MKB Inside

DÉ NIEUWSBRIEF VOOR MKB-BELEGGERS

November 2020

NMP introduceert de Smart Equity strategie

NMP verwerft meerderheidsbelang in Sellvation Marketing B.V.

Uitgelicht in de media

NEDERLANDSE MKB PARTICIPATIE MAATSCHAPPIJ

NEDERLANDSE MKB PARTICIPATIE MAATSCHAPPIJ

In dit nummer

Voorwoord ____ 3
Plan uw digitale afspraak met NMP ____ 4
NMP introduceert de Smart Equity strategie ____ 4
Hoe technologie de operationele management-activiteiten in de PE-sector veranderd ____ 6
Nieuwe huisstijl Nederlandse MKB ____ 8
NMP verwerft meerderheidsbelang in Mesa Products International ____ 9
NMP verwerft meerderheidsbelang in Sellvation Marketing B.V. ____ 10
NMP ondertekent de Priciples for Responsible Investment (PRI) ____ 12
Uitgelicht in de media ____ 14
Dealsuite.com: 'Al onze transacties zijn gerealiseerd tegen realistische multiples' ____ 14
Deelneming Vouchervandaag.nl: slimme bedrijven helpen personeel Schiphol aan werk ____ 15
M&A Magazine: NMP investeert 75 miljoen in groeisectoren met nieuw PE-fonds ____ 16

3

9

10

colofon

MKB Inside is een tweejaarlijkse uitgave van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij

Bezoekadres: UP BUILDING
Piet Heinkade 55
1019 GM AMSTERDAM
Postadres: Postbus 37004
1030 AA AMSTERDAM
Tel.: +31 (0) 20 213 8700
Web: www.mkbpartmij.nl
Email: info@mkbpartmij.nl

Geachte lezer

Met genoegen presenteren wij u de herfst-editie 2020 van onze nieuwsbrief MKBInside. U leest over de vorderingen van onze fondsen en de onderliggende deelnemingen. Nieuwe ontwikkelingen komen aan bod en we lichten onze participatiestrategie verder toe. Daarnaast beschrijven we de meest recente transacties, kijken we terug op het afgelopen jaar en werpen een blik vooruit.

Voortvarend einde 2019 en sterke start 2020

In november 2019 verwierf NMP samen met een strategische co-investor een belang in Mesa Products International BV. Het jaar 2020 begon ook sterk voor NMP. In februari werd Sellvation Marketing BV toegevoegd aan de portefeuille.

In juli hebben wij onze nieuwe Smart Equity strategie gelanceerd. Een solide strategie die inmiddels zijn vruchten afwerpt, en waar we vol op zullen inzetten de komende jaren.

Het zal u wellicht zijn opgevallen dat NMP is overgestapt op een andere huisstijl. Een stijl die beter recht doet aan de Smart Equity Strategie en het imago van NMP. Met de nieuwe huisstijl heeft ook het Investor Portal een update gekregen.

In augustus heeft NMP de PRI Signatory ondertekend. PRI staat voor Principles for Responsible Investment. PRI is een onafhankelijke, door de Verenigde Naties gesteunde instantie die zich bezighoudt met sociaal, ecologisch en politiek verantwoord investeren. Wij geloven dat onze ondertekening van PRI volledig past bij het ESG-beleid dat we binnen onze organisatie en MKB-ondernemingen voeren.

NMP was de afgelopen tijd ook veelvuldig in de media. NMP werd onder andere genoemd in artikelen van Business Insider, Dealsuite.com en grootamsterdam-werktdoor.nl. Daarnaast besteedden Fondsnieuws en M&A magazine aandacht aan de emissie van ons nieuwste fonds: NMP Fixed Income Fund.

In deze editie heeft NMP u kortom veel nieuws te bieden. Ik wens u veel leesplezier toe met de herfst-editie 2020 van MKBInside.

Met vriendelijke groet,
J.A.N. Breed
Algemeen directeur

NMP introduceert de Smart Equity strategie.

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij maakt als eerste fondsbeheerder gebruik van de Smart Equity strategie. Deze strategie bewijst zich anno 2020 optimaal.

De vier pijlers van een Smart Equity strategie zijn:

- De uitgifte van Fixed Income participaties
- Het uitsluiten van overnamefinanciering
- Investering in snelgroeiende en non cyclische sectoren met het oog op de aankomende decennia
- Actief aansturen van Portfolio-ondernemingen met behulp van slimme data systemen en ESG richtlijnen

De Smart Equity strategie combineert een slim fondsprofiel met een actieve ondersteuning van portfolio-ondernemingen. NMP realiseert rendement uit een duurzame groei en verbetert de efficiency van de ondernemingen.

Fixed Income participaties kwalificeren als MKB-obligaties of winstdelende MKB-participaties

MKB-obligaties keren een jaarlijkse couponrente uit. Winstdelende MKB-participaties bieden een jaarlijks voorkeursrendement en een winstdeling op einddatum.

MKB-obligaties keren een jaarlijkse couponrente uit. Winstdelende MKB-participaties bieden een jaarlijks voorkeursrendement en een winstdeling op einddatum. Doordat onze fondsen geen gebruik maken van overnameleningen hebben ze geen hoge aflossingsdruk. Dankzij deze structuur kunnen onze Fixed Income participaties aan deelnemende beleggers op regelmatige basis een rendement uitkeren.

