gaat profiteren.” Kleijwegt kan dat met een anekdote in perspectief plaatsen. Onlangs bezocht hij de assemblagefabriek van Tesla in Tilburg. Daar leerde hij dat het merk in 2008 werd opgericht. Kort daarvoor had Kleijwegt met zijn team besloten met welke nieuwe cultivars uit de selectie verder zou gaan. De basis van deze nieuwe soorten was gelegd in 2008. “Ze zijn dus net zo oud als Tesla. In de tijd dat wij een nieuw product ontwikkelen, hebben zij een complete autofabriek uit de grond gestampt.”

KEUZE GEMAAKT

Van de twintig partijen bleven er uiteindelijk zeven over die concrete belangstelling hadden. “Ik heb gemerkt dat de meeste investeringsmaatschappijen sterk gericht zijn op de strategie van een onderneming. Ze kijken naar bedrijven die gemiddeld goed presteren en willen dan op de bagagedrager springen.” Uiteindelijk koos Kleijwegt voor Foreman Capital. “Ze investeren voor de lange termijn. De eigenaren werken met eigen geld en niet met het geld van pensioenfondsen die snel rendement willen zien. Foreman heeft geen ‘window’ van vier of vijf jaar waarbinnen ze de boel weer willen verkopen.” Foreman wilde echter wel een meerderheidsbelang in de onderneming kopen. Dat betekende dat Kleijwegt tien procent van zijn aandeel moest afstaan. Hij beschikt nu over veertig procent van de aandelen, Foreman over het resterende deel. “Ze verwachten van ons dat we een rendement genereren, maar niet op maand of kwartaalbasis”, zegt Kleijwegt. “Ze trachten de aard van het bollenvak te snappen en weten dat er zoveel bewegende panelen zijn in deze sector: fyto-senitair, valutaontwikkelingen, klimatologische omstandigheden. Het is heel moeilijk te voorspellen allemaal, waarbij een lange termijn blik goed past.” “Foreman zit erin als investeerder, maar ze zijn er ook als we hulp nodig hebben. Zij hebben mensen met meer kennis van juridische en financiële zaken dan wij. Wij profiteren ook van hun netwerk. Zij willen ons op dat gebied ondersteunen. En stel dat we grote projecten willen doen, dan is deze partij bereid mee te denken en te financieren. Voor onze balans tussen risicodragend vermogen en bankfinanciering is het prettig als een partner diepe zakken heeft.” Het zakelijke doel is ongewijzigd. Kleijwegt wil met lelie-, freesia- en callabollen meedoen in de top-3 wereldwijd. “Het gaat om continuïteit. Daar moet je mee bezig zijn.”