

INVESTEERDERS IN BEELD

In investeerders in beeld geven we collega's uit de sector de kans om over hun eigen ervaringen te spreken. We trappen deze reeks af met Robbert van Kampen.

Robbert van Kampen is senior investment manager bij Bolster Investment Partners. Voorheen was hij werkzaam bij Holland Capital én vorig jaar was hij betrokken bij de NVP lustrumcommissie.



Wat betekent de huidige COVID-19 crisis voor jou en je werkzaamheden binnen Bolster?

De corona crisis begon voor mij met de lockdown van Saint Anton am Arlberg in Tirol waar ik op dat moment op skivakantie was. We kregen letterlijk twee uur om het skigebied te verlaten en zijn uiteindelijk halsoverkop terug naar huis gereden. Terug in Nederland heb ik twee weken in thuisquarantaine gezeten en vanuit huis gewerkt, inmiddels was ook in Nederland de "intelligente lockdown" van kracht.

Binnen Bolster werden we geconfronteerd met een voor iedereen nieuwe situatie waarbij de ontwikkelingen zich zeer snel opvolgden. In deze periode hebben we nauw contact gehad met de 15 bedrijven uit onze portefeuille. In een periode met grote onzekerheid is het overzichtelijk maken van en het sturen op liquiditeit prioriteit nummer één. Op liquiditeitsmanagement lag in maart van dit jaar dan ook de nadruk. Verder hebben we onze bedrijven bijgestaan in het inzichtelijk krijgen en aanvragen van de verschillende overheidsmaatregelen en de communicatie richting banken, medewerkers en klanten.

Terugkijkend heeft onze portefeuille het (vooralsnog) goed gedaan. We hebben geen deelnemingen in sectoren die hard zijn geraakt zoals de retail, horeca of de reissector. We hebben wel een belang in de Europees marktleider van sportprijzen en trofeeën. De markt van sportevenementen wordt natuurlijk wel geraakt. Door een beperkte mate van leverage, de juiste strategische koers en adequate en tijdige maatregelen zal ook dit bedrijf sterker uit de crisis komen.

Aan de andere kant doen sommige deelnemingen het juist erg goed in de huidige tijd. IT-dienstverlener OGD zag het aantal aanvragen voor thuiswerkomgevingen sterk toenemen en deelneming Esschert Design ziet een stijging in de afzet van haar decoratieve tuinartikelen.

Is Bolster wel bereid om te investeren in deze uitdagende periode?

Jazeker! Medio april hebben wij zelfs onze 8^{ste} investering uit het Bolster fonds gerealiseerd. We hebben een meerderheidsbelang genomen in Mark Climate Technology, een producent van innovatieve klimaat- en luchtbeheersingssystemen. Mark is een prachtig innovatief Nederlands maakbedrijf en zal de aankomende jaren profiteren van toenemende investeringen in klimaattechnologie.

Bij het uitbreken van de coronacrisis hebben we even de pauzeknop ingedrukt, ook omdat de financierende bank om extra informatie vroeg. In deze fase hebben we de verwachte impact van de crisis op het businessmodel verder geanalyseerd. We hebben toen vastgesteld dat de ontstane onzekerheid door Corona geen afbreuk doet aan de dominante marktpositie van de onderneming en de positieve vooruitzichten op de lange termijn. In de financieringsstructuur hebben we uiteindelijk voldoende

ruimte ingebouwd om de coronaperiode en mogelijk aansluitend de recessie te overbruggen.

Juist in deze periode blijft Bolster bereid om kennis en kapitaal beschikbaar te stellen aan ondernemers. Dit hebben we in de week van 10 augustus weer bevestigd met het nemen van een 42,5% belang in Infoplaza, die door onze instap de overname van Weeronline kon realiseren. Met het samengaan van Infoplaza en Weeronline ontstaat het grootste weerplatform van de Benelux.

Hoe dragen jullie als Bolster bij aan de groei van jullie portefeuillebedrijven?

