



Agentschap NL
Ministerie van Economische Zaken

*>> Als het gaat om duurzaamheid,
innovatie en internationaal*

Ondernemen met de Groeifaciliteit

Inhoudsopgave

Wat is de Groeifaciliteit? 6

Wanneer kan de Groeifaciliteit worden ingezet? 8

Case 1: VisionWaves 10

Interview NVP 12

Case 2: Tri-O-Gen 14

Interview Antea 16

Case 3: Wisa 18

Interview ING Corporate Investments 20

Case 4: Serious Toys 22

Case 5: Airborne 24

Bijlage 1: Overzicht deelnemende financiers per maart 2011 26

Meer weten? 27

Voorwoord

Al sinds 2006 helpt het ministerie van Economische Zaken bedrijven bij het aantrekken van risicodragend vermogen via de regeling Groeifaciliteit. Geld dat nodig is om als bedrijf te kunnen groeien en mooie dromen waar te kunnen maken. De Groeifaciliteit maakt het makkelijker voor bedrijven om risicokapitaal aan te trekken. De garantie van vijftig procent biedt de financiers extra zekerheid waardoor ze sneller geneigd zijn een financiering te verstrekken.

Eind 2009 hebben wij als overheid, via een uitbreiding in de toepassingsmogelijkheden van de regeling, de Groeifaciliteit aangepast om aan te sluiten bij de marktontwikkelingen. Zo vallen nu grotere financieringen onder de garantie (voor participatie-maatschappijen geldt een maximum garantie van 12,5 miljoen euro), maar ook financieringen met een zogenoemd hoger risicoprofiel. Hierbij kan worden gedacht aan ondernemingen die in zwaar weer zijn geraakt door de crisis en waarvoor een *turnaround* noodzakelijk is. Maar ook aan jonge ondernemingen met een innovatief karakter die risicokapitaal nodig hebben.

Vooraf door deze uitbreiding mochten we in 2010 een record aantal nieuwe toetreders verwelkomen bij de Groeifaciliteit; maar liefst achttien financiële instellingen hebben zich laten accrediteren! Ik verwacht natuurlijk dat al deze nieuwe financiers de Groeifaciliteit ook daadwerkelijk inzetten om een aantal mooie ondernemingen van nieuw kapitaal te voorzien.

In dit boekje vindt u enkele interviews met financiers en ondernemers die gebruik hebben gemaakt van de Groeifaciliteit. Laat deze een inspiratiebron zijn. Dan kunnen we in de toekomst nog meer financieringen mogelijk maken zodat ondernemers hun dromen kunnen blijven realiseren!



Rinke Zonneveld
Directeur Ondernemerschap
Ministerie van Economische Zaken





Wat is de Groeifaciliteit?

Snelle groei, een bedrijfsovername, een *buy-out* of expansie in het buitenland. Allemaal situaties waarin ondernemers doorgaans risicodragend vermogen nodig hebben. Deze financiering blijkt vaak aanzienlijk lastiger te realiseren dan verwacht. Goede plannen moeten financierbaar zijn, de overheid heeft hiervoor onder meer de Groeifaciliteit in het leven geroepen. Dit is een garantieregeling die financiers net dat duwtje in de rug kan geven om risicodragend vermogen aan een onderneming te verstrekken.

De Groeifaciliteit biedt vijftig procent garantie

De financier krijgt met de Groeifaciliteit vijftig procent garantie op het risicodragend vermogen dat hij aan een ondernemer verstrekt. Leidt deze financiering onverhoopt tot verlies? Dan vergoedt de overheid vijftig procent van dat verlies. Dit verlaagt het risico van de financier aanzienlijk.

Als ondernemer gebruikmaken van de Groeifaciliteit

Als ondernemer kunt u niet zelf een Groeifaciliteit aanvragen. Heeft uw onderneming risicodragend vermogen nodig? Dan kunt u zich wenden tot één van de deelnemende financiers aan de Groeifaciliteit. In bijlage 1 vindt u een overzicht van de deelnemende financiers. Een actueel overzicht vindt u op onze website. Daar kunt u ook meer lezen over de criteria waar uw onderneming aan moet voldoen. Natuurlijk kunt u ook altijd contact opnemen met een van de medewerkers van het team van de Groeifaciliteit.

Als financier deelnemen aan de Groeifaciliteit

Wilt u als financier gebruik maken van de Groeifaciliteit? Dan kunt u een verzoek tot deelname indienen bij het team van de Groeifaciliteit. Overigens wordt het begrip 'financier' breed geïnterpreteerd. Naast banken en participatiemaatschappijen kunnen ook, onder bepaalde voorwaarden, *informal investors* gebruik maken van de regeling.

Nadat u bent toegetreden als deelnemer van de regeling, kunt u garanties voor uw investeringen aanvragen. Vervolgens wordt beoordeeld of dit verzoek voldoet aan de voorwaarden van de regeling Groeifaciliteit.

Belangrijkste voorwaarden Groeifaciliteit:

- risicodragend vermogen (aandelenkapitaal of achtergestelde leningen)
- voor banken maximaal 5 miljoen euro per onderneming
- voor overige financiers maximaal 25 miljoen per onderneming
- *fresh money* (nieuw kapitaal voor de onderneming)
- voldoende rentabiliteits- en continuïteitsperspectief voor de onderneming
- onderneming is in Nederland gevestigd en overwegend in Nederland actief
- geen bovenmatige kapitaalonttrekkingen de laatste twaalf maanden
- niet actief in: landbouw, visserij, gezondheidszorg, onroerend goed of als financiële instelling (toeleveranciers van deze sectoren zijn niet uitgesloten)

Een overzicht van alle voorwaarden vindt u op onze website.