NMP investeert in ondernemingen met een sterk trackrecord. Voordat wij een investering afronden laten wij onze accountant en fiscalisten de financiële prestaties van de potentiële MKB-onderneming doorlichten. Hierbij heeft de kwaliteit van de kasstromen primair onze aandacht. Zo verzekeren wij ons van solide kasstromen die de basis vormen voor de rentebetalingen aan onze beleggers.

Onze Fixed Income participaties bieden onze beleggers een manier om hun kapitaal te spreiden. Een particuliere belegger kan ook zelf zijn of haar investeringen spreiden, maar onze fondsen bieden meer mogelijkheden dankzij het grotere vermogen (meer beleggers, dus meer vermogen). Hierdoor zijn onze fondsen en Fixed Income participaties ook geschikt voor beleggers met een minder groot vermogen.

Geen externe financiering, bewuste keuze voor een solide structuur

In 2018 heeft ons bestuur besloten geen banken bij de transacties te betrekken. NMP heeft hiermee bewust gekozen voor een lagere rente op haar investeringen van 8% tot 14.9% (na kosten) op jaarbasis. Maar het risicoprofiel van NMP initiatieven is structureel lager dan bij vergelijkbare initiatiefnemers in de branche.

Doordat NMP geen gebruik maakt van externe financiers komen onze MKB-ondernemingen en onze investeerders op de eerste plaats. Hierdoor kunnen onze MKB-ondernemingen een deel van hun winst in groei investeren en het resterende deel als dividend uitkeren aan onze investeerders.

NMP voert een actief, hands-on portfoliomanagement via haar data driven AI-systemen

Naast een behouden financieringsstructuur ondersteunt Nederlandse MKB Participatiemaatschappij op actieve en menselijke wijze haar MKB-ondernemingen. NMP beschikt over ruim 3.500.000 datapunten waarmee de prestaties van de MKB-portefeuilles worden vergeleken. De data wordt door ons portfoliomanagement vertaald, waarna wij samen met de portfolio-ondernemingen strategische beslissingen nemen en inspelen op marktkansen. NMP werkt samen met bewezen marktspelers zoals S&P en Preqin.

Naast financiering biedt NMP ook knowhow op het gebied van business development, communicatie, finance & controle. In samenwerking met de portfolio-manager richten wij de organisatie efficiënt in. Dit resulteert in maandelijks stuurinformatie, op basis waarvan de ondernemer en NMP samen strategische beslissingen nemen. De prestaties van de onderneming worden op ruim 3.500.000 datapunten vergeleken met soortgelijke ondernemingen en sectorgegevens. De focus ligt hierbij op de mogelijkheid om de omzet en de winstgevendheid van de organisatie te verbeteren.

Het NMP portfoliomanagement ondersteunt de portfolio-ondernemingen waar nodig, en de ondernemer kan altijd terugvallen op NMP, bijvoorbeeld voor ondersteuning bij de jaarlijkse opstelling van de financiële cijfers, besprekingen met de bank en eventuele juridische disputen.

Dit betekent dat NMP de ondernemer laat ondernemen, en de participatiemaatschappij zo nodig ondersteunt met kennis en financiële middelen. ●

Plan uw digitale afspraak met NMP

Sinds oktober biedt NMP de mogelijkheid aan om een digitale afspraak te maken. Via deze wijze hebben wij een videoverbinding met onze klanten. Veel van onze klanten hebben hier al gebruik van gemaakt.

Door een digitale afspraak te maken wordt u door het portfoliomanagement geïnformeerd over de prestaties van onze fondsen. Uiteraard is dit ook een moment om vragen te beantwoorden.
De digitale afspraken zijn eveneens bedoeld om in deze tijden beter bereikbaar te zijn voor onze klanten, aangezien reis- en coronamaatregelen het moeilijker maken om op kantoor langs te komen.

Als u een digitale afspraak wilt maken dan kunt u ons dit laten weten via info@mkbpartmij.nl of tel: 020 213 8700. Wij zullen vervolgens samen met u een datum afstemmen.

Hoe technologie de operationele managementactiviteiten in de PE-sector verandert.

Private Equity (PE) fondsen die momenteel geld inzamelen, zullen aantrekkelijke kansen en waarderingen zien die vóór COVID-19 niet mogelijk zouden zijn. Terwijl ondernemers hun verwachtingen van waarderingen opnieuw afstemmen, wordt het marktaandeel van bedrijven die fundamenteel zwak zijn of gebrekkige structuren hebben, overgenomen door bedrijven die innovatief ondernemen en zo voorlopen. Ook fondsmanagers moeten hun persoonlijke diensten steeds meer digitaal afstemmen met een data driven managementstijl.

Hoewel de technologiesector een cruciaal gebied is voor PE-investeringen, is PE van oudsher tamelijk lowtech. Daar zijn veel redenen voor. Fondsmanagers bestaan veelal uit kleinere teams die geen technologieteams hebben om hen te ondersteunen. De hoeveelheid gegevens die wordt beheerd in de PE-industrie is eerder 'small data' dan 'big data' vergeleken met de bankensector. Fondsmanagers gebruiken historisch gezien lowtech systemen zoals Excel om hun gegevens te beheren.

