

Als uw suikeroom platzak is. Wat dan?

Wie een onderneming leidt, krijgt op een dag te maken met een cruciale vraag: Wil ik eten of gegeten worden? **Dan volgt er vaak een zoektocht naar geld.** Met externe geldschieters kan veel, maar wees u bewust van de eigen mogelijkheden.

» Franka Rolvink

AMSTERDAM — CB Fleet, een 135 jaar oud Amerikaans farmaciebedrijf, wilde uitbreiden in Europa. De familie Fleet wist alleen niet hoe. Daarom schakelden ze een adviseur in van Holland Corporate Finance, dat met M&A International een netwerk heeft van dertig marktkenneren in Europa en Amerika. Zo'n drie maanden later lagen er veertig potentiële overnamekandidaten op tafel.

Toen kwam de familie Fleet voor het volgende probleem: hoe konden ze een overname het best financieren? Hadden ze daar durfkapitaal voor nodig? Dan moesten ze wel een deel van hun eigen aandelen verkopen. Of was een beursgang misschien een betere optie? Dat zou het einde van het familiebedrijf betekenen.

Hun adviseur verwees het bestuur van CB Fleet naar de plaatselijke bank. Die bleek tot hun verbazing een lening te willen verstrekken voor een overname. De farmaceut was immers al meer dan honderd jaar succesvol en de kasstroom vloeyde goed. Het bestuur van CB Fleet toog naar Zweden en kocht het farmaceutische bedrijf CCS. Daarmee waren de eerste stappen in Europa gezet.

Dichter bij huis zochten de oprichters van de Hoofddorpse fitnessclub HealthCity ook naar kapitaal. Zij wilden in eigen land en eventueel in België uitbreiden en kwamen via hun BDO-registeraccountant terecht bij Waterland, een private equity huis dat participeert in middelgrote bedrijven. Bij de bank kreeg HealthCity geen gehoor voor zijn uitbreidingsplannen, omdat ze niet de vereiste zekerheden konden bieden.

'De meeste ondernemers kijken eerst of ze bij een bank terecht kunnen voor hun financiering', zegt registeraccountant Hans van der Aar. 'Ondernemers zijn eigenwijs en willen de controle liefst zelf in de hand houden. Dat kan met een banklening. De informal investor (suikeroom, red.) of private equity partij komt pas ter sprake in een later stadium. Wie snel wil



ILLUSTRATIE: BINH TRAN

groeien en niet geremd wil worden door de voorzichtigheden van de bank, probeert durfkapitaal.'

'Bij de bank hangt alles af van een sterke balans', zegt ook Arthur Tjon, partner van Holland Corporate Finance. HCF adviseert familiebedrijven, directeur grootaandeelhouders (dga's), durfinvesteerdere en multinationals. 'Wij hebben voor Philips in januari dit jaar een bedrijfsonderdeel verkocht. Daarvoor hebben we onze kantoren ingeschakeld', zegt Tjon.

'Familiebedrijven en dga's

komen bij ons doorgaans, omdat ze zichzelf aan een buitenlandse sectorgenoet willen verkopen', zegt Tjon. 'Dat hebben we gedaan met Djoser. Deze touroperator is verkocht aan HollidayBreak, een Britse sectorgenoet. De familie die Djoser bestuurde ziet nu ook dat het bedrijf internationaal meer kans heeft', zegt Tjon. 'Wij kijken ook vaak naar één of twee alternatieven. In plaats van verkopen, kan een bedrijf zelf kopen.'

Zijn collega en managing partner van HCF, Hans van Ierland,

zegt dat 70% van de transacties die zij begeleiden met een partij buiten de landsgrens is. 'Afgelopen week hebben we met vijf ondernemers van technologiebedrijven Boston bezocht. Zij willen uitbreiden in Amerika en hebben daar naar een durfkapitalist gezocht.'

Tjon en Van Ierland denken eerder aan durfkapitaal dan aan een beursgang. 'Met private equity geld is het mogelijk om in stilte te groeien', zegt Tjon. 'Bovendien zijn de transacties waar wij bij adviseren voor een beursgang te klein (€20

Vier geldbronnen

- ▶ Familie of vrienden
- ▶ De bank
- ▶ Durfkapitalist
- ▶ De beurs

mln tot € 400 mln, red.). De kosten van een beursgang nemen de afgelopen jaren toe door de regels en het toezicht.'

Van der Aar van BDO ziet vanuit zijn professe als registeraccountant dat een ondernemer kapitaal nodig heeft en peilt dan eerst de behoefte. Vervolgens geeft hij in samenspraak met de afdeling corporate finance een advies. 'De keuze van financiering is afhankelijk van wat de doelstelling van een ondernemer is', zegt Van der Aar. Wie snel wil cashen stapt naar een durfinvesteerder; wie zelf zijn groei wil beheersen grijpt naar vreemd vermogen.'

Groot nadeel van een durfkapitalist is volgens Van der Aar de zeggenschap die deze veelal wil hebben. 'Dat was voor de oprichters van HealthCity een bottleneck. Uiteindelijk is Waterland met een minderheid akkoord gegaan', zegt hij. Bovendien werkt een durfinvesteerder volgens Van der Aar naar een beursgang toe, zodat de ondernemer zijn bedrijf kwijtraakt. 'Zijn er kinderen die hun ouders willen opvolgen in het bedrijf', zegt hij, 'dan is een beursgang in veel gevallen een probleem.'

Voor ondernemers is het zaak dat ze zich vooral bewust zijn van hun eigen succes. Een durfkapitalist duikt alleen op kansrijke bedrijven. Dus misschien is het wel mogelijk met eigen succes de groei te financieren. Daarmee kunnen de fees van de adviseurs, die tot 'enkele' procenten kunnen oplopen, worden bespaard.

Rolvink@fd.nl

Dit is het eerste deel van een serie over bedrijfsfinanciering in het mkb.

