

‘We spreken de taal van de ondernemer’

De continuïteit van een onderneming staat bij investeringsfonds MGF centraal. ‘De ondernemer krijgt het recht om op termijn onze aandelen weer over te nemen tegen dezelfde waardingsformule.’

Het kantoor van MGF in het centrum van Den Bosch ademt de sfeer van een huiskamer. Maar dan wel een huiskamer waar hard wordt gewerkt, getuige het fraaie rijtje *tombstones* in de kast. Dit kantoor past bij de filosofie van MGF, legt *Stefan Damen* uit, terwijl hij de koffie serveert. ‘Wij geloven in een persoonlijke benadering. We spreken de taal van ondernemers en willen een gelijkwaardige samenwerkingspartner zijn. Met een directeur-groootaandeelhouder zit je anders aan tafel dan met een *chief executive officer*.’

Die benadering slaat aan. Sinds de drie partners en investment managers Ab van Urk, Paul van Logtestijn en Damen in 2012 van start gingen met het MBO & Groei Fonds boeken ze mooie resultaten. In april 2019 ging het tweede fonds, vanaf dan MGF geheten, van start met 27 miljoen euro aan investeringskapitaal. Het grootste deel daarvan is afkomstig van huisbankier Rabobank, de rest is eigen geld van de drie partners. Binnenkort wordt het team van MGF flink uitgebreid.

Groeiambitie

Momenteel heeft MGF minderheidsbelangen in twaalf bedrijven. De investeringen lopen uiteen van een half miljoen tot on-

geveer vijf miljoen euro. Een typische MGF-deelneming is een bedrijf met een omzet van tussen de twee en dertig miljoen euro dat bewezen winstgevend is en voornamelijk in Nederland actief is. Vrijwel altijd is er een groeiambitie, vaak speelt er een opvolgingskwestie. MGF heeft geen echte sectorfocus, al zal het niet snel investeren in horeca, retail of commercieel vastgoed. Damen: ‘Voor ons is belangrijk dat we de activiteiten van het bedrijf goed begrijpen en dat we blij worden als we het langs de meetlat van duurzaamheid leggen. En vanzelfsprekend moet er een klik zijn met de dga, we willen werken met bezielde ondernemers.’

Damen benadrukt de onderscheidende werkwijze van MGF. ‘De continuïteit van de onderneming staat voorop. Wij nemen alleen een minderheidsbelang en bieden als we uitstappen ons aandelenpakket als eerste aan de ondernemer aan. Dat doen we tegen dezelfde waardingsformule waarvoor we de aandelen hebben gekocht. De waardering is gebaseerd op de resultaten van de afgelopen twee jaar. Het is een volkomen transparante formule waarover nooit discussie zal ontstaan.’ Bij MGF blijft de ondernemer altijd de baas, vertelt Damen. ‘Uiteindelijk is het aan de ondernemer om te bepalen welke kant hij op

gaat met zijn bedrijf. We gaan hem niet maandelijks overhoren over de maandcijfers.’

De sterke nadruk op de continuïteit van ondernemingen maakt MGF juist in deze tijd een interessante partner, legt Damen uit. ‘Veel ondernemers hebben zich in korte tijd moeten aanpassen aan krimp, in plaats van beoogde groei. Soms hebben ze in eerste instantie de klappen weten op te vangen door een flink beroep te doen op hun liquiditeit en de mogelijkheden die door de overheid zijn aangeboden. Maar om sterker uit de crisis te kunnen komen en strategische plannen te realiseren, is vaak cash nodig. Als de eigen mogelijkheden ontoereikend blijken, kan het aantrekken van risicodragend kapitaal een uitkomst zijn.’

Kers op de taart

MGF wil nadrukkelijk niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar de investeerders denken wel graag mee. Hoewel ze alle drie investment manager zijn, is er wel iets van een rolverdeling. Van Urk is een breed georiënteerde adviseur en Van Logtestijn maakt graag groeiplannen. Damen is als econometrist de man van de cijfers. ‘Ik duik graag in managementinformatiesystemen om te kijken welke inzichten een



Stefan Damen

‘Het is aan de ondernemer om te bepalen welke kant hij op gaat met zijn bedrijf’

ondernemer kunnen helpen om beter en strakker te sturen. Je moet geen eindeloos lange *dashboards* maken, maar een paar kern-kpi's duidelijk definiëren.'

Wat Damen bovenal wil, is de ondernemer verder helpen. 'Ik vind het geweldig als een natuurlijke partnerschap tot stand komt. Als ze mij opbellen met vragen, dan is dat de kers op de taart.' Als voorbeeld noemt Damen MTA, bedenker en producent van uitdagende mechatronische machines en systemen zoals paspoortscanners. Omdat het bedrijf snel groeide, liet

het een nieuw bedrijfspannend bouwen met twee keer zoveel vierkante meters. Om de plannen te kunnen realiseren was het nodig om groeikapitaal aan te trekken. MGF voorzorg in het benodigde groeikapitaal en zorgde er daarnaast voor dat de dga's ook privé wat meer financiële armslag kregen. Vorig jaar ontving MTA een Industrial Supplier & Customer Award voor de meest innovatie toeleverancier van Nederland.

Illustratief voor de band van MGF met haar deelnemingen zijn de kennissessies die het meerdere keren per jaar organi-

seert voor alle dga's. Die bijeenkomsten worden gehouden bij één van de bedrijven, waar de ondernemer in kwestie een presentatie geeft en vertelt over plannen of knelpunten. Damen: 'Daaruit ontstaan vaak leuke gesprekken. Iedereen probeert vanuit eigen expertise of ervaring mee te denken. Meer dan eens zijn daardoor nieuwe samenwerkingen ontstaan. Als we dat zien gebeuren, gaat ons hart sneller kloppen.'

Meer informatie www.mgf.nl