

De radar van Peter

Pal na de oprichting van zijn investeringsmaatschappij 3L Capital, brak op de beurs de hel los. Peter Paul de Vries laat zich door de kredietcrisis niet ontmoedigen, integendeel. Vijf eisen waaraan een bedrijf moet voldoen om zijn belangstelling te wekken.

Tekst Lizanne Schipper



Paul de Vries

E nigszins buiten adem arriveert de voormalige VEB-directeur Peter Paul de Vries op de afgesproken plek, een café in zijn woonplaats Wassenaar. Het is nog niet zijn nieuwe bedrijf dat op de maandagochtend voor agitatie zorgt, maar zijn voorzitterschap van de pan-Europese versie van de VEB, Euroshareholders. Zojuist zette hij de laatste puntjes op de i van een aanklacht tegen Fortis.

Voor zijn investeringsmaatschappij 3L Capital is De Vries op zoek naar geschikte bedrijven om in te participeren. Hiervoor hanteert hij een aantal criteria, waaronder groeimogelijkheden, de kwaliteit en structuur van het management en de manier waarop een bedrijf communiceert. Speciaal voor Management Team geeft De Vries zijn vijf 'focus points' prijs.

Beursgang

Ook al beleeft de belegger momenteel zware tijden, De Vries blijft geloven in de beurs. Voornaamste doel van zijn voorgenomen participaties in Nederlandse bedrijven is ze in een periode van drie tot zes maanden klaar te stomen voor beursgang. De behoefte aan financiering gaat enorm toenemen, voorspelt hij. "De komende maanden hebben de meeste bedrijven hun financiering nog wel op orde, maar daarna komen er problemen met aflossingsverplichtingen en herfinanciering. Verder verwacht ik dat bedrijven en banken hun branchevreemde deelnemingen zullen afstoten. Er vallen dus veel appels uit de boom. Daaruit willen wij de mooiste selecteren."

Zodra de beurs een beetje op adem komt, kan beursintroductie uitkomst bieden. Zeker nu de fusie- en overnameactiviteit opdroogt, terwijl private equi-

ty-partijen hun prooi opscheppen met een berg vreemd vermogen en de bijbehorende torenhoge rentelasten. Niet echt een aanrader in deze barre tijden. Maar is een beursnotering dan zo'n pretje? Vooral de smallcaps klagen steen en been over de rompslomp die een notering met zich meebrengt. Toch is de beurs op langere termijn de beste plek om vermogen aan te trekken, vindt De Vries. "Een van de grote voordelen is zichtbaarheid. Je staat elke dag gratis in de krant."

Knowhow

Kleinere bedrijven hebben moeite met de eisen aan investor relations en corporate governance, maar daar springt 3L Capital in. "Als je externe adviseurs in

Elke dag gratis in de krant

De koplopers

Met het eisenlijstje van Peter Paul de Vries in de hand, kiezen Ramon Schuitevoerder en Roel ter Steeg van fusie- en overnameadviseur Mazars Berenschot Corporate Finance hun favorieten in de groeisectoren medisch, vrije tijd en internet.

Medisch

Chipsoft maakte in 2001 zijn grote klapper met de lancering van een elektronisch informatiesysteem voor ziekenhuizen, dat alle relevante data binnen de zorg met elkaar verbindt. Zoals planning, administratie, medicatie en een goed functionerend elektronisch patiëntendossier. Chipsoft beweegt zich dus op het snijvlak van zorg en ict, beide groeisectoren. Het bedrijf is marktleider in zijn vakgebied, met een gezonde omzetgroei en bijna 200 medewerkers. Op stapel staan uitbreiding naar andere zorginstellingen en internationale expansie. Chipsoft is een degelijk familiebedrijf. Hans Mulder richtte het op in 1986 en in 2001 voegde zich vader Gerrit Mulder bij hem. Junior covert de bedrijfseconomische kant, terwijl senior met zijn medische achtergrond de inhoudelijke knowhow levert.

de arm neemt, kost een beursintroductie misschien wel een miljoen euro. Bovendien ben je daarna aan overige kosten nog eens drie tot vijf ton per jaar kwijt. Met onze knowhow zorgen wij ervoor dat dat proces een aantal maal goedkoper kan."