Wanneer kan de Groeifaciliteit worden ingezet?

Met de Groeifaciliteit vergroot de overheid de beschikbaarheid van risicodragend vermogen. Maar wanneer heeft een onderneming behoefte aan risicodragend vermogen? Grofweg zijn er drie situaties te onderscheiden.

De praktijk

In dit boekje staat een aantal praktijkvoorbeelden van ondernemingen die een financiering met Groeifaciliteit hebben aangetrokken. Serious Toys en Tri-O-Gen zijn voorbeelden van ondernemingen met innovatieve producten die met de aangetrokken financiering de marktintroductie verder kunnen gaan versnellen. Airborne International kan met het extra kapitaal een nieuwe locatie betrekken en het productieproces opvoeren. Wisa had risicodragend vermogen nodig om haar *management buy out* te kunnen realiseren. VisionWaves ten slotte was op zoek naar nieuw kapitaal om de gewijzigde strategie te kunnen uitvoeren en haar internationale expansie te kunnen bewerkstelligen. Voor al deze ondernemingen geldt dat de Groeifaciliteit de financierer net dat stukje extra zekerheid heeft gegeven waardoor de financiering wel mogelijk werd.

1 Groeifase

Vanaf de start van de onderneming en de daarop volgende periode van groei is er vrijwel altijd behoefte aan risicokapitaal.

Financiering van de start van een onderneming

Het verkrijgen van voldoende kapitaal om een onderneming te kunnen starten is vaak moeilijk. Een bank zal, mogelijk met een BMKB garantie, een deel van het vreemd vermogen willen verstrekken, maar dan wel met de voorwaarde dat er ook voldoende risicodragend vermogen aanwezig is. Dit risicodragend vermogen zal de ondernemer niet altijd volledig zelf kunnen financieren. De Groeifaciliteit kan ervoor zorgen dat er aanvullend risicodragend vermogen voor de onderneming beschikbaar komt. Voorwaarden zijn hier wel dat er voldoende rentabiliteits- en continuïteitsperspectief aanwezig is, aangetoond door bijvoorbeeld een bewezen marktconcept.

Financiering van innovatie

Innovatie is één van de belangrijke pijlers van de Nederlandse economie. Het verkrijgen van financiering voor innovatie en innovatieve ondernemingen is echter niet eenvoudig. De investeringen in onderzoek en ontwikkeling zijn groot terwijl er nog geen of nauwelijks inkomsten zijn en ook bestaat er een behoorlijk commercieel risico. Bancaire financiering is daarom meestal geen optie. In de onderzoeks- en ontwikkelfase van innovatie zijn het Innovatiekrediet en de Seedfaciliteit de passende overheidsinstrumenten voor de financiering. Zodra echter zicht is op marktintroductie, is het van belang om de ingezette groei te versnellen. In deze fase dreigt de onderneming in de zogenaamde *valley of death* te raken. Er is nog geen positieve *cashflow* waardoor banken nog steeds terughoudend zijn met het verstrekken van financiering, terwijl liquide middelen wel hard nodig zijn. Niet alleen om de verkoopactiviteiten uit te bouwen, maar ook om de noodzakelijke laatste (product)ontwikkeling te financieren. Door de grote commerciële risico's is het verkrijgen van risicodragend vermogen in deze fase nog niet zo eenvoudig. De Groeifaciliteit maakt het verkrijgen van het benodigde risicokapitaal mogelijk.

Financiering van groei en internationalisering

Na een succesvolle start heeft een onderneming voldoende financiering nodig om te kunnen groeien. Bij een toenemende en wellicht fluctuerende omzet, ontstaat de behoefte aan werkkapitaal. Het uitbreiden van productiefaciliteiten en het uitbouwen van de organisatie kost eveneens geld. Voor een deel kan bancaire financiering worden aangetrokken, maar aanvullend risicodragend vermogen is eveneens nodig om de balans te versterken. Ook voor internationale groeiplannen is veelal aanvullend risicodragend vermogen noodzakelijk. Financiers achten een internationale expansie risicovol en zijn daardoor vaak terughoudend in het verstrekken van bancaire financiering. Onderpand in het buitenland wordt namelijk vaak niet als dekking gezien. Ook dit zijn situaties waarbij de garantie van de Groeifaciliteit net het verschil kan maken.

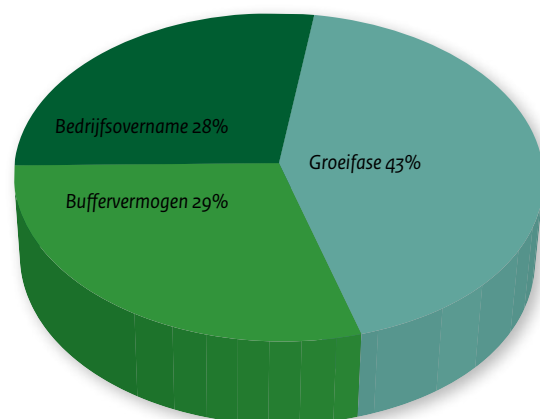
2 Bedrijfsovername

Na de recente sterke teruggang van de activiteiten op de fusie- en overnamemarkt wordt voor de komende jaren een stijging van het aantal transacties verwacht. Deze stijging was in 2010 al zichtbaar en de verwachting is dat die trend zich doorzet. De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen wijst in dit boekje op deze trend. Bedrijfsovernames, *management buy-outs* en *management buy-ins* zullen nooit volledig met vreemd vermogen kunnen worden gefinancierd. Banken wensen namelijk niet de enige partij te zijn die een risico aangaat met de transactie. Het verkrijgen van risicodragend vermogen is dus een vereiste voor een succesvolle transactie. Met toepassing van de Groeifaciliteit is het voor een financier eenvoudiger om dit soort transacties te financieren.

