

## Een nieuw alternatief voor rendement zoekende beleggers

De zoektocht naar rendement gaat ook in 2016 onverdroten voort. Vermogende beleggers hebben altijd al belangstelling getoond voor alternatieven, maar er is sinds kort wel een zeer bijzondere propositie geïntroduceerd. Investeringsplatform Voordegroei koppelt groeibedrijven aan vermogende beleggers – die daar een zeer aantrekkelijk rendement voor ontvangen.

Fotografie **Ruud Binnekamp** | Tekst **Paul van Engen**

# GROEISCENARIO'S



Bart Vemer



Vera van Kesteren



Ivo Feeke



Pim Betist

Op het eerste gezicht lijkt het een *no brainer*: spaargeld levert nauwelijks iets op, de waarde van obligaties daalt als de rente onvermijdelijk gaat stijgen en aandelen zijn notoir volatiel. De behoefte aan stabiel en bovenal voorspelbaar rendement staat bij een groeiende groep vermogende beleggers nadrukkelijk op de eerste plaats. Een welhaast perfect klimaat om nieuwe initiatieven te lanceren die daarin voorzien.

Dat was ook de gedachte van Bart Vemer, Vera van Kesteren en Ivo Feeke. Alle drie zijn ze afkomstig van asset manager BNP Paribas Investment Partners en in 2015 besloten ze Voordegroei op te richten. Samen met Pim Betist, een van de pioniers van crowdfunding in Nederland. Zo was hij betrokken bij de crowdfunding campagne van The Ocean Cleanup, waar \$ 2,3 miljoen aan donaties mee is opgehaald.

Voordegroei is een nieuw investeringsplatform dat vermogende particulieren de mogelijkheid biedt om gezamenlijk leningen te verstrekken aan MKB-bedrijven. De rol van Voordegroei is het in contact brengen van die ondernemingen met beleggers die op zoek zijn naar een interessant rendement bij een overzichtelijk risico.

De propositie van Voordegroei onderscheidt zich door het toepassen van selectiecriteria voor zowel beleggers als bedrijven. Om te beginnen financiert Voordegroei nadrukkelijk géén starters. De bedrijven die in aanmerking komen voor een investering beschikken over een gezonde cashflow, hebben uitgewerkte plannen voor hun tweede of derde groeifase en hebben een investeringsbehoefte van ten minsten € 250.000. Bedrijven die aan deze eerste criteria voldoen worden onderworpen aan een *screening* door financiële experts die aan Voordegroei zijn verbonden, twee per provincie. Belangrijke aandachtspunten hierbij zijn de gang van

zaken in de voorbije jaren, de kwaliteit van het businessplan en de vooruitzichten, inclusief hoe er invulling wordt gegeven aan de beoogde groeistrategie en hoe de onderneming inspeelt op innovaties die zich in zijn of haar markt voltrekken.

Vervolgens beoordeelt een kredietanalist de gepresenteerde cijfers en toetst die op hun realiteitsgehalte - uiteindelijk gaan ondernemers altijd uit van gunstige prognoses. Als laatste onderdeel van de beoordeling vindt er een persoonlijk gesprek plaats tussen het management van Voordegroei en de ondernemer. Vemer:

'Dan kijken we puur naar de vent en de tent of de vrouw en het gebouw. Klopt het allemaal en krijgen we er een positief gevoel bij.' Is dat laatste het geval dan neemt uiteindelijk de kredietcommissie het definitieve besluit omtrent een investering.

Het is een rigoreus proces dat vooral bedoeld is om beleggers alle informatie in handen te geven, ook met betrekking tot de risico's, op basis waarvan zij een doordachte beslissing kunnen nemen. De beleggers waar Voordegroei zich met name op richt hebben een vrij besteedbaar vermogen van minimaal € 100.000 - investeren kan echter al vanaf € 1.000. Er kan worden gekozen uit drie leningsvarianten: annuïtair, lineair en aflossingsvrij. De looptijden variëren van zes maanden tot zeven jaar, gestapeld financieren is mogelijk en het meenemen van zekerheden en borgstellingen behoort ook tot de mogelijkheden.