Er zijn natuurlijk ook uitzonderingen. Meerdere spelers in de markt beschikken over relationele databases en er zijn technologisch geavanceerd managers die gebruik maken van applicaties die veel verder gaan dan datamanagement in Excel of relationele databases. Denk hierbij aan big data systemen die ontwikkelingen bijhouden over private companies (niet-beursgenoteerde ondernemingen) en sectoren waarin zij actief zijn. Anderen hebben ervoor gekozen om een licentie te nemen op applicaties van softwareleveranciers in de branche, zoals Dynamo software en E-front. Deze systemen integreren big data in het CRM-pakket, waardoor actuele koersen van fondsen worden berekend en risico's doorlopend in kaart gebracht.

Wat motiveert fondsmanagers om technologie toe te passen?

De adoptie van technologie in PE wordt gedreven door drie factoren. Allereerst heeft het succes en de groei van de PE-industrie geleid tot meer en grotere fondsen die worden beheerd door fondsmanagers. Dat betekent dat het volume van klanten, serviceproviders en gegevens fors is toegenomen, een sterke stijging die moeilijk te beheren is in een lowtech omgeving. Bovendien moeten alle verzamelde gegevens op elk gewenst moment in een rapportage kunnen worden omgezet om stuurinformatie voor fondsmanagers te produceren. Hierdoor neemt de druk om moderne technologieën toe te passen toe.

Ten tweede wordt de implementatie van technologie gedreven door de vraag van klanten, vooral onder gereguleerde beleggers zoals pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en andere institutionele beleggers. Institutionele beleggers vallen onder strengere regelgevende regimes, die een brede reeks rapporten en analyses vereisen om aan de vigerende wet- en regelgeving te kunnen voldoen. Hierdoor staan fondsbeheerders steeds meer onder druk om rapportagetechnologie toe te passen en zo te voldoen aan de eisen van investeerders.

Tenslotte speelt de ontwikkeling van technologie ook een grote rol. Voortschrijdende digitalisering heeft al snel veel processen binnen PE achterhaald. Het uitwisselen

van pdf-rapporten via e-mail oogt ouderwets, vergeleken met andere industrieën met volledig gedigitaliseerd processen en naadloze gegevensstromen.

Naar welke oplossingen zijn investeerders en fondsbeheerders op zoek?

Op dit moment is er veel vraag naar technologie-acceptatie op basisniveau. Denk hierbij aan een oplossing die het voor fondsmanagers mogelijk maakt om gegevens efficiënt en betrouwbaar geautomatiseerd te verwerken, of aan het produceren van bedrijfsspecifieke KPI's en consolidaties. Daarnaast is er een sterke interesse in digitalisatie. Dit draait om realtime rapportagekanalen, digitale workflows, en het digitaliseren van de gegevensuitwisseling en documenten op basis van mobiele en webtechnologieën.

De volgende stap zijn data driven inzichten. Door het creëren van eenduidige en gestroomlijnde gegevens op een digitaal platform kunnen fondsmanagers analyses en prognoses uitvoeren die verder gaan dan het samenvatten van historische gegevens. Fondsbeheerders kunnen met een druk op de knop een beslissing nemen op basis van prognosemodellen en risicoanalyses.

Hoe worden fondsbeheerders steeds meer technologisch onderlegd?

Veel PE-organisaties zijn simpelweg niet groot genoeg en hebben niet de competenties in huis om succesvol gebruik te maken van geavanceerde technologie. Daarom worden gespecialiseerde providers die zowel over PE-kennis als technologische vaardigheden beschikken steeds belangrijker in de markt. Deze gespecialiseerde providers verkorten de tijd die nodig is om nieuwe technologie te implementeren. Hierdoor hebben fondsmanagers direct profijt van hun technologische investering.

Kijkend naar de komende jaren is de verwachting dat de technologie in de PE-sector in een versneld tempo verandert, dankzij een eenduidige gegevensuitwisseling. De ontwikkeling van data driven management zal aan de basis liggen van nieuwe digitale bedrijfsmodellen. ●

De ontwikkeling van data-driven management zal aan de basis liggen van nieuwe digitale bedrijfsmodellen.

Nieuwe huisstijl Nederlandse MKB Participatiemaatschappij (NMP)

NMP is de afgelopen jaren flink gegroeid. Sinds 2018 zijn 7 deelnemingen verworven en 3 verkooptransacties succesvol afgrond. Onze aanpak waarbij er geen externe bankfinanciering wordt aangetrokken heeft zijn vruchten afgeworpen en zorgt voor een gezonde financiële positie van onze deelnemingen.

Met gepaste trots introduceren wij onze nieuwe huisstijl. Al onze uitingen hebben vanaf nu een logo met nieuwe kleuren en andere vormgeving. Bovendien heeft de website in kleur, beeld en tekst een opfrisbeurt gekregen. Het is een nieuwe en frisse uitstraling die past bij de koers en ambities die wij hebben om verder te groeien.

Update Investor Portal

Het Investor Portal is een essentieel onderdeel van onze informatievoorziening aan onze investeerders. Via het Investor Portal hebben onze investeerders toegang tot hun individuele beleggingsresultaat en de fondsprestaties.

Deze crisistijd vraagt om nog meer transparantie dan voorheen. NMP heeft daarom een update doorgevoerd in het Investor Portal, onder andere op basis van de feedback bestaande relaties. Zo is er nu ook de mogelijkheid om het enkelvoudig rendement te raadplegen en de individuele prestaties van de MKB-ondernemingen.