3 Buffervermogen

Een gezonde onderneming moet tegen een stootje kunnen. Dat betekent dat de balans over voldoende garantievermogen moet beschikken om onverwachte tegenslagen op te kunnen vangen. Met de recente crisis in het achterhoofd, blijkt maar weer hoe belangrijk het hebben van voldoende buffervermogen is. Veel ondernemingen hebben het afgelopen jaar te maken gehad met dalende omzetten en winstgevendheid waardoor hun eigen vermogen is geslonken. Dit zorgt voor een slechtere solvabiliteit en mogelijk zelfs een bedreiging van de continuïteit van de onderneming.

Het buffervermogen van deze, in de kern gezonde, ondernemingen moet worden aangevuld om de continuïteit te waarborgen en om deze ondernemingen bij een aantrekkende economie weer te kunnen laten groeien. De Groeifaciliteit is een uitstekend instrument om financiers net dat duwtje in de rug te geven om risicodragend vermogen aan deze ondernemingen te verstrekken.



Figuur 1: Gebruik Groeifaciliteit per situatie



Over VisionWaves

VisionWaves werd opgericht in 2000 en opereert met 43 medewerkers vanuit het hoofdkantoor in Zeist. De onderneming startte als software consultancybedrijf, maar had altijd al de visie om uiteindelijk de switch te maken naar productbedrijf. Dat lukte vorig jaar door de investering van Main Capital en TIIN Capital. Nu verkoopt VisionWaves, in plaats van consultancy in uren, licenties voor een 'managementcockpit' waarmee managers een strategisch overzicht krijgen van hun complexe organisatie.



VisionWaves maakte de overstap van consultancybedrijf naar productbedrijf

“De investering geeft ons de tijd om de strategie te realiseren”

VisionWaves maakte met een investering van Main Capital en TIIN Capital de overstap van consultancy- naar productbedrijf. “We vonden dat we managers van complexe organisaties pas echt konden helpen door hen inzicht te geven in hun organisatie”, zegt Alfred Godeke, CEO van VisionWaves. “Dat is de blauwdruk van de softwaretool die we ontwikkelden.”

Ongeveer tien jaar werkte VisionWaves aan een softwareplatform waarmee managers hun bedrijf kunnen sturen op *key performance* indicatoren. Godeke: “Het geld dat we verdienden met consultancy, gebruikten we om deze nieuwe software te bouwen.” In 2010 kwam de switch: van consultancy naar een softwareproduct dat managers inzicht geeft in cijfers en bedrijfsprocessen. Voor deze strategie-wijziging zocht VisionWaves financiering.

Klein bedrijf met een nieuw product

VisionWaves vond TIIN Capital en Main Capital bereid om te investeren. Met deze financiering kreeg VisionWaves meer financiële slagkracht. “Het risico om met ons in zee te gaan was relatief groot: een klein bedrijf met een nieuw product. De Groeifaciliteit heeft ons daar zeker bij geholpen”, aldus Godeke. “We verkopen onze kennis nu niet meer in uren, maar als licenties voor onze software. Die verkopen we niet zelf, maar via partners.” De consultants van VisionWaves kregen door de bedrijfsswitch een andere rol. Ze geven nu trainingen bij producenten van ERP-systemen en consultancybedrijven die de licenties gaan verkopen. Dat kost tijd en ondertussen lopen de consultancyverdiensten

“Het risico om met ons in zee te gaan was groot: een klein bedrijf met een nieuw product. De Groeifaciliteit heeft daar zeker bij geholpen”

Maarten Derks van TIIN Capital

“Aandeelhouders zien de Groeifaciliteit als een garantie”

“We investeren graag in softwarebedrijven. Maar het risico bij deze investeringen is groter, omdat een IT-bedrijf meestal geen zekerheden heeft, zoals een eigen pand of een voorraad. TIIN Capital brengt waar mogelijk investeringen onder bij de Groeifaciliteit, om het risicoprofiel van investeringen in snelgroeiende ondernemingen te verlagen. Voor onze investeerders, *informal investors*, geeft de Groeifaciliteit extra zekerheid en dat is een stimulans om in onze fondsen te investeren. Aandeelhouders kunnen er daardoor vanuit gaan dat ze een bepaald deel van hun geld terug krijgen. Dat maakt het voor hen interessant om te investeren.”

“We kunnen aandeelhouders garanderen dat ze een bepaald deel van hun geld terugkrijgen. Dat maakt de investering interessant”

Charly Zwemstra van Main Capital

“Hiermee zijn we bereid om meer geld in een onderneming te steken”

“We waren geïnteresseerd in VisionWaves, omdat het bedrijf zeer moderne open technologie software ontwikkelt. Het mooie van ondernemingen zoals VisionWaves is dat hun software ook internationaal verkocht kan worden. Dat maakt de onderneming schaalbaar: ze kunnen tegen relatief weinig meerkosten de omzet, marges én winsten laten groeien. We zetten de Groeifaciliteit in, omdat dit paste bij het risicoprofiel van de investering. De regeling is beslist niet goedkoop, maar bij dit soort risicovolle investeringen weegt de premie op tegen het voordeel van de risicoafdekking. Het is een mooi instrument dat goed past bij het Nederlandse bedrijfsleven.”

“De Groeifaciliteit is een mooi instrument dat goed past bij het Nederlandse bedrijfsleven”

terug, dus we verdienen er nog niets aan. De investering geeft ons de ruimte om onze strategie te realiseren”, zegt Godeke.

