



Leon Breed



Menno Hulst

‘Zodra wij instappen, krijgt de ondernemer meteen de ruimte om verder te groeien’

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij bouwt als investeerder aan groepen van bedrijven in eenzelfde sector, om zo gezamenlijke groei te bewerkstelligen. ‘Doordat de ondernemingen binnen de groep samenwerken, ontstaan er meerdere synergievoordelen.’

Het nieuwe pand van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij (NMP) bevestigt de status van een private equity-boutique. Iedere ruimte wordt zorgvuldig ingericht naar eigen stijl en visie. Op Valentijnsdag was de verhuizing van de achttiende etage van de Piet Heinkade naar de nieuwe locatie in Amsterdam-Zuid een feit. Naast de Zuidas en tegenover het Amsterdamse Bos, met zo'n duizend hectare het grootste groengebied van de Nederlandse hoofdstad. Zo kan de investeerder in de frisse lucht sparren met ondernemers.

‘We willen in deze ruimte een huiskamergevoel creëren’, legt managing partner *Leon Breed* van NMP uit in het kantoor aan de westkant. ‘Na het zetten van de handtekening bij de *closing* van een participatie stonden we met de ondernemer vaak weer op de stoep van het notaris-kantoor. Met een gevoel van euforie en

een hoogtepunt dat gevierd moet worden. In dit nieuwe pand hebben we onze eigen *closingroom*, waar we ook nog een hapje kunnen eten na de deal en de samenwerking kunnen vieren.’

Groepen bouwen

NMP is een participatiemaatschappij opgericht in 2016. De Amsterdamse investeerder heeft een sectorfocus op bedrijven in de IT, e-commerce, digital marketing en groothandel (zowel food als non-food). De totale ondernemingswaarde moet zich tussen de één en vijftien miljoen euro bevinden en het criterium voor wat betreft de EBITDA van het MKB-bedrijf ligt tussen de 750.000 en maximaal drie miljoen euro. Daarnaast moet de onderneming een bestaansrecht van minimaal vijf jaar hebben.

Het doel van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij is gericht op het

realiseren van een sterke groei van haar deelnemingen, door operationele en strategische waarde te creëren. Maar bovenal bouwt de investeerder aan groepen van eenzelfde bedrijven in een sector. ‘Wij richten ons op bedrijven waarbij wij een rol spelen in het opvolgingsvraagstuk’, aldus investment director *Menno Hulst*. ‘Het gaat om bedrijven in groeisectoren en om acquisities die onze deelnemingen versterken. In bijvoorbeeld e-commerce beschikken wij over een enorm netwerk. Zodra wij in een bedrijf stappen, staat onze infrastructuur al klaar en krijgt de ondernemer meteen de ruimte om verder te groeien.’

Een voorbeeld van het bouwen aan zo'n groep van bedrijven door NMP, is de E-com2 Group. Deze groep bestaat uit verschillende e-commercebedrijven. In 2017 stapte de investeerder in The Retro Family, het grootste online warehouse in

retro-producten. Een jaar later werd er een belang genomen in VoucherCompany, dat consumentengoederen tegen stuntprijzen aanbiedt. Maar dit jaar kreeg de groep pas echt tractie met de toevoeging van Fashion Deals Trading (groothandel kleding en schoenen), AK For Pets (leverancier huisdierenbenodigdheden) en De Huisdiersuper (online dierenwinkel).

Breed: 'E-com2 Group bestaat momenteel uit vijf verschillende groothandels en webshops die complementair zijn aan elkaar. Doordat de ondernemingen binnen deze groep samenwerken, ontstaan er meerdere synergievoordelen. Denk bijvoorbeeld aan het aanboren van nieuwe afzetkanalen, de samenwerkingsverbanden met leveranciers verder versterken, het productaanbod uitbreiden, meer gebruikmaken van derden-platformen en het verder verbeteren van de internationale positionering van de onderneming. Door het optimaal benutten van deze voordelen, realiseren onze groepen groei.'

