

KEYNOTE SPEECH PRIZE-GIVING FAST 50 AWARD 2004

Uitgesproken door Hans van Ierland, managing partner Holland Corporate Finance, op 23 september 2004 in de Beurs van Berlage te Amsterdam.

Dames, mijne heren,

Voor mij is het een eer en een genoegen om jullie te mogen toespreken. De 'BV Nederland' moet het namelijk van jullie hebben de aankomende jaren.

Vandaag wordt de 'Fast 50' award uitgereikt. Iedereen die hier is, is leidt een snelgroeiend bedrijf. Jullie zijn de 'snelle groeiers' die op jullie beurt weer vele jonge talentvolle Nederlanders de kans zullen geven om zich te ontplooiën en in korte tijd veel kennis en vaardigheden op te doen. Velen van die werknemers zullen na 5-7 jaar hun eigen bedrijf willen starten, waarmee we het gewenste vliegwieleffect zullen bereiken voor de Nederlandse economie.

Zelf ben ik niet als ondernemer begonnen, maar heb ik na mijn ingenieurstudie in Delft bij Shell de nodige ervaring opgedaan. Na een MBA bij de Rotterdam School of Management heb ik bij PwC gewerkt. Na zeven jaar PwC ben ik met een collega mijn eigen bedrijf Holland Corporate Finance gestart en dat bestaat nu alweer 7 jaar.

Ik ben door de organisatie gevraagd iets te vertellen over vraag en aanbod van groeifinanciering in de Nederlandse markt. Mijn gedachten over de financiering van snel groeiende bedrijven en die markt zijn gebaseerd op mijn praktijkervaringen van de afgelopen 14 jaar.

Hoe heb ik het als ondernemer zelf aangepakt? Toen wij zelf van start gingen in 1997 werd ons zeer professionele investeringsvoorstel door de banken vriendelijk van tafel geveegd. Wij besloten tóch door te zetten en bij de opening van ons nieuwe kantoor maar liefst 15 werkplekken in te richten. Zoals we het in ons 'business plan' hadden opgeschreven. Gelukkig zijn die plekken snel opgevuld en maken we al 7 jaar mooie winsten. Met zo'n 20 man zijn we inmiddels marktleider in adviezen aan middelgrote bedrijven over fusies en overnames. Holland Corporate Finance richt zich daarbij op transacties tussen de 5 en 150 miljoen euro. Net als jullie zijn we ambitieus, want we willen nu verdubbelen en doorgroeien naar 40 man.

Op eigen kracht groeien kan dus wel, maar als wij meteen vanaf de start externe financiers hadden gehad dan waren we waarschijnlijk veel sneller gegroeid en hadden we nu al veertig collega's. Aan de andere kant hebben we als eigenaren nog steeds 100 procent van de aandelen en dus 100 procent van de winst.

Bijna elke dag ontmoet ik ondernemers die een snel groeiende onderneming leiden. Ondernemers die op zoek zijn naar kapitaal. Het vinden daarvan is lastig. Aan de andere kant ontmoet ik net zo vaak aanbieders van geld die maar geen goede proposities kunnen vinden. Hoe komt dat toch?

Middels participaties bedrijven snel laten groeien is een tak van sport die in Nederland nog relatief nieuw is. We zijn er pas sinds 1990 serieus mee bezig, terwijl in Engeland en Amerika het al sinds de jaren 80 het de normaalste manier van de wereld is om bedrijven een 'kick start' te geven.

Amerika en Engeland hebben dus zo'n 10 jaar voorsprong op ons en wat hebben zij inmiddels bereikt?

- Verfijning aan de aanbodkant van seed capital, venture capital, growth financing, private equity en vulture funds (kortom de hele levenscyclus van een bedrijf)
- Verfijning aan de aanbodkant door specifieke sector focus (participatiemaatschappijen die louter in een sector investeren: software; biotech; leisure; etc.)
- Participatiemaatschappijen die een actieve buy-and-build strategie bij hun deelnemingen implementeren
- Serial entrepreneurs. Dat zijn ondernemers die al voor de tweede, derde, vierde keer een bedrijf opzetten en door al hun eerdere ervaringen snel groot kunnen maken. Ondernemers die de weg naar dat kapitaal weten te vinden.