Voor de hand liggende exit is babybeurs Alternext, volgens De Vries een prima alternatief voor kleinere bedrijven. Al is hij geen fan van de soepeler toegangseisen. "Hoe lichter de regels, hoe hoger het risicoprofiel. En volgens mij is het helemaal niet nodig. De regels van Tabaksblad zijn nu ook weer niet zo zwaar, de directiesecretaris kan het procedurele werk er best bij doen. Een prospectus is een standaard document en de accountant weet wel hoe de verslaggevingsregels werken."

Crisis biedt kansen

Zelf geeft De Vries het goede voorbeeld. Onlangs lijfde hij het beursgenoteerde electronicabedrijf Exendis in, weinig meer dan een lege huls na een management buy-out van de operationele activiteiten. Een naamswijziging volgt nog. Het is een listige manier om aan een beursnotering te komen, die vooral voor zichtbaarheid bij investeerders en overnamekandidaten moet zorgen.

Dankzij De Vries' bekendheid als VEB-voorman weten zij hem nu al te vinden. Hoewel de kredietcrisis hem niet afschrikt, hapt hij niet meteen toe. Aanvankelijk dacht hij binnen drie à zes maanden zijn eerste slag te slaan, in de huidige marktomstandigheden is hij iets minder gretig. "Ik denk niet dat er een jaar of meer overheen zal gaan, maar er is nu even te veel onzekerheid om full swing te gaan investeren. Ik wil niet te veel druk voelen."

Mettertijd zullen er bovendien meer bedrijven loskomen waarvan de huidige bezitters in de knel zitten. Meer kansen dus, tegen lagere prijzen. De Vries: "De waarderingen gaan enorm omlaag. Nog niet zo lang geleden was een overnameprijs van tien keer het bedrijfsresultaat gebruikelijk, nu is dat soms nog maar drie of vier keer." Binnen een paar jaar wil 3L Capital zeker vijftig tot honderd miljoen euro investeren. Dus schoenen poetsen en in de startblokken, de eerste afvalronde is geopend. »

De pijlers van De Vries

1 Groeisectoren

Kanshebbers zijn bedrijven die actief zijn in sectoren die harder groeien dan de economie, en die dankzij een slimme niche hun branchegeenoten verslaan. Favoriete sectoren: medisch, vrije tijd en internet. De eerste twee profiteren van de vergrijzingstendens. Peter Paul de Vries: "Vroeger werkte je tot je zeventigste en tien jaar later viel je om. Nu werk je tot 55 of 60 en hebt daarna nog dertig jaar te leven." Spekkopers zijn de bedrijven die deze senioren een lang leven bezorgen, bijvoorbeeld met medische apparatuur en privéklinieken, én vermaak bieden, denk aan vakantie- en attractieparken. Ook internetbedrijven blijven hardlopers, met jaarlijkse groei-cijfers van gemiddeld zeker dertig procent. Een ambitieus groeiplan is voor elk bedrijf een must.

2 Gezonde financiën

Bedrijven die moeten worden opgelapt, worden overgeslagen. Alleen financieel gezonde groeiers maken kans op de miljoenen van De Vries. Met een omzet tussen 10 en 150 miljoen euro, een winstmarge van ten minste tien procent en zeker dertig à veertig procent eigen vermogen. De organisatie moet strak geregeld zijn, kostenefficiënt en down-to-earth. Als de directeur de bovenste verdieping voor zich alleen heeft, is het wantrouwen gewekt; wordt hij op dezelfde kamer aangetroffen als de financieel directeur, dan krijgt hij een plusje. Ook een beperkt aantal staffuncties is een signaal dat een bedrijf 'lean and mean' opereert.