Werken vanuit een toekomstvisie

VisionWaves reageerde met hun product niet op een technologiegedreven vraag uit de markt. “We hebben altijd voor de markt uitgelopen. Waar andere IT-bedrijven vanuit data en de techniek werken, werken wij vanuit een toekomstvisie op de besturingsbehoefte van managers. Dat is de toegevoegde waarde van de businesskennis van onze consultants”, aldus Godeke.

Nu het product klaar is, is het plan voor 2011: groeien. Godeke: “We zijn tien jaar lang druk geweest met de productontwikkeling, maar niet met de verkoop vanuit het softwareperspectief. We zijn schaalbaar doordat we ons nu puur op ons product focussen. Dus nu moeten we verkopen om hard te gaan groeien.”



NVP-directeur Tjarda Molenaar aan het woord

“Juist investeren in crisistijd”

“De periode van stilte op de *private equity*-markt is voorbij”, stelt Tjarda Molenaar vast, directeur van de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP). “De Groeifaciliteit is een uitstekend instrument om te investeren in interessante ondernemingen die zonder deze regeling tussen wal en schip zouden vallen.”

“We merken dat de markt na de crisis weer enigszins hersteld is”, vertelt Molenaar. “Vooral de grote transacties zijn in 2010 weer op gang gekomen.” Ze denkt dat de investeringen in 2011 nog verder zullen stijgen: “Afgelopen jaar zijn deze naar schatting met dertig procent toegenomen. Wij schatten in dat deze trend komend jaar doorzet.” De vooruitzichten zijn dus beter dan afgelopen jaren. “Ondernemers hebben meer vertrouwen in economische ontwikkelingen. Ook banken zijn – sneller dan verwacht – weer terug op de markt. Zij hebben tot nu toe vooral grote transacties gefinancierd. We hopen dat ook de onderkant van de markt weer aantrekt. Kennelijk is het vertrouwen bij banken weer terug en geloven ze dat ondernemers wel door de crisis heen komen.”

Tevreden over verruiming Groeifaciliteit

Molenaar vindt dat overheidsinstrumenten zoals de Groeifaciliteit een belangrijke rol spelen in de markt. “Het team Groeifaciliteit is bijzonder ervaren en dat merk je”, vertelt Molenaar. “We zijn erg tevreden met hoe de regeling nu werkt. Eerst hadden we het idee dat de Groeifaciliteit vooral belangrijk was voor de onderkant van de markt, met investeringen tot vijf miljoen euro.” Maar tijdens de crisis bleek het financieringsprobleem bij meer bedrijven te spelen. De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen en andere partijen hebben er daarom voor gepleit om investeringen tot 25 miljoen in de regeling op te nemen. “We zijn heel blij dat de Groeifaciliteit uitgebreid is. Inmiddels maken veel meer partijen gebruik van deze regeling.”

“We zijn heel blij dat de Groeifaciliteit uitgebreid is. Veel meer partijen maken er nu gebruik van.”

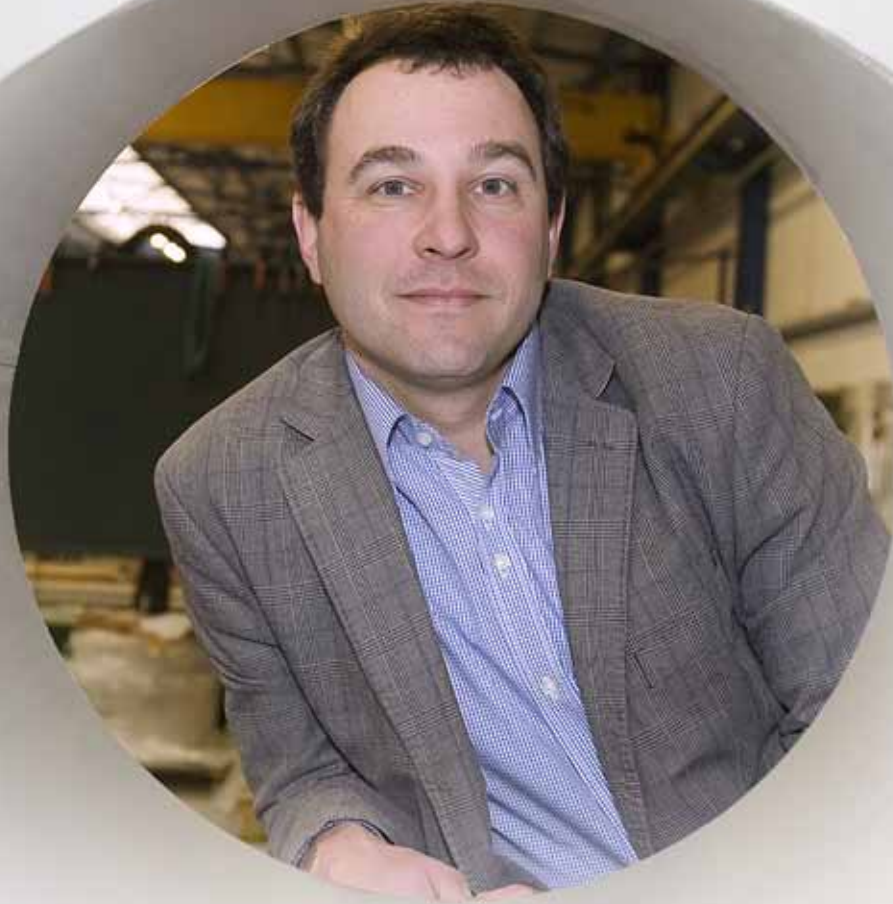
Tussen wal en schip

“Het voordeel van deze regeling is dat je een deel van je risico kunt afdekken. Maar dat kost natuurlijk wel wat. Als het rendement niet opweegt tegen het risico, gaat de investering gewoon niet door.” Dat blijft een economische afweging van de investeerder. De Groeifaciliteit zorgt dat er toch geïnvesteerd wordt in ondernemingen waarvan financierders minder hoge rendementsverwachtingen hebben of net iets minder zeker zijn. “Met deze regeling stimuleert de overheid niet zomaar op grote schaal investeringen. Het helpt interessante ondernemingen op weg die anders tussen wal en schip vallen”, aldus Molenaar.