Gespecialiseerd management

Breed en Hulst merken dat ondernemers steeds meer gecharmeerd raken van het 'horen bij zo'n groep' met hun bedrijf. Ondernemen kan soms een eenzaam bestaan zijn, vol met bijzaken. Wanneer NMP in een bedrijf stapt dat tot een groep kan toetreden, dan wordt de ondernemer direct 'bevrijdt' van allerlei randzaken. Want ieder collectief heeft zijn eigen gespecialiseerde management, dat de groep aanstuurt. Breed: 'Dat is ook één van de meest gehoorde opmerkingen van de ondernemers waarin wij geïnvesteerd hebben: ze zijn opgelucht dat ze vrij zijn van randzaken en eindelijk weer kunnen doen waar ze goed in zijn: ondernemen.'

'Een zelfstandige onderneming zou je kunnen zien als een lokale voetbalvereniging die al op hoog niveau speelt, door onze kennis toe te voegen en de onderneming te laten groeien kan deze zelfs meekomen op

'Ondernemers zijn opgelucht dat ze bij ons vrij zijn van randzaken en eindelijk weer kunnen doen waar ze goed in zijn: ondernemen'

het hoogste niveau', aldus Hulst. 'Wanneer de ondernemingen ondersteuning krijgen van de groep en ons Shared Service Center groeien de ondernemingen gezamenlijk door tot een club in het betaald voetbal. Op dit moment krijgt de club de mogelijkheid om sterspelers aan te trekken en de sterspelers gaan ervoor zorgen dat de hele spelersgroep nog beter gaat spelen.'

Het NMP-duo is momenteel druk bezig met het uitbouwen van de Prestige Residence Group; een groep van bedrijven rondom de presentatie van gebouwen, van kleine woningen tot grote vastgoedobjecten. De meest recente aankoop dateert van de zomer 2022 met Houseview, een onderneming die voor makelaars de gehele vastgoedpresentatie verzorgd, van fotografie, plattegronden, 3D-scanning en drones tot aan de plaatsing op Funda. Eerder was al Woning Media Nederland onderdeel van de verzameling.

Hulst: 'Het aansluiten van ondernemingen als Woning Media Nederland bij Prestige Residence Group biedt drie strategische voordelen voor alle ondernemingen. Er wordt ten eerste een groter marktaandeel in Nederland gerealiseerd, met meer financiële ruimte om de verkoopactiviteiten sterk uit te breiden. Daarnaast zorgt de overname voor een solide groei van de ondernemingen. Tenslotte zijn de ondernemingen in staat om gezamenlijk nieuwe afzetmarkten te betreden. Door deze synergieën te kweken, maken we de groep alleen maar sterker.'

Geen bankfinanciering

Momenteel staat de teller op circa twintig transacties. Dat aantal kan snel oplopen,

want Breed en Hulst hebben onlangs hun zesde fonds gesloten met een fondskapitaal van vijftien miljoen euro. Daarmee heeft de Amsterdamse investeerder een totaalvolume van 125 miljoen euro, verdeeld over vier obligatiefondsen en twee klassieke participatiefondsen.

Opvallend is dat NMP alle investeringen zonder tussenkomst van een bank financiert. 'Wij hebben hiermee bewust gekozen voor een lagere rente op investeringen, variërend vanaf 8 tot 14,9 procent (na kosten) geprognosticeerd rendement op jaarbasis, waar circa 20 tot 25 procent de maatstaf is', legt Breed uit. 'Maar doordat wij geen gebruik maken van externe financiers komen onze deelnemingen en onze investeerders op de eerste plaats. Wel maakt NMP gebruik van bancaire werkkapitaal-financieringen ter ondersteuning van de groei van de ondernemingen, echter hierdoor ontstaat geen hoge aflossingsdruk op de ondernemingen. Door deze strategie kunnen onze deelnemingen in groei investeren en ook nog resultaat uitkeren aan onze investeerders.'

Doel van NMP voor 2023 is om de groepen fors te laten groeien. Autonoom, maar ook door een actieve buy-and-build-strategie. 'Met de Prestige Residence Group zijn we momenteel druk in gesprek met meerdere marktpartijen om zich bij ons aan te sluiten', aldus Hulst. 'Daarnaast krijgen we wekelijks enkele proposities onder ogen, aanbod is er momenteel genoeg. Er hangt dus nog wel wat in de pijplijn.' Zo gaat hun eigen *closingroom* de komende tijd waarschijnlijk volop gebruikt worden.

Meer informatie www.mkbpartmij.nl