### GROEIMARKT

De markt voor het soort leningen dat Voordegroei aanbiedt staat in Nederland nog duidelijk in de kinderschoenen. Maar als de ontwikkelingen in de Verenigde Staten en een aantal andere Europese landen, zoals het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, een betrouwbare indicatie vormen, dan is hier sprake van een potentieel bijzonder interessante markt. Sterker: deskundigen schatten dat de omvang van het *direct-lending* fenomeen in Europa in de komende jaren kan

uitgroeien tot een volwaardige markt waar enkele honderden miljarden in omgaan. Ter illustratie: de grote Amerikaanse *private equity* groep KKR heeft alleen al in 2015 voor meer dan een half miljard dollar aan leningen geplaatst bij Europese bedrijven. En het totaal bedrag aan beschikbaar gesteld kapitaal voor leningen aan fondsen die in Europa actief zijn op het gebied van *direct lending* is vorig jaar met tweederde toegenomen tot \$ 61 miljard.

De reden voor deze spectaculaire groei is tweeledig. Enerzijds hebben de banken zich goeddeels teruggetrokken uit de markt van leningen aan met name middelgrote en kleinere ondernemingen, mede als gevolg van strengere Europese wet- en regelgeving. Anderzijds is de risico-rendementspropositie van veel directe leningen bijzonder interessant. Niet alleen voor vermogende particulieren die op zoek zijn naar rendement, maar die niet beschikken over de kennis en het netwerk om de groeiende bedrijven te detecteren aan wie ze leningen kunnen verstrekken, maar ook voor institutionele partijen als pensioenfondsen en lagere overheden, die tegen een marginaal groter risico een vele malen hoger rendement kunnen behalen op hun vermogen dan in bijvoorbeeld obligaties.

### MKB

De keuze van Voordegroei voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf is een voor de hand liggende. Het aandeel van het MKB in het totaal aantal bedrijven in Nederland is maar liefst 99,8 procent, het aandeel in de bruto toegevoegde waarde bedraagt 64,2 procent en het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid is 66,9 procent. Zonder het MKB zou de Nederlandse economie hoogstwaarschijnlijk in een fatale neerwaartse spiraal belanden. Toch vertellen deze indrukwekkende cijfers niet het complete verhaal over de stand van zaken in het Nederlandse MKB. Veel van deze bedrijven hebben het moeilijk en houden zich vooral bezig met overleven, in het bijzonder de kleinere bedrijven. Maar het topsegment van het MKB, waar innovatie een cruciale rol speelt, is voor beleggers buitengewoon interessant. Een van de bedrijven waar Voordegroei beleggers warm voor hoopt te maken is Lifeguard, een toonaangevend advies- en trainingsbureau op het gebied van health en performance. Het bedrijf heeft een financieringsbehoefte van € 300.000 en de aangeboden lening met een looptijd van drie jaar keert deelnemende beleggers een jaarlijks rendement uit van 7,2 procent.

Beleggers kunnen het vandaag de dag heel wat slechter treffen! ●

## Lifeguard klaar voor de groei

Aan de orderportefeuille van Lifeguard ligt het niet: die is beter gevuld dan ooit. Opgericht in 2002 door ex-bankier Mikkel Hofstee, heeft het bedrijf inmiddels ruim dertig vaste medewerkers en genereerde het in 2015 het een omzet van € 3,6 miljoen. Het bedrijf, gespecialiseerd in het vitaler maken van mensen en organisaties, heeft al een sterke marktpositie - maar door het uitrollen van meerdere programma's bij bestaande klanten en het inzetten van digitale oplossingen kan de groei worden versterkt. Hofstee: 'Lifeguard heeft een financieringsbehoefte van € 300.000, waarmee we kunnen investeren in digitalisering van het aanbod en uitbreiding van de verkooporganisatie. Hierdoor kunnen programma's makkelijker worden opgeschaald, wat resulteert in een versnelling van de groei.'

