

Op weg naar de top*

Growth Capital Fund geeft ondernemers met groeiambities nieuwe kansen

PricewaterhouseCoopers ondersteunt Port4Growth, het kennis-en-ontmoetingsnetwerk voor groeibedrijven, bij het ontwikkelen van een nieuw fonds. Het bevat voor financiers en groeiondernemers de ideale mix om een groot succes te worden, aldus de initiatiefnemers.

ER GAAPT EEN gat tussen de financieringsbehoefte van snelgroeïende ondernemingen en het aanbod van banken en risicodragende financiering van kapitaalverstrekkers. Is het voor een veelbelovende groeier doorgaans geen probleem om financiers te vinden voor vijf miljoen en meer, en lukt het starters meestal wel om enkele tonnen te verwerven van een familielid of een informal investor, tussen de vijf ton en vijf miljoen bevindt zich een niemandsland waarin veel ondernemers met groeiambities verdwalen. 'Het vinden van de juiste financiering tegen acceptabele voorwaarden is een groot probleem voor groeiende bedrijven. Vooral in de categorie relatief snelle groeiers met een bovenmatig groeipotentieel lopen veel ondernemingen in hun doorstartfase tegen dat probleem aan,' constateert Joop de Jong van kennis-en-ontmoetingsnetwerk stichting Port4Growth. En Wouter van Waardt, als partner van PricewaterhouseCoopers gespecialiseerd in de dienstverlening aan snelgroeïende ondernemingen, licht toe: 'Ondernemers ervaren de opstelling van banken al gauw als te behoudend, of die van participatiebedrijven als te agressief. De financiers op hun beurt vinden dat ondernemers hun groeiplannen vaak slecht presenteren en onderbouwen, of geen begrip hebben voor het feit dat ze in ruil voor een risicovolle kapitaalinjectie een deel van de macht over hun bedrijf moeten afstaan. In het middensegment manifesteert die tegenstelling zich het scherpst.'

Vorbereiding

Om aan dit probleem een einde te maken hebben Port4Growth en PricewaterhouseCoopers een alternatieve financieringsbron ontwikkeld. Het Growth Capital Fund is het resultaat. Aan het fonds is een lange periode van

vorbereiding voorafgegaan. In het verlengde van een onderzoek in opdracht van het ministerie van Economische Zaken is zowel met groeiondernemers als met financiers een groot aantal diepte-interviews gehouden. Doel was om duidelijk te krijgen waaraan aan beide kanten van de tafel behoefte bestaat. De Jong en Van Waardt stuitten eens te meer op het hierboven geschetste financieringsgat. 'Uit de gevoerde persoonlijke gesprekken bleek overduidelijk dat er een grote behoefte bestaat aan een gespecialiseerd groeifonds,' aldus Joop de Jong. Het Growth Capital Fund staat inmiddels in de steigers en wordt begin volgend jaar verder ontwikkeld. Het streven is om uiteindelijk vijftig miljoen ter beschikking te hebben. Uit het eerder uitgevoerde onderzoek blijkt de gemiddelde investering zo'n 2,5 miljoen te bedragen. Er moet nog veel worden gedaan, maar uit de eerste reacties van zowel de financierzijde als van de kant van de groeiondernemers komt naar voren dat het fonds en de platformgedachte als een vernieuwend initiatief worden beschouwd dat precies past in de gesignaleerde kloof tussen vijf ton en vijf miljoen. De positieve ontvangst hangt samen met het feit dat ook financiers mogelijkheden zoeken om succesvolle snelle groeiers te financieren. En zoals gezegd kloppen die nou net niet aan de deur. Ook ex-groeiondernemers met ruime investeringsmogelijkheden zien de waarde van de samenwerking van fonds en platform. De affiniteit met collega-groeiers speelt daarbij een rol, het herkennen van de groeiproblematiek en natuurlijk het rendement dat de investering naar verwachting zal opleveren. Uit alle interviews blijkt dat het in contact komen met de juiste bedrijven een lastige opgave is. Het platform Port4Growth kent deze bedrijven en heeft daarbij een intermediaire rol.

