



SMART EQUITY VOOR ONDERNEMINGEN MET EEN GROEISTRATEGIE

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij (NMP) is een sparringpartner die meedenkt over de strategie en verdere groei van de deelneming.

Senior Investment manager Hendrik Stegenga somt de twee belangrijkste voorwaarden voor een succesvolle acquisitie op: 'Een bedrijf moet financieel gezond zijn en een sterk management hebben. We kijken naar beide aspecten. De strategie en cijfers moeten kloppen. En met het management moet een goede klik zijn. Hiermee bedoelen wij dat zowel NMP als het management dezelfde visie hebben over de onderneming. We moeten vertrouwen hebben dat de sleutelfiguren met ons aan boord door willen gaan naar de toekomst, om de groei handen en voeten te geven. Andersom geldt dat voor hun gevoel naar ons als participatiemaatschappij ook. Er moet een fit zijn qua mensen,' vertelt hij. 'Je kunt de toekomst niet voor 100% uittekenen. Maar op het moment dat je over en weer vertrouwen in elkaar hebt, kun je de uitdagingen aan.'

Coach en klankbord

Stegenga heeft vooral de rol van coach en klankbord voor het management van de

deelneming, 'om samen handen en voeten te geven aan de operationele strategie zoals we die hebben afgesproken tijdens het aankooptraject.' Investment Director Menno Hulst is juist weer de specialiaist op financieel vlak: 'Het mooiste scenario is dat je met een ondernemer aan tafel zit die een belang van z'n onderneming wil verkopen, en een groeiambitie of strategie heeft om de onderneming verder te brengen. Dat zijn de ondernemingen met wie je het liefst in zee gaat. Omdat je vanaf dag 1, als je bezig bent met het vormgeven van de transactie, heel duidelijk bezig bent met de vraag: waar gaan wij samen naartoe? Wat wordt zo meteen de rol van NMP? Wat wordt de rol van het management en hoe bouwen we samen verder aan de strategie? Met Hendrik erbij hebben we nog meer aspecten waarin we de ondernemer kunnen ondersteunen. Van huis uit is private equity financieel ingericht. Daar voegt NMP commercie aan toe. Hierdoor brengt NMP twee hoofddisciplines binnen de onderneming, samen met het ondernemerschap van de verkoper.'

Het avontuur aangaan

NMP, dat is opgericht in 2016, heeft een heldere sectorfocus op bedrijven in digital marketing, groothandel met een service organisatie en communicatie. Sectoren die stuk voor stuk een groeiversnelling doormaken. Een extra toegevoegde waarde die NMP meebrengt, is de inbreng van ondernemers die bestaande

ONZE AANPAK VERSCHILT HEEL ERG VAN DE STEREOTYPISCHE PRIVATE EQUITYCLUBS

NMP-deelnemingen leiden. 'Die kunnen niet alleen op transactieniveau sparren, maar ook op hoofdlijnen meedenken over de strategie,' vertelt Hulst. 'Juist de inzichten specifiek van een ondernemer uit dezelfde sector is van onschatbare waarde.' Stegenga: 'We geloven sterk in de kracht van de Buy and Build-strategie. Daardoor kun je meer waarde toevoegen. We zijn op zoek naar synergie. Als we een bedrijf signaleren, welke aansluit bij een deelneming van ons, dan gaan we daarmee in gesprek.

Een verkoper wil een goede prijs voor zijn bedrijf, maar wil vooral ook een duurzame toekomst zekerstellen, is de ervaring van Stegenga. 'Hij hecht aan het bedrijf en de medewerkers. En wil een goed gevoel hebben bij het avontuur dat we samen aangaan.' Hulst: 'Onze strategie als NMP is het realiseren van groei. Het bouwen aan een onderneming. We zijn nadrukkelijk geïnteresseerd in lange termijnsucces. Dat verschilt heel erg van het stereotypische beeld dat bestaat over private equity.' Daarbij geeft hij het voorbeeld van partijen die alle eigen vermogen vervangen door leningen. 'Als je een bedrijf opzadelt met schulden en bijbehorende rentelasten, maak je het toekomstperspectief aanzienlijk moeilijker.' De financiering van de aankoop van bedrijven gebeurt uit eigen fondsen, benadrukt Stegenga. 'Dat is een fundamenteel onderdeel van de strategie die we voeren. We maken geen gebruik van overnamefinancieringen. Juist om ervoor te zorgen dat je de vrijheid hebt om te investeren in een nieuwe strategie, op het moment dat dat nodig is. Zonder dat je een discussie krijgt met de bank over de kasstromen richting aflossingen. Zodat je weloverwogen kunt bouwen aan de onderneming.'



Scan de QR-code voor meer informatie.