Goede ondernemingen, goede investeringen

Ondanks de opwaartse lijn, blijft het lastig voor ondernemers om financiering te krijgen. Molenaar: “De eisen zijn zwaarder geworden. Ondernemers betalen een hoger rentepercentage, meer *fees* en ze moeten een groot eigen vermogen meebrengen. Maar als je een gezond bedrijf hebt, is het mogelijk.” Ze ziet dat goede ondernemers zich snel hebben aangepast aan de crisis. “Zij hebben de afgelopen jaren hard gewerkt aan hogere efficiëntie en hebben hun zaken op orde. Van die ondernemingen weet je: die gaan snel meer winst maken zodra hun omzet aantrekt. Als je daar nu in investeert, kun je daarvan profiteren. Uit het verleden weten we namelijk dat het goede jaren zijn om te investeren tijdens en vlak na een crisis. Immers, ook verkopende partijen hebben hun prijsverwachtingen naar beneden bijgesteld. Dan wordt het interessant om te kopen.”





Tri-O-Gen brengt producten op de markt met steun van de Groeifaciliteit

“Onze kennis en productie kunnen we nu in Nederland houden”

Yellow&Blue investeerde met de Groeifaciliteit in Tri-O-Gen. Dit bedrijf is uitvinder van de Tri-O-Gen *Organic Rankine Cycle* (ORC), een installatie die restwarmte en afvalgas omzet in groene stroom. Arijan Sauer, directeur van Tri-O-Gen: “Door de Groeifaciliteit kunnen we ons product nu grootschalig in de markt gaan zetten.”

“De ORC is gebaseerd op Finse technologie”, vertelt Arijan Sauer. “Professor Jos van Buijtenen, hoogleraar gasturbine-technologie aan de Technische Universiteit Delft, kwam met het idee om deze technologie in ons land te introduceren. Vervolgens stelde aannemersbedrijf Aan de Stegge Bouw en Werktuigbouw ons kennis en geld beschikbaar om het product verder te ontwikkelen.” Eind 2007 leverde Tri-O-Gen de eerste commerciële installatie. “In 2010 waren we zo vergevorderd dat we de ORC konden gaan vercommercialiseren. Maar daar was natuurlijk wel geld voor nodig.”

“Organic Rankine Cycle goed voor Nederlandse economie”

Door de economische crisis kreeg Tri-O-Gen moeilijk een lening los bij banken. “Dat was één van de redenen dat we bij participatiemaatschappij Yellow&Blue aanklopten”, vertelt Sauer.

“De Groeifaciliteit ondersteunt initiatieven die goed zijn voor de Nederlandse economie”

Over Tri-O-Gen

Tri-O-Gen is sinds 2001 gevestigd in Goor en telt vijftien medewerkers. Het bedrijf verwerkt restwarmte en afvalgas tot groene stroom met de *Organic Rankine Cycle* (ORC). Deze technologie is geschikt voor diverse toepassingen, waaronder motoren, gasturbines, stortgasfakkels en (industriële) restwarmte. Tri-O-Gen onderzoekt ook nieuwe technieken en andere warmtebronnen om toe te passen voor de ORC.



“Zij waren enthousiast over ons product en zagen veel groeimogelijkheden. Door inzet van de Groeifaciliteit werd het risico voor hen een stuk minder.” Sauer is blij dat de regeling bestaat: “Het ondersteunt initiatieven die goed zijn voor de Nederlandse economie. *Original equipment manufacturers* zoals wij zijn schaars in Nederland. Het is daarom belangrijk dat onze kennis en productie voor Nederland behouden blijven.”

Succesformule

Tri-O-Gen ziet een mooie toekomst voor zichzelf. Sauer: “Op dit moment draaien er in Nederland zes installaties en veertien zijn in bestelling. We zijn ook bezig de ORC door middel van een licentie-structuur te transporteren naar andere landen. Ons product is uniek, want Tri-O-Gen is de enige in de wereld die deze technologie op deze schaal kan leveren. Het bevat dan ook alle ingrediënten om een succes te worden.”

Albert Fischer van participatiemaatschappij Yellow&Blue

“De Groeifaciliteit verzacht de pijn van de bleeders”

“Wij verschaffen risicokapitaal aan bedrijven die zich bezighouden met schone energie en waarvan de commerciële vooruitzichten substantieel zijn. Deze bedrijven hebben prototypes ontwikkeld die klaar zijn voor de markt. Tri-O-Gen past precies in dit plaatje: zij leveren een unieke technologie, er zit een goed team achter en er is veel vraag naar. Bovendien is het bedrijf in staat om te concurreren op wereldschaal. We hadden dit product daarom hoe dan ook gefinancierd, maar de Groeifaciliteit is een vangnet. Je hoopt de regeling nooit nodig te hebben, maar als het toch misloopt, verzacht het de pijn van de *bleeders*. Onze aanvraag bij Agentschap NL verliep zorgvuldig, snel en professioneel.”