Due diligence

De koppeling met het platform is uniek, aldus Wouter van Waardt. 'In feite wordt daar het voorbereidende werk gedaan. De begeleiding en selectie van geschikte groei-investeringen wordt vervolgens door het fondsmanagement gedaan en de beoordeling van investeringen door een Investment Board. Vooral in de eerste fase is veel winst te boeken. Wij kennen een professionele aanpak, en alleen al door onze inbreng – bijvoorbeeld door middel van een due diligence of een bijdrage aan een goed onderbouwde groeistrategie – kunnen we veel vertrouwen verwerven. Vooral daar zien we onze toegevoegde waarde. Als PricewaterhouseCoopers spelen we uitsluitend een faciliterende rol. Het fonds en het fondsmanagement zijn onafhankelijke organisaties, uiteraard wel met een koppeling met Port4Growth.'

Het fonds zal zich ook nog op andere wijzen onderscheiden. Zo zijn de trajecten die aanvragers moeten doorlopen gestandaardiseerd, waardoor de benodigde documentenstroom beperkt is en het traject voor een investeringsbeslissing efficiënter verloopt. Bovendien zijn de standaardvoorwaarden voor deelnemers aangepast aan de praktijk. De Jong: 'We zijn wat dat betreft heel pragmatisch. We hebben gekeken naar wat partijen haalbaar vinden en wat niet. Veel financiers eisen bijvoorbeeld vooraf dat ze de mogelijkheid krijgen om de directie naar huis te sturen. Terwijl er in de praktijk zelden of nooit van dat recht gebruik wordt gemaakt, schrikt dat juist de succesvolle groeiers af. Liever een lagere groei dan dat je je uitlevert aan financiers, is de gedachte. Wij hebben dergelijke voorwaarden uit ons standaardpakket geschrapt en vervangen door het recht om een lid van de raad van commissarissen of een adviseur naast de directie te mogen plaatsen. En zo zijn er wel meer voorbeelden waarbij we de voorwaarden hebben aangepast aan een meer werkbare praktijk. Zonder overigens de belangen van de financiers uit het oog te verliezen.' Een ander pluspunt is dat aansluiting is gezocht bij een nieuwe garantstellingregeling van Economische Zaken. In deze regeling wordt de helft van investeringen ter stimulering van groei gegarandeerd. De regeling is nog in de maak en staat gepland voor het voorjaar van 2006. Wouter van Waardt: 'Al met al verdient dit initiatief alle aandacht. Het bevat voor financiers én groeiondernemers de ideale mix om een groot succes te worden; het platform met de beste groeibedrijven, realistische en acceptabele voorwaarden, garantstelling en topexperts voor de begeleiding. En met de eventuele bijdragen van dit fonds komen groeiende bedrijven eenvoudiger in aanmerking voor cofinanciering. Zo heeft het Growth Capital Fund ook een aantrekkelijk vliegwieleffect.'

- Voor meer informatie over het Growth Capital Fund: wouter.van.waardt@nl.pwc.com of joop.de.jong@port4growth.nl

Grote bedragen van informele investeerders

Ze mogen dan in aantal achterblijven bij hun collega's in omliggende landen, maar het geld dat via zogeheten informal investors of business angels in Nederlandse bedrijven wordt gepompt kan de internationale toets der kritiek doorstaan. Volgens de Global Entrepreneurship Monitor van onderzoeksbureau EIM stak vorig jaar 1,3% van de volwassen Nederlanders geld in de oprichting van een bedrijf van een derde, en dat is minder dan het EU- of het OESO-gemiddelde (respectievelijk 2,4% en 3%), maar daar staat tegenover dat de bedragen aanzienlijk hoger lagen dan elders. Een vijfde van de Nederlandse 'suikeroompjes' investeerde een ton of meer en

ruim de helft trok tussen de tien- en honderdduizend euro uit. De grotere omvang van de gemiddelde investering van de Nederlandse informal investor wordt voor een belangrijk deel verklaard doordat hij of zij bij voorkeur geld steekt in het bedrijf van familieleden of intimi. Liefst 80% van de investeerders rekent zich tot de intieme vriendenkring van een (door)startende ondernemer, en 40% is een naast familielid. Vermeldenswaard is ook dat slechts een relatief bescheiden 20% gebruikmaakt van de fiscaal voordelige durfkapitaalregeling (de vroegere Tante Agaathregeling).