Door deze nieuwe look & feel ogen de website en het Investor Portal frisser en moderner. Bovendien biedt de interface optimaal gebruiksgemak voor de klant. En uiteraard werkt het vernieuwde portaal uitstekend op alle mogelijke devices; zowel op pc en Mac als op een smartphone, tablet of iPad kunnen alle functionaliteiten optimaal worden benut. Als u vragen heeft over het Investor Portal of als u een toelichting wenst, dan staan wij u graag te woord op telefoonnummer 020 2138700, of neem contact op per e-mail naar info@mkbpartmij.nl. Heeft u als relatie nog geen toegang tot het Investor Portal en wilt u graag toegang? Laat het ons weten, en wij regelen het voor u. ●

NMP verwerft meerderheids-belang in Mesa Products International

Mesa Products International (Mesa) is een internationaal handelshuis dat jaarlijks een groot aantal nieuwe producten ontwikkelt en distribueert. Deze artikelen vinden hun weg naar de eindgebruiker via gerenommeerde retailkanalen en Direct Response Television kanalen (teleshopping/ thuiswinkelkanalen). Daarnaast levert Mesa ook aan postorderbedrijven. Alle artikelen worden rechtstreeks bij fabrikanten in Azië gekocht, waar de kwaliteit en verpakking door de eigen kwaliteitscontroledienst worden gecontroleerd.

NMP heeft in november 2019 een substantieel meerderheidsbelang verworven in Mesa. Daarnaast heeft een aan NMP gelieerde strategische co-investor een minderheidsbelang verworven. De huidige directeur, Eric Uyttenboogaard, houdt ook een minderheidsbelang en blijft als bestuurder betrokken bij Mesa. De klik tussen NMP en de teamleden van Mesa was er al bij de eerste kennismaking, en de transactie kon binnen 3 maanden worden afgerond.

Strategische samenwerking met ervaren partners

De laatste jaren heeft Mesa een sterke groei laten zien, met 2019 als uitschieter. Hierdoor kreeg Mesa behoefte aan een bekwame partner die het bedrijf naar het volgende niveau kan begeleiden. NMP heeft voor de transactie een strategische co-investor uit haar netwerk geselecteerd met ruime ervaring in de groothandel.

Onder de naam International Home Shopping Group zal NMP samen met Mesa de groep handelsondernemingen in consumentenartikelen verder uitbreiden. NMP en Mesa hebben voor de komende jaren een groeistrategie uitgestippeld waarbij de knowhow van NMP op het gebied van 'Buy and build'-strategieën een belangrijke rol speelt.

In 2020-21 zal de uitgewerkte groeistrategie worden omgezet in beleid. De missie is een marktspeler van betekenis te blijven in de groeiende markt van Homeshopping in de breedste zin des woords. Vanuit deze basis zal een gezonde spin-off worden gecreëerd naar de klassieke retailmarkt, binnen en buiten de Benelux.

Vierde miljoenentransactie van NMP binnen 12 maanden, zonder externe financiering

Mesa was de vierde miljoenentransactie binnen 12 maanden die NMP zonder externe financiering realiseerde. Door de behouden financieringsstrategie en de samenwerking met diverse co-investors kiest NMP bewust voor een lage aflossingsdruk op de ondernemingen die zij verwerft. Zo kunnen de middelen van de onderneming volledig worden ingezet om strategische groei te realiseren.

NMP verwerft meerderheidsbelang in Sellvation Marketing B.V.

Sellvation Marketing werd in 1999 opgericht door Paul Knapp, waarna in 2001 een samenwerking tot stand kwam met Marc Janssen. De werkzaamheden waren gericht op de ondersteuning van marketingprojecten in het B2B-segment. Uiteindelijk groeide Sellvation Marketing uit tot een full service e-mail marketing provider en levert het software en diensten voor data driven marketing en marketing automation. Het bedrijf heeft zich in zijn 19-jarige bestaan ontwikkeld tot een onmisbare schakel in de marketingstrategie van bekende winkelketens in Nederland.

Sellvation marketing vertaalt big data naar relevante, gepersonaliseerde content voor webshops, apps, handhelds, e-mailings en landing pages. Daarvoor heeft het bedrijf niet alleen een softwarepakket ontwikkeld voor het personaliseren van web-content ('CCM professional', dat een CMS en EMS met CRM integreert), maar ook een Artificial Intelligence-software suite ('Qiri®') dat het koopgedrag van consumenten analyseert en de klantwaarde beïnvloedt. Qiri rekent supersnel door miljoenen orderregels heen, bepaald nauwkeurig welk product ze welke consument het beste kunnen aanbevelen. Beide softwarepakketten zijn van het type 'Software as a Service' (SaaS): cloud-based en via API's wordt informatie doorgegeven aan apps, webshops, social media en e-mailmarketingsystemen. Daarbij wordt door Sellvation praktische ondersteuning, projectmanagement en advies geboden op e-mailmarketinggebied.

Op 3 februari 2020 heeft NMP een meerderheidsbelang genomen in Sellvation Marketing. De huidige eigenaren behouden een minderheidsbelang in de organisatie en zullen nog maximaal een jaar aanblijven in hun huidige rol. Gedurende dat jaar zal er een nieuwe commercieel directeur worden aangetrokken.