“De Groeifaciliteit is een vangnet dat je nooit nodig hoopt te hebben”



Antea investeert meer door de Groeifaciliteit

“Flexibel instrument voor risicovolle investeringen”

“De Groeifaciliteit is een nuttig instrument om het *downside risk* bij investeringen gedeeltelijk af te dekken”, zegt Pieter Wilde, directeur van Antea Participaties. De participatiemaatschappij uit Den Haag investeert bedragen van 0,5 tot 2,5 miljoen euro in Nederlandse MKB-bedrijven. Toen de overheid in 2006 de Groeifaciliteit introduceerde, besloot Antea meteen deel te nemen aan deze regeling. Sindsdien heeft Antea de Groeifaciliteit al meerdere malen ingezet bij haar investeringen.

“We investeren eigen vermogen in snelgroeiende ondernemingen”, vertelt Pieter Wilde. Ook investeert Antea in *management buy-outs* en *buy-ins*: “Als de eigenaar van een onderneming vertrekt en zijn onderneming wil verkopen, dan investeren we in deze overnames. Het zittende of nieuwe management beschikt meestal niet over genoeg geld om de overname te financieren.”

Risico afdekken

In 2010 investeerde Antea onder andere in Compagnon, marktleider in werving, selectie en detachering op het gebied van *Human Resources*. Het bureau was op zoek naar groeifinanciering om hun onderneming verder uit te bouwen. Halverwege 2010 zat de arbeidsmarkt nog in een dip, maar Antea wilde graag investeren in de snelgroeiende onderneming, omdat ze verwachtten dat de markt weer zou aantrekken. Antea zette daarbij de Groeifaciliteit in.

“De Groeifaciliteit is een nuttig instrument om het downside risk bij investeringen gedeeltelijk af te dekken”

Wilde: “Compagnon is actief op de markt voor flexibele arbeid, een cyclische markt die altijd weer aantrekt, maar het herstel kan langer duren dan verwacht. Omdat we dit niet zelf in de hand hebben, hebben we de investering deels afgedekt met de Groeifaciliteit.”

Flexibel instrument

Antea zet de Groeifaciliteit niet automatisch in. Wilde: “We bekijken het van investering tot investering. Toen we investeerden in iCentre, een premium reseller van Apple, was het risico relatief gering. Bij zo’n investering gebruiken we de Groeifaciliteit niet. Je betaalt provisie voor de regeling en deze kosten moeten natuurlijk wel opwegen tegen het voordeel. Bij risicovollere investeringen, maken we wel bijna altijd gebruik van de Groeifaciliteit.”

Hij ziet de Groeifaciliteit als een flexibel instrument. “Het geeft voor ons niet de doorslag om bepaalde investeringen te doen maar de Groeifaciliteit maakt het soms wel mogelijk om meer geld te investeren in een onderneming, omdat het *downside risk* gedeeltelijk wordt afgedekt.

De regeling helpt het risico van investeringen te temperen”, aldus Wilde.

Kritische vragen

“Ik ben aangenaam verrast over de snelheid waarmee Agentschap NL reageert op de aanvragen”, vertelt Wilde. “De adviseurs bestuderen de voorstellen goed en stellen opbouwend kritische vragen. Bovendien is de communicatie heel open en vlot.” Het enthousiasme van Wilde klinkt ook in zijn vooruitblik op 2011: “Dankzij de crisis zijn de waarderingen van bedrijven weer genormaliseerd en banken minder scheutig. De vraag naar geld en eigen vermogen is hoog. Daarom zijn dit goede jaren om investeringen te doen.” Bij veel investeringen zal Antea in 2011 weer dankbaar gebruik maken van de Groeifaciliteit.





Management buy-out voor Wisa dankzij de Groeifaciliteit

“De overname is het beste dat Wisa kon overkomen”

ING verstrekke dit jaar aan kunststof sanitair-producent Wisa een lening met de garantie van de Groeifaciliteit. Wisa was tien jaar lang onderdeel van het Australische bedrijf GWA, maar kon nu door een *management buy-out* zelfstandig worden. Algemeen directeur Mark Grosfeld: “Zonder de Groeifaciliteit zouden we over anderhalf jaar waarschijnlijk niet meer bestaan.”

Wisa begon in 1865 als staalverwerkingsbedrijf en maakte veertig jaar geleden de overstap naar het produceren van kunststof sanitair. “In 1999 werden we overgenomen door het beursgenoteerde Australische GWA, een grote producent en distributeur van huishoudelijke producten. We waren wel een vreemde eend in de bijt, omdat we sanitair produceren voor de West-Europese markt.”, vertelt Grosfeld. “Er was geen synergie tussen ons en ons moederbedrijf.” In 2008 deed Wisa een eerste poging tot een *management buy-out*. “Alleen toen begon de crisis en werden de financieringsmogelijkheden via banken erg beperkt. We hebben het hele traject doorlopen, maar dit was toen niet succesvol. Eind 2009 deden we een tweede poging, ditmaal succesvol dankzij de Groeifaciliteit.”

Sterke concurrentiepositie

“We hebben een speciale manier van productontwikkeling”, vertelt Grosfeld. “Alles wordt geheel geautomatiseerd in elkaar gezet en we gebruiken zo min mogelijk materiaal en onderdelen.”

“Zonder de Groeifaciliteit was de fabriek waarschijnlijk aan een Chinese partij verkocht”

Over Wisa

Wisa is een Arnhemse kunststof sanitairproducent, gespecialiseerd in spoeltechniek. Het bedrijf levert aan de professionele markt en exporteert naar zestig landen. Wisa heeft ook een Duitse verkoopvestiging en een Slowaakse vestiging waar productie van stalen onderdelen plaatsvindt. In Nederland telt de sanitairproducent 110 werknemers. In het buitenland werken nog eens 26 medewerkers.