De praktische samenwerking met Voordegroei heeft Hofstee niet alleen als prettig ervaren, maar ook als bijzonder zinvol. 'Deze investeringsronde heeft Lifeguard gedwongen om goed na te denken over de strategie en groeiambities,' zegt hij. Het uiteindelijke resultaat is een omvangrijk beleggingsmemorandum, waarin op alle aspecten van de onderneming wordt ingegaan. En waarin gedetailleerd wordt uitgelegd waar de beoogde investering voor aangevend wordt. Hofstee: 'In de afgelopen jaren hebben dertien van de 25 AEX-bedrijven Lifeguard ingezet om hun organisaties beter te laten presteren. Door de nauwe relaties die wij met klanten onderhouden denken we dat hier nog een enorme potentie ligt.' Die potentie is onderkend door Voordegroei - en wat Hofstee betreft is de liefde wederzijds. 'Voordegroei speelt in op een toenemende behoefte van MKB ondernemers die weinig affiniteit met de bank voelen en zich veel meer gehoord voelen door een partij als Voordegroei,' zegt hij. 'De professionaliteit en persoonlijke aanpak van Voordegroei spreken mij aan. In dit soort concepten ligt de toekomst voor financiering van het MKB.'

## Bart Vemer gaat ondernemen

Naar eigen zeggen kriebelde het ondernemerschap al een tijdje, maar het wachten was op het juiste idee en op het juiste moment. En dat was Voordegroei, medio 2015. 'Ik heb jarenlang in loondienst gewerkt in de financiële sector, en dat had onmiskenbaar zijn voordelen,' zegt Bart Vemer. 'Maar wat ik steeds meer als nadeel begon te ervaren was het feit dat ik niet snel kon anticiperen op de veranderingen die zich in hoog tempo in de sector voltrokken. Natuurlijk had ik

naar een andere asset manager kunnen gaan, maar daar was ik waarschijnlijk tegen dezelfde muur opgelopen.' Voordegroei, dus - een initiatief dat deels aanschurkt tegen de wereld van beleggers die Vemer achter zich heeft gelaten. En die beleggers zijn niet tevreden over de rendementen die ze momenteel kunnen genereren op de financiële markten en op zoek naar alternatieven voor de traditionele parkeerhavens: obligaties, aandelen

en vastgoed. Vemer: 'Wij zijn ervan overtuigd dat we met onze propositie over een paar jaar een vast onderdeel kunnen worden in het grotere asset-allocatieverhaal.' Het verstrekken van leningen aan bedrijven die klaar zijn voor de volgende fase in hun ontwikkeling door beleggers die rendement zoeken, is niet het hele verhaal achter de kansen voor Voordegroei. Er is namelijk sprake van weinig correlatie tussen deze specifieke bedrijfsleningen en andere asset categorieën, waardoor het risico-rendementprofiel gunstig uitpakt. En een ander

belangrijk aspect is dat de groeiende bedrijven waar Voordegroei zich op richt steeds minder gebruik maken van bancaire financiering. Vemer: 'Ik ga niet beweren dat wij de rol van de banken gaan overnemen, maar feit is dat zij in afnemende mate actief zijn op dit marktsegment, deels door regelgeving. Daar zien wij interessante mogelijkheden.' De markt voor directe leningen aan bedrijven door particulieren is nog volop in ontwikkeling, maar de verwachting is dat de omvang van de gevraagde bedragen door ondernemers snel zal

stijgen. Ook het aantal bemiddelaars en aanbieders zal waarschijnlijk navenant toenemen - wat de vraag oproept hoe Voordegroei zich gaat onderscheiden. Vemer: 'Om te beginnen hebben wij een duidelijke focus op een specifieke doelgroep: wij richten ons uitsluitend op groeiende bedrijven en bieden hen de juiste financieringsvorm aan voor de fase waarin zij zich begeven. Verder kunnen ondernemingen bij ons platform terecht voor meer dan leningen alleen. Door ons netwerk aan partners, kunnen wij ondernemers helpen aan andere bouwstenen om hun groei te

verwezenlijken, zoals coaching, online marketing, groeistrategie, etcetera. Daarnaast is een persoonlijke benadering hierbij onmisbaar. Je kunt veel zaken automatiseren, maar wij zien dat ondernemers graag geholpen willen worden bij een aanvraag. Hierdoor hebben we beter inzicht in de vraag van de ondernemer en dat stelt ons in staat meer maatwerk aan te bieden. Door onze persoonlijke aanpak kunnen wij ook een veel betere afweging maken van de risico's - en dat is weer van groot belang voor de investeerders.'