Retailers hebben te maken met een grote hoeveelheid datastromen, van producten in het schap tot transacties in de winkel of de webshop. Dan is er vaak ook nog een loyalty-systeem met klantenkaart. Kortom, big data. Sellvation kan al deze informatie linken aan consumentendatabases en vertalen naar relevante inhoud voor websites en e-mailnieuwsbrieven.

Bij Sellvation marketing wordt software gemaakt en online beschikbaar gemaakt aan klanten. Bovendien worden er praktische diensten aangeboden om medewerkers van de online marketing- en e-business-afdelingen te ondersteunen. Dat varieert van creatief werk door campaign managers tot hard core programmeren door software developers die zich bezighouden met systeemintegratie 'in the cloud'.

Met data driven marketing krijgt elke individuele klant zijn eigen aanbiedingen en winkelinformatie, ook al communiceert de winkel met honderdduizenden Nederlanders tegelijkertijd. Met gespecialiseerde software helpt Sellvation Marketing de online communicatie van zijn klanten persoonlijk en relevant te maken, met als resultaat een sterkere binding met de eindafnemers.

Op 1 juli 2020 is Leendert Rijnsburger in dienst getreden als Commercieel Directeur van Sellvation Marketing. Leendert beschikt over ruime sales & marketing ervaring en heeft een bewezen staat van dienst in het laten groeien van organisaties.

Rijnsburger: "We gaan zeker door met waar we goed in zijn, namelijk het leveren van software en diensten voor data driven marketing en marketing automation. Met CCM professional geven wij Nederlandse retail-organisaties één krachtig SaaS-softwarepakket in handen. Deze software suite bevat een CRM-, CMS- en EMS-module, en is eenvoudig te koppelen aan product- en transactiedata uit kassa-, ERP-, webshop- en e-commerce-systemen. Op die manier integreren we consumentendata met uw actiewebsites en e-mailings. Uiteraard zullen er in de nabije toekomst nieuwe producten worden geïntroduceerd en uitgerold."

Sellvation Marketing heeft zich ontwikkeld tot een onmisbare schakel in de marketingstrategie van bekende winkelketens.

NMP ondertekent de Principles for Responsible Investment (PRI)

Over de PRI

Begin 2005 nodigde de toenmalige secretaris-generaal van de VN, Kofi Annan, een groep van 's werelds grootste institutionele beleggers uit om deel te nemen aan een proces om de principes voor verantwoord beleggen (Principles for Responsible Investment, PRI) te ontwikkelen. Een groep van 20 investeerders uit 12 landen werd ondersteund door een groep van 70 deskundigen uit de investeringssector, intergouvernementele organisaties en het maatschappelijk middenveld. De Principles zijn in april 2006 op de New York Stock Exchange geïntroduceerd.

De principes zijn gebaseerd op het idee dat kwesties op het gebied van milieu, maatschappij en goed bestuur ('Environmental, Social and Governance', samen afgekort tot ESG) de prestaties van beleggingsportefeuilles kunnen beïnvloeden. Denk hierbij bijvoorbeeld aan klimaatverandering en mensenrechten. Daarom moeten deze ESG-criteria, in aanvulling op de meer traditionele financiële factoren, in overweging worden genomen als beleggers hun behoeften goed willen vervullen. De zes principes bieden beleggers een wereldwijd kader voor ESG-kwesties:

Principe 1*: We zullen ESG-kwesties opnemen in investeringsanalyses en besluitvormingsprocessen.*
Principe 2: *We zullen actief aandeelhouder zijn en ESG-kwesties opnemen in ons eigendomsbeleid en onze praktijken.*
Principe 3: *We zullen transparantie nastreven over ESG-kwesties van de entiteiten waarin we beleggen.*
Principe 4: *We zullen de acceptatie en implementatie van de principes binnen de beleggingssector bevorderen.*
Principe 5: *We zullen samenwerken om onze effectiviteit bij het implementeren van de principes te vergroten.*
Principe 6: *We zullen verslag uitbrengen over onze activiteiten en vorderingen bij het implementeren van de principes.*

De principes zijn 'vrijwillig en ambitieus', en bevatten geen minimale toelatingseisen of absolute prestatienormen voor verantwoord beleggen. Ondertekenaars hebben echter wel de plicht om te rapporteren over de mate waarin ze de principes implementeren via het jaarlijkse rapportage- en beoordelingsproces.

De PRI is een onafhankelijke organisatie die investeerders aanmoedigt om verantwoord te beleggen om hun rendement te verhogen en risico's beter te beheersen, maar zij werkt niet voor eigen winst. De PRI werkt samen met mondiale beleidsmakers, maar heeft geen banden met een regering; zij wordt ondersteund door, maar maakt geen deel uit van, de Verenigde Naties.

De PRI heeft ongeveer 90 medewerkers, voornamelijk gevestigd in Londen, met kantoren in New York City, Seoul, Sao Paulo, Amsterdam, Tokio en Kaapstad.
Op 24 augustus 2020 heeft NMP de PRI Signatory ondertekend. PRI handelt in het langtermijnbelang van haar ondertekenaars, in de financiële markten waarin zij actief zijn, en in het belang van het milieu en de samenleving als geheel. Ruim 3000 financiële instellingen wereldwijd zijn verbonden aan de PRI.