Hierdoor kunnen we tegen een lage prijs kwaliteitsproducten leveren.” Ook ING zag dat deze manier van werken voor een sterke concurrentiepositie zorgt. Zonder de Groeifaciliteit was de financiering ook bij ING echter niet rondgekomen. “Hiermee kon ING meer investeren. Ze hebben het maximale ingelegd en daarbij gebruik gemaakt van drie kredietfaciliteiten van de overheid: de Groeifaciliteit, de Borgstelling MKB-kredieten en de Garantie Ondernemingsfinanciering.”

Betere benutting van kansen in de markt

Grosfeld is erg blij dat de overname is gelukt: “Als we niet genoeg hadden kunnen lenen, was de fabriek waarschijnlijk aan een Chinese partij verkocht. Zij hadden de kennis en productie dan naar China gehaald. Nu blijven deze behouden voor Nederland. De overname is dan ook het beste dat Wisa kon overkomen.”

Joeri van de Moosdijk van ING

“Door de Groeifaciliteit kunnen wij meer betekenen voor onze klanten”

“Wisa was voor ons een interessante case, omdat het een goed lopend bedrijf is dat groeit. Het managementteam van Wisa had echter beperkte middelen, waardoor het bedrijf maar een laag bedrag kon investeren in de *management buy-out*. Dat betekende dat het grootste deel van de investering bij ons vandaan moest komen. Ook al hadden we het volste vertrouwen in het bedrijf en het management, als bank wil je dat het risico door meerdere partijen wordt gedragen. Door de Groeifaciliteit konden wij een hoger risicoprofiel accepteren. Dit product vervangt als het ware de risicodragende derde. We zijn erg blij met deze regeling, omdat we meer kunnen betekenen voor onze klanten.”

“De Groeifaciliteit is als het ware de risicodragende derde, waardoor we een hoger risicoprofiel kunnen accepteren”



ING Corporate Investments zet sinds kort de Groeifaciliteit in

“De Groeifaciliteit neemt drempels weg”

Investeringsmaatschappij ING Corporate Investments neemt sinds december 2010 deel aan de Groeifaciliteit. Hierdoor kan de financier nu transacties doen die daarvoor niet mogelijk waren. Senior investment manager Jan Willem Nieuwenhuize: “We kunnen bedrijven waar we vertrouwen in hebben, maar waar bijvoorbeeld een concentratierisico voor ons aan vast zit, nu toch financieren.”

ING Corporate Investments bestaat sinds 1990 en is een dochteronderneming van de ING Bank. De investeringsmaatschappij verstrekt groeikapitaal, balansversterking en kapitaal voor *senior buy-ins* aan Nederlandse bedrijven. Nieuwenhuize: “We leveren risicodragend vermogen aan aandeelhouders als bancaire financiering niet toereikend is. We nemen geen actieve rol in het management van deze bedrijven, maar overbruggen alleen een financieel gat. Onze meest recente transactie is de investering in de fusie van CheapTickets, Vliegwinkel, Flugladen, BudgetAir en Vayama tot een nieuwe internetreisorganisatie.”

Extra investeren dankzij Groeifaciliteit

De economische crisis hield ING Corporate Investments tegen om eerder toe te treden tot de Groeifaciliteit. “We verstrekten in 2008 en 2009 weinig financieringen, omdat er weinig investeringswaardige mogelijkheden langskwamen”, vertelt directeur Maarten Hopman. “Er klopten weinig bedrijven bij ons aan. Ze waren puur bezig met overleven, door te snijden in de kosten, en niet met het aantrekken van geld.”

“We kunnen de Groeifaciliteit voor een achtergestelde lening én voor aandelenkapitaal inzetten”

”ING Corporate Investments zag vanaf 2010 een toename van interessante investeringsmogelijkheden en besloot de Groeifaciliteit nu wel in te zetten. Nieuwenhuize: “We deden dit naar aanleiding van een concreet geval. Dit was een bedrijf waarin meerdere partijen investeerden, maar deze waren bijna allemaal beperkt in hun liquiditeit. Toen hebben we ons tot de Groeifaciliteit gewend, waardoor wij een stukje extra konden investeren.”

Vaker investeren door Groeifaciliteit

“Een goed managementteam en een solide businessplan zijn voor ons randvoorwaarden voor financiering”, aldus Hopman. “We gebruiken de Groeifaciliteit dus alleen om te investeren in bedrijven waarin we vanaf het begin een zeker vertrouwen hebben. Als een bedrijf aan de randvoorwaarden voldoet, kunnen er toch redenen zijn waardoor het lastig is een financiering te verstrekken. Bijvoorbeeld omdat er een concentratierisico voor ons aan vast zit. De Groeifaciliteit kan dit soort drempels wegnemen, waardoor we wel kunnen investeren.” Nieuwenhuize: “Bovendien is de regeling erg flexibel. We kunnen deze inzetten voor een achtergestelde lening én voor aandelenkapitaal.”

Verantwoord investeren met hulp van Agentschap NL

“We ervaren de samenwerking met Agentschap NL als buitengewoon prettig”, vertelt Nieuwenhuize. “De medewerkers komen uit de financiële wereld, waardoor we professioneel advies krijgen over de inzet van de Groeifaciliteit.” ING Corporate Investments gaat in de toekomst vaker gebruikmaken van de garantieregeling. Nieuwenhuize: “We verwachten dat er de komende tijd heel wat transacties gaan plaatsvinden. Hierbij toetsen we steeds of we de Groeifaciliteit kunnen inzetten en of dit opportuun is. We zijn momenteel bezig met een veelbelovend bedrijf in Rotterdam waar we helemaal achter staan, maar de financiering is net iets te groot voor ons. Met de Groeifaciliteit kunnen we nu verantwoord investeren.”





