

Ondernemers zoeken partners via 'speeddaten'

Middelgrote Europese bedrijven oriënteren zich tijdens Hamburgs Forum op expansie

JAN VERBEEK

HAMBURG — Fusies en overnames staan kennelijk weer hoog op de ondernemersagenda. Het Mid Market Forum, dat vrijdag in Hamburg werd gehouden, kende een recordaantal deelnemende bedrijven: 140. Het forum is bedoeld voor middelgrote ondernemers die zich oriënteren op grensoverschrijdende fusies en overnames.

Wat vijf jaar geleden aarzelend begon als een poging van fusie- en overnameadviseurs om zakenlieden uit heel Europa bij elkaar te brengen, is uitgegroeid tot een volwassen bijeenkomst.

In alle vroege verzamelingen de deelnemers zich in de Noord-Duitse stad. De ondernemers willen deze dag netwerken én zo veel mogelijk informatie over relevante Europese markten vergaren. Het forum wordt twee keer per jaar georganiseerd door M&A International.

De initiatiefnemers hebben gekozen voor een eigentijdse vorm: 'speeddaten'. De ondernemer praat precies twintig minuten met een adviseur over overnamekandidaten of een ander onderwerp dat hij van tevoren heeft opgegeven. Op de tafel tussen hen in liggen stapels business cards en de omnisbare BlackBerry. Het zijn puntige gesprekken, waarin al snel blijkt of het klikt. Bij een 'missmatch' is zelfs twintig minuten een lange tijd.

Er vinden in Hamburg bijna duizend van dergelijke ontmoetingen plaats. In de grote zaal van het chique Hotel Atlantic staan tientallen tafels opgesteld. Het koortsachtig overleg tussen de zakenlieden en de adviseurs zorgt voor een opgewonden stemming. Als de tijd voorbij is, klikt een belléte en gaat iedere deelnemer snel op zoek naar zijn volgende afspraak.

De Nederlandse delegatie op het Forum bestaat uit een handvol ondernemingen, waaronder ATP en WE International. Ook het voltallige team van medeorganisator Holland Corporate Finance en enkele advocaten geven acte de présence.

Een verraste deelnemer is Gen van Noord, sinds twee jaar holdingdirecteur van het kledingconcern WE International. Is het gesloten familiebedrijf van Ronald de Waal op zoek naar een partner? Van Noord ontkent met nadruk: 'Ik ben hier op uitnodiging, hoor. Ik ken de adviseurs van Holland Cor-



Twee deelnemers aan het Mid Market Forum in Hamburg proberen elkaar in twintig minuten bij te praten over strategie en overnames

porate Finance van mijn vroegere werk bij PricewaterhouseCoopers.' Hij is 's ochtends met de auto vanuit Nederland naar Hamburg gereden. 'Ik loop hier pas een paar uur rond, maar ik heb toch al een

zestal ideeën opgepikt. Een nuttige conferentie. Dit zet echt aan tot internationaal zakendoen.'

Van Noord verwacht geen consolidatieslag in de Europese kledingsector. 'Het is lastig om over lands-

grenzen heen te praten over mode. Je ziet bovendien dat een groot verband moeilijk aan te sturen is. Wij geloven in ieder geval niet in integratie. Als WE International een bedrijf overneemt, zoals Set-

point deze zomer, dan blijft dat gewoon zelfstandig.'

WE International is in veertien landen actief. Over de bedoelingen van zijn eigen winkelketen, die €265 mln omzet, houdt Van Noord

zich op de vlakte. 'We zijn een gesloten familiebedrijf. Ronald de Waal (eigenaar en president-commissaris, red.) heeft daar bewust voor gekozen.'

Een ander deelnemer, investeringsmaatschappij Halder, is op het forum om te netwerken. Investment manager Dennis Plomp van de Haagse groep: 'Je wilt weten wat er speelt. Hier kom je op lijstjes te staan van corporate finance-huizen. Als investeerder kun je niet achteroverleunen.'

De grote belangstelling voor het forum is volgens Maarten Wolleswinkel van Holland Corporate Finance (HCF) een signaal dat er sprake is van een fusie- en overnamegolf. 'De strategische kopers zijn weer helemaal terug in de markt. Ze hebben een paar jaar op de blaren gezeten, maar mede door de enorme hoeveelheid geld in de markt zijn veel middelgrote bedrijven op zoek naar een partner.'

Zijn collega Hans van Ierland vult aan: 'Een paar jaar geleden was de overnamemarkt helemaal dood. De familiebedrijven hebben gewacht op betere tijden.'

Wolleswinkel: 'De lage rente is de grote driver achter de markt. Bij middelgrote deals is heel veel bankfinanciering mogelijk. Een gevaarlijke ontwikkeling is dat er amper naar de cashflow wordt gekeken. Er worden veel bulletleningen afgesloten. Die moeten na een jaar of acht wel in één keer worden afgelost.'

Participatiemaatschappijen en hedgefonds beschikken over veel geld. Een trend is dat banken de financiering van een management buy-out weer doorverkopen aan hedge funds. Wolleswinkel: 'De banken denken steeds vaker: hoe kan ik deze lening weer wegzetten.'

De vele kopers drijven de verkoopprijs op. Wolleswinkel: 'Iedereen is daar bang voor, maar ze doen wel allemaal mee.' Ook de adviseurs van HCF profiteren van de toenemende bedrijvigheid. Werden er in 2004 nog tien transacties gesloten door bemiddeling van HCF, dit jaar groeit het aantal naar achten. HCF werkte dit jaar onder meer voor Philips en WK Products.

Ook Plomp van investeerder Halder ziet een omslag: 'Het aantal potentiële deals waar Halder bij betrokken is, ligt nu al hoger dan over heel 2004.'

ATP op zoek naar reisagenten voor expansie op Europese reismarkt

'Als we niet de ambitie zouden hebben om de komende jaren sterk te groeien, zou ik niet naar zo'n bijeenkomst gaan. Dat zeg ik eerlijk.' Financieel directeur Erik-Jan Reuver van ATP is een van de 140 ondernemers die vrijdag in Hamburg urenlang langs de tafeltjes schuift. 'Netwerken is mooi, maar het moet wel passen in de ondernemingsstrategie.'

ATP, the Advanced Travel Part-

ner, is een snelgroeiend zakenreisbureau met hoofdkantoor in Schiphol-Rijk. De onderneming is sterk internationaal georiënteerd en zet jaarlijks €280 mln om op de Nederlandse reismarkt. De onderneming is eigendom van een groep Nederlandse investeerders, onder wie bouwondernemer Dick Wessels van Reggenburgh Beheer.

ATP, in 1996 ontstaan, legde zich aanvankelijk toe op zaken-

reizen. De laatste jaren zijn daar sport- en incentive-reizen en congresorganisatie aan toegevoegd. Dit jaar nog nam ATP de Nederlandse touroperator Pro Golfreizen over. Grote klanten in Nederland zijn Heineken, KPMG en een aantal ministeries.

De groepsovername van ATP stijgt dit jaar naar circa €600 mln, maar daarmee is ceo Graham Ramsey van ATP International niet tevreden. 'Door autonome

groei en enkele overnames willen we binnen drie jaar doorgroeien naar €900 mln. We kijken vooral naar touroperators in Noord-Italië, Duitsland en Frankrijk.'

Ramsey en Reuver hebben vrijdag een tiental oriënterende gesprekken gevoerd, de meeste met fusie- en overnamespecialisten. Reuver: 'Je wilt toch weten wat er beschikbaar is.' Concreet resultaten heeft het speeddaten nog niet opgeleverd.