Doordat NMP nu is aangesloten bij de PRI zijn wij in staat om, samen met de middelen die de PRI aan haar ondertekenaars biedt, ons ESG-beleid efficiënter te kunnen uitvoeren en binnen onze groep te rapporteren. De ESG-richtlijnen waarbinnen wij werken sluiten volledig aan op het internationale beleid van de PRI.

NMP integreert criteria op het gebied van milieu, maatschappij en goed bestuur in haar beleggingsprocessen. Wij zijn ervan overtuigd dat de implementatie van het ESG-beleid een essentieel onderdeel vormt van ons beleid, bijdraagt aan de kwaliteit van de ondernemingen waarin wij participeren, en de kwaliteit van de groep als geheel.

Door de principes te ondertekenen verbindt NMP zich als investeerder publiekelijk eraan om deze over te nemen en te implementeren. We verbinden ons er ook aan de effectiviteit te evalueren en de inhoud van de principes in de loop van de tijd te verbeteren. Wij zijn van mening dat dit ons beter in staat zal stellen om aan verplichtingen jegens begunstigden te voldoen en onze investeringsactiviteiten af te stemmen op de bredere belangen van de samenleving.

Naast ons ESG-beleid is NMP ook betrokken bij maatschappelijke en duurzame projecten. Wij sponsoren regionale, nationale en internationale educatieprogramma's. Een kwalitatief hoogstaand educatieprogramma draagt niet alleen bij aan economische vooruitgang maar is ook onlosmakelijk verbonden aan een duurzaam leven en milieu.

Signatory of:

PRI Principles for Responsible Investment

NMP integreert criteria op het gebied van milieu, maatschappij en goed bestuur in haar beleggingsprocessen.

Uitgelicht in de media

De afgelopen periode was Nederlandse MKB Participatiemaatschappij regelmatig in de media. Zo besteedden diverse media aandacht aan beleggen in het MKB, en bij NMP in het bijzonder.

Dealsuite.com: 'Al onze transacties zijn gerealiseerd tegen realistische multiples'

24 maart 2020

Leon Breed, directeur van Nederlandse MKB Maatschappij (NMP), heeft er alle vertrouwen in dat zijn private equity-onderneming de economische crisis zal doorstaan. "Onze verstandige koers betaalt zich nu uit." "Een bedrijf kopen is een beetje als een huis kopen," zegt Leon Breed, directeur van NMP, een Nederlandse private equity firma met een focus op MKB. "Het gevoel is hetzelfde. Meestal is maar één bezichtiging nodig om te weten of een woning voldoet aan jouw wensen."

Dit was het geval toen Breed voor het eerst werd rondgeleid bij Bel Impex, een importeur van exotische groenten, specerijen en fruit gevestigd in de Provincie Zuid-Holland, door eigenaar Elke Oudendijk. Breed vond meteen leuk wat hij zag en hoorde. "Het is cruciaal dat je op één lijn zit met het management van een potentiële deelneming. Bel Impex is net als wij pragmatisch en praktisch ingesteld. Ze zijn financieel solide en extreem 'lean and mean', waardoor ze zich gemakkelijk kunnen aanpassen aan veranderende marktomstandigheden."

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Bel Impex werd opgericht in 1992. Ze importeren verse producten zoals kokosnoten, cassave en gember uit de Dominicaanse Republiek, Costa Rica, Honduras en Thailand. Onlangs is het bedrijf ook begonnen met importeren uit Zuid-Afrika en Mexico. De producten worden verkocht in Nederlandse supermarkten onder het merklabel Belicious.

Bel Impex (omzet: 10 miljoen euro) hecht veel waarde aan duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het werkt bij voorkeur met leveranciers die gecertificeerd zijn door het Global Partnership voor Goede landbouwpraktijken (GAP). Als een leverancier nog niet voldoet aan de normen van het certificaat, zal Bel Impex hen helpen de vereiste aanpassingen door te voeren.

Sectoren

Bel Impex werd in juni 2019 overgenomen door NMP. De Nederlandse investeringsmaatschappij die in augustus haar 4-jarig bestaan viert, heeft aandelenparticipaties in tien bedrijven, verdeeld over de sectoren e-commerce, IT, media & entertainment en wholesale. Bel Impex is haar eerste onderneming in de agrifoodsector. Maar het zal niet de laatste zijn, zo verzekert Breed. "We streven naar een buy-and-build strategie. Een van onze mede-investeerders heeft een achtergrond als ondernemer in de zuivelindustrie. Zijn betrokkenheid en expertise maken het voor ons makkelijker om deze stap te zetten."

Verloop

Corporate finance specialist Friso Kuipers, partner van AenF Partners BV, vertegenwoordigde de eigenaar van Bel Impex. Naast het contact met de gebruikelijke strategische partijen plaatste Kuipers ook de propositie op het Dealsuite platform om een breed scala aan geïnteresseerde partijen te genereren. In dit geval was een van de eersten die reageerde Leon Breed, bekend bij Kuipers. "We hebben al eerder zaken gedaan, maar we wisten niet dat hij ook geïnteresseerd was in investeringen in de agrifoodsector."
De deal was snel gesloten. Er was een match en beide partijen bereikten kort daarna een akkoord. Er zijn maar weinig dingen waarvan Breed meer geniet dan het verloop van een goede deal, zegt hij. "Dat gevoel krijg je bij een goed sluitend plan. Het tegenovergestelde is ook waar: als de onderhandelingen moeizaam en traag gaan, is er waarschijnlijk geen match. We zitten er samen in of helemaal niet."

