

# ‘Wij willen weten wat een ondernemer écht drijft’

Bij MGF zit ‘natuurlijk partnerschap’ in het DNA. Volgens de Brabantse investeringsmaatschappij betekent dit dat ondernemer en investeerder elkaar versterken vanuit een gemeenschappelijk einddoel. ‘Wat is het ideaalplaatje voor de komende jaren?’

**B**ij MGF is en blijft de ondernemer de baas. De investeerder gelooft in de kracht van een plezierige samenwerking en gaat bij een participatie niet op de stoel van de ondernemer zitten. Sterker nog, het is uiteindelijk aan de ondernemer om te bepalen welke kant hij op gaat met zijn bedrijf. ‘Wij willen als investeringsmaatschappij vooral een aanvulling zijn in de realisatie van groeiplannen, want daarmee is ook de continuïteit van de onderneming gegarandeerd’, legt partner *Stefan Damen* uit.

## Natuurlijk partnerschap

Momenteel heeft MGF minderheidsbelangen in veertien bedrijven. De investeringen lopen uiteen van een half miljoen tot ongeveer 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. Uniek is het recht dat aan de ondernemer wordt gegeven om de aandelen van MGF tegen vooraf vastgestelde waarderingsformule terug te kopen.

Eén van die deelnemingen is Kranendonk, een leverancier van grind, zand, en bestrating. Ondernemer Maarten Kranendonk had een flinke dosis ambitie en zocht een geschikte partner die niet alleen het kapitaal voor de groeiplannen kon leveren, maar ook op strategisch niveau mee kon denken. ‘Het cliché dat het eenzaam aan de top is, gaat voor sommige ondernemers echt op’, aldus investment manager *Heimen Smit*. ‘Vooral bij het steeds groter groeien komen nieuwe uitdagingen.’



Stefan Damen

Heimen Smit

Voor MGF is Kranendonk hét voorbeeld van ‘natuurlijk partnerschap’, iets wat in het DNA van het investeringsfonds zit. Volgens Damen en Smit betekent dit dat ondernemer en investeerder elkaar versterken vanuit een gemeenschappelijk einddoel. ‘Wij willen bovenal weten wat een ondernemer écht drijft en hoe zijn ideaalplaatje eruitziet voor de komende jaren’, aldus Damen. ‘Inmiddels pakt de Kranendonk-ondernemer zo’n twee tot drie keer per week de telefoon om te overleggen. Dan is er open communicatie en over en weer vertrouwen.’

## Buy-and-build

De meest recente investering is in Letselschadebureau Kloppenburg. MGF brengt groeikapitaal in waarmee de onderneming

versneld kan groeien door een actieve *buy-and-build*-strategie. Want volgens het MGF-duo speelt er bij veel overnamekandidaten in de schadeletselmarkt een verkoopwens. Tegelijkertijd is met behulp van Rabobank een *buy-out* gerealiseerd van twee aandeelhouders.

Smit: ‘Er vindt in toenemende mate consolidatie plaats in de markt. Kloppenburg is een bedrijf met een schaalbare aanpak, dus ideaal om verder te groeien door middel van het aankopen van soortgelijke organisaties en het geheel uitbouwen tot een grote speler. Natuurlijk partnerschap is een vereiste om deze ambitie succesvol vorm te geven.’

Meer informatie [www.mgf.nl](http://www.mgf.nl)