Wat zien we thans in onze dagelijkse, Nederlandse, praktijk:

1. de meeste aanbieders van geld (banken, participatiemaatschappijen) hebben te weinig industrie- of sector kennis in huis. Dit heeft een aantal gevolgen. Ze doorzien het aanbod van de ondernemer niet. De aanbieders durven niet te investeren tijdens een economisch mindere periode en men waardeert startende ondernemingen laag.
2. de meeste participatiemaatschappijen in Nederland zijn ook nog eens niet ingericht op snelle groeiers, maar op het deelnemen in al langer bestaande bedrijven (20, 30, 50 of zelfs 100 jaar oud). Men verschaft louter geld en is niet operationeel betrokken. Bij snelle groeiers is het echter belangrijk om dicht op de onderneming te zitten, hun bedrijf en business te begrijpen en bij onverwachte ontwikkelingen in de markt gezamenlijk met de directie nieuwe stappen te zetten.
3. de snelle groeiers zijn vaak onbekend met de financiële wereld en weten niet waar ze moeten zijn voor hun vragen.
4. de snelle groeiers voldoen vaak niet aan de criteria om hun groeifinanciering rond te krijgen. Vaak hebben ze een onvolledig businessplan, onvolledige financiële onderbouwing, onvolledig management team of rammelt het aan alle drie deze factoren.

Er zijn natuurlijk uitzonderingen in Nederland zoals C+E Bankiers en 3i. Aardig voorbeeld in Spanje is Banesto:

- een vrouw van 43 is er de baas
- zij biedt bedrijven groeifinanciering plus software plus sector expertise, om te kunnen blijven concurreren met India en China
- de bank groeit inmiddels met 10.000 nieuwe klanten per kwartaal

Hoe kunnen we deze knellende situatie in Nederland oplossen?

1. Laten we de aanbodzijde transparant maken; bijvoorbeeld via een onafhankelijke stichting, die een riant overzicht van financieringsmogelijkheden aanbiedt op internet, met de criteria die de aanbieders stellen voor het verlenen van groeifinanciering.
2. Verder moeten we de vraagkant helpen bij het aanleveren van de benodigde documentatie. Zorg dat als de aanvraag gehonoreerd wordt, de bedrijven de 25.000 euro die het kost om zo'n aanvraag goed voor te bereiden ook terug krijgen.
3. Laten we er met z'n allen voor zorgen dat meer kennis van de industrie bij de groeikapitaal verschaffers komt te zitten. In Amerika en Engeland zitten voormalige CEO's in de directie van Private Equity partijen, en zijn ze allebei even belangrijk om tot een juiste afweging van risico/rendement te komen. Als participatiemaatschappijen hun management niet alleen maar zoeken bij banken, maar juist ook in het management team succesvolle ondernemers aannemen, zullen ze het beter doen dan collega's die dat niet doen.
4. Verder moeten we er voor zorgen dat nog meer succesvolle Nederlandse Serial Entrepreneurs gaan deelnemen in en coachen bij de snelle groeiers. Naast hun geld is hun ervaring met alle valkuilen tijdens de snelle groei van cruciaal belang voor het welslagen van de nieuwe generatie groeiers.

Waarom ben ik zo positief over serial-entrepreneurs?

- zij durven te investeren, ook in slechte tijden
- zij voegen de broodnodige praktijkervaring toe, naast de factor geld die ze inbrengen

Tenslotte een algemene oproep aan de heer Balkenende, de voorzitter van het Innovatieplatform, om extra groei in Nederland te bewerkstelligen:

1. Haal de handrem van Onderwijs en Gezondheidszorg. In een verzadigde Westerse markt zijn dit bij uitstek de 2 speerpunten voor groei:

Waarom:

- Met excellent onderwijs kunnen we ons onderscheiden van andere landen.
- Iedereen wil als patiënt de beste zorg ontvangen, geef die dan ook en exporteer de opgedane kennis en kunde naar het buitenland (nieuwe behandelmethodes; nieuwe medicijnen; nieuwe instrumenten; nieuwe software; etc.). Na 10 jaar handrem zijn we van de top-3 naar de 17de plaats afgezakt. Met betere gezondheidszorg is Jan Peter ook weer sneller op de been.

2. Leg Serial Entrepreneurs in de watten.

Ze zijn van evident belang om een nieuwe generatie ondernemers succesvol te maken. Geef ze bijvoorbeeld belastingvoordelen wanneer ze hun geld telkens in nieuwe, snelgroeïende Nederlandse bedrijven steken.

Zo dat waren wat geluiden uit de praktijk. Ik wens iedereen veel plezier vanavond en moge de besten winnen !