Geen bankfinanciering

Volgens Breed is NMP nooit afhankelijk van bankfinanciering, behalve op het werkkapitaal, waardoor het snel kan handelen. Onafhankelijkheid van bankkapitaal is een van de grondbeginselen van zijn bedrijf, legt Breed uit. "De afgelopen jaren zagen we in de conjunctuur een piek. Het was slechts een kwestie van tijd voordat het een neerwaartse wending zou nemen. Covid-19 versnelde en verergerde dit proces, maar het kwam niet als een totale verrassing."

Crisis

Breed is ervan overtuigd dat zijn bedrijf bestand is tegen de huidige economische crisis. "Ik heb het gevoel dat we een verstandige koers hebben uitgezet die nu zijn vruchten afwerpt. Zonder uitzondering werden al onze acquisities gedaan op realistische multiples. We zijn ook in de gelukkige positie dat we de liquiditeit hebben om

economische tegenwind doorstaan."
"Natuurlijk gaan de zaken niet zoals gewoonlijk," geeft Breed toe. "We staan klaar om onze bedrijven te ondersteunen indien nodig. Het is niet moeilijk om een bedrijf te runnen als de economie stijgende is, maar het is in tijden als deze dat je portefeuillemanagement echt het verschil maakt."

https://www.dealsuite.com/articles/member-success-story-nmp

Deelneming Vouchervandaag.nl: Slimme bedrijven helpen personeel Schiphol aan werk

6 juli 2020

Sinds de coronacrisis zitten veel werkenden thuis. Dat geldt zeker voor medewerkers van Schiphol, aangezien nagenoeg het hele vliegverkeer tot stilstand kwam. Tegelijkertijd werd het bij de e-commerce bedrijven steeds drukker: door de crisis bestellen steeds meer mensen hun producten online. Ook onze deelneming VoucherCompany merkte dat de druk op het magazijnpersoneel steeds groter werd. Gelukkig konden behulp van het Regionaal Werkcentrum grondstewardessen en bagagemedewerkers van Schiphol tijdelijk aan het werk in het magazijn van VoucherCompany.
"Plotseling zaten al onze 400 medewerkers en uitzendkrachten zonder werk," vertelt John van Hartevelt niet zonder emotie in zijn stem. De directeur van uitzendorganisaties Skyjob en Zaankracht levert sinds jaar en dag voornamelijk grondpersoneel voor luchthaven Schiphol. Tot de coronacrisis komt. "Dat is voor het personeel heel vervelend en voor de organisatie desastreus, omdat we voor een flink aantal mensen een doorbetalingsverplichting hebben."

Bericht op LInkedin

Maar John gaat niet bij de pakken neerzitten. "Medio mei hebben we een mail gestuurd naar al onze mensen: 'Wij gaan op zoek naar andere opdrachtgevers. Wie staat daarvoor open?' De meesten wilden maar wat graag aan de slag. We hebben vervolgens een bericht op LinkedIn gezet om aan te kondigen dat we geschoold personeel konden bieden. En we zijn actief gaan rondbellen naar werkgevers in de regio om ze een aantrekkelijk aanbod te doen."
Een van die werkgevers is Wilfred Neuteboom, directeur van webwinkel Vouchervandaag.nl in Hoofddorp. Wilfred: "Ik had net een personeelsadvertentie geplaatst. Sinds de coronacrisis is het aantal bestellingen namelijk explosief gestegen. Ik had dringend meer mensen nodig om orders te verzenden."

Aan het werkhouden

Wilfred krijgt veel reacties op de vacature en spreekt ook met John van Hartevelt. Wilfred: "John vertelde me dat zijn mensen nergens terecht konden. Maar hun salarissen moesten wel doorbetaald worden. Hij wilde zijn personeel aan het werk houden en zijn bedrijf overeind houden. Ik wilde zijn aanbod wel onderzoeken. En het voelt goed om een bedrijf uit de brand te kunnen helpen."

Vanuit competenties denken

In een persoonlijk kennismakingsgesprek bespreken John en Wilfred de mogelijkheden om grondpersoneel in te zetten als e-commerce-medewerkers. Wilfred: "In eerste instantie denk je niet aan grondstewardessen en bagagemedewerkers voor een e-commercebedrijf. Maar als je vanuit competenties gaat denken, is er heel veel mogelijk." John vult aan: "Wij kennen het grondpersoneel al lang. Deze mensen zijn geschoold en hebben een hoog arbeidsethos. Ze zijn flexibel, klantgericht en kunnen met werkdruk omgaan. Ik wist dat ze dit zouden kunnen." Als John het voorstel vervolgens bij zijn mensen neerlegt, besluiten er uiteindelijk negen aan de slag te gaan bij VoucherCompany. En met succes. Wilfred: "Wij zijn ontzettend blij met deze mensen. We kunnen ze op verschillende plekken inzetten, zoals in het magazijn om producten in te pakken, maar ook om voorraden te tellen en retouren af te handelen. Ik hoop ze langer te kunnen inzetten. Ik zou dit andere ondernemers zeker aanraden."
Ook John is tevreden met deze oplossing. John: "Het mes snijdt aan twee kanten. Vouchervandaag.nl heeft goed personeel en wij zijn blij dat onze mensen aan de slag kunnen blijven. Je moet in deze tijd niet bij de pakken neerzitten, maar creatief zijn en de telefoon pakken. Dat werkt. We hebben ook al mensen geplaatst bij andere werkgevers. Op deze manier komen we er wel."