Bolster is een betrokken aandeelhouder die graag fungeert als sparringpartner, ondersteunt waar gewenst maar niet op de stoel van de ondernemer gaat zitten. Met ons investment team van 12 professionals bieden we hands-on ondersteuning op vlakken waar onze expertise ligt zoals bijvoorbeeld het doen van acquisities, het uitwerken van een business case, het schrijven van een strategisch plan of het arrangeren van financiering. Daarnaast zetten we graag het netwerk, de kennis en de ervaring in van onze investeerdersgroep die naast Van Lanschot Kempen bestaat uit 30 succesvolle Nederlandse (oud-)ondernemers

In mijn rol als senior investment manager ben ik bijvoorbeeld betrokken geweest bij de acquisitie van een belangrijke Amerikaanse toeleverancier van een Bolster deelneming. Recent ben ik bezig geweest met het opzetten van een medewerkersparticipatieplan om key-medewerkers van een deelneming te laten meedelen in het succes van de organisatie.

Hoe dragen jullie bij aan betere rendementen voor jullie investeerders?

Door onderscheidend te zijn qua profiel en zeer selectief te zijn in de investeringen die je doet, kan je in deze tijd waar aan kapitaal geen gebrek is nog steeds goede rendementen behalen. Met onze focus op minderheidsbelangen en een lange termijn investeringshorizon bieden wij een andere smaak voor DGA's en families en zijn we ook in deze tijden in staat om succesvolle investeringen te realiseren.

Voor het moment van onze instap kijken we dan ook zorgvuldig naar de onderneming, haar management, het groeipotentieel en de markt waarin zij opereert. We zijn op zoek naar gespecialiseerde marktleiders, cruciale schakels in niche segmenten die ook de komende jaren groei kunnen realiseren. In deze tijden nemen we natuurlijk ook het effect van Corona op de business case mee.

Tijdens ons aandeelhouderschap zorgen we ook voor operationele verbeteringen, zo hebben we bij een deelneming van ons geïnvesteerd in lasrobots wat heeft geleid tot hogere kwaliteit en consistentie in laswerk. Mede door deze investering kunnen we de krapte op de arbeidsmarkt voor lassers opvangen. Daarnaast denken we graag mee in strategische vraagstukken om bijvoorbeeld te groeien in bepaalde segmenten of daar juist uit te stappen.

Het gebruik van vreemd vermogen zorgt natuurlijk ook voor rendement maar wij focussen ons met name op zorgvuldige selectie bij instap, het creëren van operationeel en financieel inzicht zodat de onderneming efficiënter kan worden aangestuurd en het optreden als sparringpartner voor de DGA.

Hoeveel jaar zijn jullie gemiddeld bij een portefeuille betrokken?

Ons fonds heeft een investeringsperiode van vijf jaar plus tien jaar voor desinvesteringen, terwijl vijf plus vijf de standaard is. Hierdoor zijn wij gemiddeld 7 à 8 jaar als aandeelhouder betrokken en dat is significant langer dan het gemiddelde van Nederlandse investeringsmaatschappijen die meestal na 5 tot 7 jaar een exit voorzien.

Ik geloof dat het realiseren van ambities en echte duurzame waarde creatie tijd nodig heeft en daarom is het fijn dat we voor langere periode betrokken kunnen blijven. Deze langere looptijd zorgt er verder voor dat we geen verkoopdruk kennen en in een periode van economische tegenwind of een Corona crisis niet gedwongen worden om te verkopen, wat weer bijdraagt aan betere rendementen voor onze investeerders.

Wat betekenen participatiemaatschappijen volgens jou voor de maatschappij en de werkgelegenheid?

In het algemeen zien wij een sterke toename van het aantal medewerkers bij onze deelnemingen. Bij onze instap stellen we in goed overleg met het management en medeaandeelhouders lange termijn doelen. Om deze doelen te realiseren wordt de organisatie vaak uitgebreid en verstrekt met nieuw talent. Groei van werkgelegenheid is geen doel op zich maar een resultante van de gezamenlijke ambitie om de onderneming verder te laten groeien.

In 2018 ben ik betrokken geweest bij een investering in Careflex, een aanbieder van complexe zorgoplossingen.

Sinds onze instap anderhalf jaar geleden zijn er hier al ruim 200 nieuwe zorgprofessionals aangenomen en opgeleid.

