

MKB-ondernemers met ambitie en investeringsfondsen gaan prima samen

De rol van investeringsfondsen in het MKB blijft toenemen. Een aantal jaren geleden zagen de meeste MKB-ondernemers de rol van investeringsfondsen niet zo zitten ("geen pottenkijkers in mijn bedrijf"), maar dit is aan het kantelen. We zien steeds vaker dat investeringsfondsen zich als kopers van MKB-ondernemingen manifesteren en daarmee serieuze concurrentie voor strategische kopers vormen. Een belangrijke verklaring hiervoor is de grote kapitaalvolumes bij investeerders op zoek naar rendement.

Pre-exits

Daarnaast blijven we een toename van pre-exits zien. De pre-exit verkoop blijkt voor ambitieuze ondernemers een interessante optie te zijn. Bij een pre-exit wordt een beproefde overnamestructuur gebruikt: de verkoper van een bedrijf en een investeerder richten gezamenlijk een koopholding op, waarin zij beiden deelnemen. De koopholding wordt volledig eigenaar van het bedrijf. De ondernemer verkoopt enerzijds volledig zijn bedrijf (aan de koopholding), maar koopt tegelijkertijd weer een deel terug. Per saldo verkoopt de ondernemer een deel van zijn aandelen aan een investeerder en/of het management. In een toenemend aantal gevallen krijgen namelijk ook sleutelfiguren (bijvoorbeeld MT-leden) de kans om zich in te kopen, waardoor hun betrokkenheid voor de onderneming voor de komende jaren is gewaarborgd.

Met een pre-exit is de ondernemer in staat om het groeiplan ("buy and build") van zijn onderneming gezamenlijk met een financieel krachtige partner (een investeerder) uit te voeren en tegelijkertijd te werken aan zijn opvolging. Na verloop van tijd is het groeiplan uitgevoerd en wordt de onderneming doorgaans in zijn geheel verkocht. De ondernemer kan dan weer profiteren van een waarde die naar verwachting gebaseerd is op hogere rendementen.

Met deze structuur biedt een investeringsfonds een mooie oplossing voor ondernemers die ambities hebben om hun onderneming naar een volgende groeifase te brengen, maar dit niet volledig zelfstandig willen doen.

Daarnaast stelt de ondernemer een deel van zijn vermogen veilig dat "vast" zit in zijn onderneming. De huidige generatie ondernemers wil nu ook graag genieten van het leven. Dit verklaart waarom juist relatief jonge ondernemers tussen 35 en 45 jaar oud hier voor open staan. De ruim gevulde kassen van investeringsfondsen bieden daar de mogelijkheid voor.

De al jaren heersende opvatting dat leeftijd of gezondheidsredenen overheersende motieven zijn om als ondernemer je bedrijf te verkopen, is achterhaald. Er is een nieuwe trend zichtbaar van de ondernemer die een bredere ontwikkeling wil doormaken: hij bouwt zijn bedrijf op, brengt het tot bloei, verkoopt het en begint na enige tijd met goede zin weer aan iets nieuws. Wij zien dat deze groep ondernemers groeit en het ligt in de lijn der verwachtingen dat deze ontwikkeling zich doorzet.

Kees van Rossum is partner bij CROP corporate finance