Het is mooi om te zien hoe onze deelneming VoucherCompany handelt in een lastige situatie tijdens de coronacrisis, met een oog voor de sociale aspecten van ondernemen. VoucherCompany heeft personeel van Schiphol uit de brand geholpen door ze op een slimme manier in te zetten. Dat sluit volledig aan bij de ESG-richtlijnen die wij als participatiemaatschappij hanteren.

https://www.grootamsterdamwerktdoor.nl/slimme-bedrijven-helpen-personeel-schiphol-aan-werk/

M&A Magazine: NMP investeert 75 miljoen in groeisectoren met nieuw PE-fonds

19 oktober 2020

De Amsterdamse private equity partij NMP (Nederlandse MKB Participatiemaatschappij) lanceert een nieuw groeifonds: de NMP Fixed Income Fund. Hiermee wil het de komende vier jaar 75 miljoen euro plaatsen. Het fonds investeert in ondernemingen met een sectorfocus op IT, Digital-marketing, e-commerce en Groothandel (food). Sectoren die juist in de huidige economische omstandigheden blijven presteren of zelfs outperformen. Door middel van de Smart Equity strategie verwacht het fonds in te spelen op de vraag van veel beleggers.

Met de uitgifte van Fixed Income Participaties opent de inschrijving op het fonds. NMP heeft deze huidige periode aangegrepen om haar fonds te emitteren. "Wij maken gebruik van de Smart Equity strategie. Via deze strategie haalt het fonds door de combinatie van een data driven managementstijl en een behoudende financieringsstrategie veel ruimte voor een duurzaam resultaat," aldus Leon Breed, algemeen directeur van NMP. Met het opgehaald kapitaal is NMP Fixed Income Fund voornemens om ondernemingen aan te kopen die complementair zijn aan de huidige groepsportefeuille. Dit zijn kenmerken van de Smart Equity strategie van het fonds.

Groeistrategie vanaf maart 2020

Het NMP investeringsteam investeert tussen de 2,5 miljoen en 10 miljoen euro per onderneming. Hierbij ligt de focus op synergievoordelen die de groep tussen haar portfolio-ondernemingen wil realiseren op het gebied van financiële en commerciële slagkracht. Sinds de lockdown-maatregelen in maart ziet het investeringsteam dat ondernemingen die actief zijn in sectoren als e-commerce, IT en digital marketing een groeiversnelling doormaken. De food sector (AGF) is in deze tijden een stabiele factor.

"Juist in deze tijd willen wij doorpakken. Aan de ene kant groeit het marktaandeel van onze portfolio-ondernemingen ook via nieuwe ondernemingen die wij bij NMP mogen verwelkomen. Aan de andere kant zien wij een groot voordeel in het delen van kennis tussen de managers onderling," aldus Menno Hulst, Senior Investment manager bij NMP. "De huidige economische ontwikkelingen bieden ook kansen, zolang de mindset van aandeelhouders en managers maar openstaat voor innovatieve oplossingen."

Data driven management stijl

NMP ondersteunt haar portfolio-ondernemingen met haar data driven managementstijl. Het heeft de beschikking over ruim 3.500.000 datapunten waaraan de prestaties van de diverse ondernemingen getoetst worden. De uitkomsten ervan gebruikt NMP om samen met de portfolio-ondernemingen te werken aan het uitzetten van een nieuwe of aangepaste strategie om zo beter van marktkansen te kunnen profiteren.

Ondernemingen blijven innovatief

NMP maakt geen gebruik van bankfinanciering. Dit geldt ook voor deze emissie (NMP Fixed Income Fund). NMP geeft aan voor deze structuur te hebben gekozen om haar portfolio-ondernemingen meer beweegruimte te geven. Doordat de portfolio-ondernemingen geen aflossingsdruk kennen (vaak dient de verkregen lening binnen 5 jaar, in gelijke delen te worden afgelost aan de bank) is er ruimte over voor investeringen in nieuwe technieken en productontwikkeling. "Ondernemingen die de afgelopen jaren een deel van hun resultaat in digitalisatie hebben geïnvesteerd, worden momenteel minder geraakt door alle (intelligente) lockdown-maatregelen. Het is dan ook voor een duurzame groei van belang dat ondernemingen de middelen hebben om te kunnen blijven innoveren, ook nadat er een overname is gerealiseerd," aldus Leon Breed.

Met partners verder bouwen

NMP Fixed Income Fund zal in meerder tranches 75 miljoen euro aan kapitaal aantrekken. Hierdoor kan het investeringsteam het kapitaal effectief beleggen zonder dat er teveel kapitaal aan de zijlijn staat dat niet rendeert. Het fonds geeft Fixed Income Participaties uit met een deelnamebedrag vanaf 100.000 euro. Het fonds biedt aan co-investeerders de mogelijkheid om samen met het fonds direct in ondernemingen (naar hun voorkeur) te investeren. NMP houdt bij de selectie van co-investeerders rekening met hun vakkennis. Naast kapitaal en kennis brengen co-investeerders ook hun netwerk in en hiervan hebben onze portfolio-ondernemingen veel profijt. ●

https://mena.nl/artikel/nmp-investeert-75-miljoen-in-groeisectoren-met-nieuw-pefonds