Daarnaast proberen we als aandeelhouder thema's zoals duurzaamheid op de agenda van onze portfolio bedrijven te zetten. We geloven dat bedrijven die nu rekening houden met duurzaamheidsthema's op de langere termijn ook betere financiële resultaten laten zien. Investeringen in o.a. zonnepanelen, warmteterugwinning units en andere initiatieven om de CO2 footprint te verlagen vormen hier een belangrijk onderdeel van de duurzaamheidsstrategie.

Er bestaat het beeld dat het bij private equity enkel draait om het opkopen en opknippen van bedrijven en er daarna met de winst vandoor gaan. Herken jij dit beeld?

Nee. Het is altijd jammer dat bepaalde ongenuanceerde casussen de krantenkoppen halen terwijl de succesverhalen onderbelicht blijven. Wanneer ik kijk naar het Nederlandse spectrum van investeringsmaatschappijen herken ik me niet in het geschetste beeld. Nederlandse investeringsmaatschappijen in het midden- en kleinbedrijf zijn behoudend in het gebruik van financiering, zijn bekend met de Nederlandse ondernemerscultuur en investeren in de onderneming om gezamenlijke ambities te kunnen realiseren

Wij zijn voorzichtig met het gebruik van vreemd vermogen financiering en willen ons rendement halen door winstgevende groei van de onderneming en door multiple arbitrage. Op het moment van instap kijken we zorgvuldig naar hoeveel schuld een onderneming kan dragen, ook in periodes met economische tegenwind.

Wat voorop staat is dat er voldoende rust en ruimte blijft voor ondernemerschap en het laten groeien van de business. Als de situatie daarom vraagt gebruiken we zelfs helemaal geen schuldfinanciering, zoals bijvoorbeeld bij onze investeringen in Jansens & Dieperink en Trophy.

Krijg je vaak te maken met vooroordelen uit de sector?

Werkend bij een investeringsmaatschappij met kantoor op de Zuidas word ik inderdaad soms geconfronteerd met vooroordelen en genoemde mythes. Ik probeer de vooroordelen te ontkrachten en aan te geven dat participatiemaatschappijen een belangrijk aandeel hebben in de maatschappij door te investeren in innovatie, werkgelegenheid en de Nederlandse economie. Verder licht ik toe hoe wij werken (lange termijn partnerships en vrijheid voor ondernemerschap) ten opzichte van de geschetste vooroordelen.

Hoe zorg je ervoor dat je ethisch verantwoord blijft handelen?

Bolster is lid van de NVP, onderschrijft ook de NVP gedragscode en handelt op basis van de hierin opgenomen principes. Het gaat er hier om dat een participatiemaatschappij maatschappelijk bewust handelt, een lange investeringshorizon heeft, open communiceert, vertrouwelijkheid respecteert en zich aan de regels houdt. Onze lange termijn investeringshorizon is natuurlijk het meest aansprekende voorbeeld van het handelen conform de NVP gedragscode.

Niet-ethische sectoren zijn vanzelfsprekend uitgesloten van onze investeringsfocus. Tijdens het selectieproces

toetsen we nieuwe investeringsmogelijkheden op een groot aantal ESG aspecten waaronder milieu, anti-corruptie, integriteit, mensen- en arbeidsrechten. Uiteindelijk streven we naar een evenwicht tussen financieel en maatschappelijk rendement.

Verder ben ik vanuit Bolster betrokken geweest als mentor bij de Bart de Graaff Foundation. Als mentorbedrijf helpen wij ieder jaar een Bikkel, jonge mensen met een levensbepalende lichamelijke beperking, bij het opzetten van hun eigen bedrijf.

Welke ondernemer is je het meest bijgebleven?

Ik heb met verschillende ondernemers plezierig mogen samenwerken. Met één ondernemer heb ik succesvol geïnvesteerd in drie verschillende bedrijven actief in totaal verschillende sectoren. Een mooi voorbeeld van een enthousiaste en authentieke serie-ondernemer die overal kansen zag. Hij was in staat om de juiste mensen om zich heen te verzamelen en een team te bouwen met verschillende rollen en kwaliteiten die complementair aan elkaar zijn, uiteindelijk gaat het natuurlijk om de mensen binnen de organisatie.