3 Goed management

Zonder een overtuigend management kom je niet ver. "Als ik één les heb geleerd bij de VEB, is het wel dat de kwaliteit van het management essentieel is", zegt De Vries. Wordt er wel eens wat lacherig gedaan over aandeelhoudersvergaderingen, hij bezocht ze indertijd trouw om te zien hoe het management functioneerde. Naast een goed track-record, moet de directie tot in detail kunnen uitleggen wat de ambities zijn en welke investeringen die vergen, en bovendien blijk geven van snelheid,



Peter Paul de Vries

"De waarderingen van bedrijven gaan enorm omlaag."

daadkracht en geestdrift. De Vries: "Kom vol enthousiasme met een wel-doordacht plan, liefst in een niche, en voer dat op bijna militaire wijze uit. In dagdromers heb ik niet zoveel vertrouwen."

4 Breed team

Lean and mean is dus een aanbeveling, maar een management van één persoon kan elk moment omvallen. Het managementteam moet minimaal een financiële en een commerciële persoon in zijn

Goed management is essentieel

Koploper internet

De markt voor computerspellen groeit razendsnel. Spil Games is een Nederlands bedrijf dat sinds 2001 aan de weg timmert, ook internationaal. Wereldwijd is het bedrijf al de nummer twee, en het is hard op weg naar de toppositie. Bij Spil Games werken ruim 150 mensen. Met meer dan 40 spelletjeswebsites - een bekende is www.spelletjes.nl - trekt het bedrijf maandelijks ruim 80 miljoen bezoekers. Het spelen van de spellen is gratis, de verdienste zit hem in de advertenties. Spil Games heeft vestigingen in Nederland, Polen en China en is in meer dan 15 landen actief, waaronder Noord- en Zuid-Amerika. Van den Ende en Deitmers Capital Partners bezit een minderheidsbelang.

gelederen hebben. Ook in de overige organisatie moet er de personele spankracht zijn om de beoogde groei aan te kunnen. Hiermee is een bedrijf alvast een eindje op weg met zijn corporate governance, de regels voor goed ondernemingsbestuur die later een vereiste zullen zijn voor beursnotering. De Vries gaat de bedrijven waarin hij investeert coachen bij de andere zaken die daarbij komen kijken, zoals standaarden in rapportage en een raad van commissarissen.

5 Open communicatie

Een beursfonds in spe moet zich voorbereiden op de beursdiscipline van zeker elk kwartaal een rapportage van de resultaten. De doelstellingen op een termijn van vijf jaar moeten de aandeelhouder glashelder zijn, en tussentijds moet hij worden ingelicht over de voortgang - ook als het even misgaat. De investeringsmaatschappij van De Vries wil daarbij helpen, maar om zijn interesse te wekken, moet open communicatie nu al een speerpunt zijn en kandidaten hem op zijn minst met open vizier tegemoet treden. «

Koploper vrije tijd

Serieuze vrijetijdsbesteding voor ouderen biedt Uitzendbureau 65plus, een oudgediende in een niche die de laatste jaren nogal wat nieuwe aanbieders trok. Desondanks maakte deze uitzender met ongeveer 50 medewerkers de laatste paar jaar een groeispurt, profiterend van de maatschappelijke discussie over het inzetten van senioren in het arbeidsproces. Ouderen die niet willen wegwijnen bij Australische soaps, gaan parttime aan de slag in hun oude vakgebied of kiezen voor algemenere klussen, zoals administratie of examineren bij examens. Uitzendbureau 65plus wordt degelijk geleid, wat ambities niet in de weg zit. De uitzender heeft nu vestigingen in negen steden in Nederland, en beoogt uitbreiding naar andere steden. Vooral in het oosten van het land zijn nog witte vlekken.

Reageren? reacties@mt.nl