Spelenderwijs leren met Serious Toys

“Door de financiering konden we de TikTegel op de scholenmarkt lanceren”

Serious Toys ontwikkelde de TikTegel, een innovatief digitaal bord waarmee kinderen met fysieke objecten spelenderwijs kunnen leren. Om de marktlancering in 2010 mogelijk te maken ontving Serious Toys een financiering van de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM).

Pieter Boelens, CEO van Serious Toys: “De eerste verkopen waren er, maar er was extra geld nodig om nieuwe leerspellen te ontwikkelen. Daarbij wilden we het product verder marketen en het op de scholenmarkt lanceren, ook internationaal.” De TikTegel werd oorspronkelijk ontwikkeld door het Philips Natlab. Serious Toys opereerde toen als venture binnen Philips Research. In oktober 2008 is Serious Toys verzelfstandigd. De onderneming ontwikkelde de TikTegel tot een degelijk product dat voldoet aan alle regels en eisen. Om het product klaar te maken voor de scholenmarkt, was het belangrijk dat hiervoor leerspellen werden ontwikkeld. “Anders is het maar een gameconsole. We zijn daarom partnerships aangegaan met educatieve uitgeverijen”, vertelt Boelens.

Definitieve doorbraak

Om de expansie mogelijk te maken en daadwerkelijk leerspellen te ontwikkelen, had Serious Toys financiering nodig. “BOM fungeerde vooral als klankbord en had de belangrijke rol om groei te financieren. Ze gaven ons advies over hoe we onze plannen verder konden detailleren. Het is natuurlijk heerlijk om als groeiende onderneming je plannen tegen experts aan te houden en ze op die manier

“Het is heerlijk om als groeiende onderneming je plannen tegen experts aan te houden en ze op die manier aan te scherpen.”

Over Serious Toys

Serious Toys ontwikkelde de TikTegel: een stevig digitaal bord, waarop kinderen met leerspellen oefeningen kunnen doen binnen allerlei leerdomeinen, zoals lezen, rekenen of motoriek. Sinds oktober 2008 is Serious Toys een zelfstandige organisatie met negen werknemers, die in 2010 de TikTegel lanceerde op de Nederlandse scholenmarkt.



aan te scherpen”, zegt Boelens. “De financieringsronde maakte het mogelijk om de samenwerking met educatieve uitgeverijen aan te gaan. Samen konden we de eerste leerspellen afronden en introduceren in het basisonderwijs. In september konden we daardoor de TikTegel effectief op de scholenmarkt lanceren. In januari introduceerden we nog eens 75 leerspellen met nieuwe partners.” 2011 zal volgens Boelens daarom de definitieve doorbraak van het digitale speelbord op de Nederlandse scholenmarkt betekenen.

Eerste stap in het buitenland

Met de financiering van BOM verkende Serious Toys ook de kansen op de buitenlandse markt. “We zijn diverse buitenlandse beurzen afgegaan en er was ontzettend veel belangstelling voor ons product”, vertelt Boelens. Dit jaar zet Serious Toys de eerste stap op de buitenlandse scholenmarkt, daarna is de retailmarkt aan de beurt. Boelens vertelt: “Als we volume gaan draaien, bereiken we vanzelf het juiste prijspunt om ons product ook in de huiskamer te brengen. We hebben echt iets unieks in handen dat voldoende kansen biedt om het op een rustige manier groot te maken.”

Frank van de Ven
van N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM)

“Groefaciliteit werkt als breekijzer”

“BOM investeert in ondernemingen uit Brabant, die aansluiten bij maatschappelijke thema’s en daarom in de toekomst het verschil kunnen maken. Investeren in bedrijven die een groeisput willen maken of de markt willen betreden met een nieuw product brengt risico’s met zich mee. Serious Toys had nog geen track record, waardoor het lastig was de financiering rond te krijgen. Serious Toys vroeg ons om het financieringsvraagstuk op te lossen. We hebben de Groefaciliteit ingezet om risico af te dekken en meer geld te kunnen investeren. De Groefaciliteit werkt als breekijzer: de risicoperceptie verandert niet, maar ondernemers kunnen sneller aan geld komen omdat het eigen vermogen groeit. Daardoor wilde de huisbankier van Serious Toys uiteindelijk ook werkkapitaal verschaffen. De investeringsplannen met de Groefaciliteit worden altijd kritisch beoordeeld door experts uit het netwerk van Agentschap NL. Dat levert je als financier vaak nieuwe inzichten op en maakt je altijd net iets scherper.”

“De plannen worden altijd kritisch beoordeeld door experts uit het netwerk van Agentschap NL. Dat levert je als financier vaak nieuwe inzichten op en maakt je altijd net iets scherper.”



Een fabriek voor Airborne met de Groeifaciliteit

Uniek materiaal produceren op grote schaal

Airborne ontwikkelt producten van composieten. “Deze vezelversterkende kunststoffen zijn licht en stijf. De koolstofdelen, die we bijvoorbeeld gebruiken voor antennes in de astronomie, zetten ook niet uit als ze worden verhit. Dat is uniek”, zegt Arno van Mourik, oprichter en CEO van Airborne. “Na een aantal jaar van *prototyping* en engineering wordt de industrie nu volwassen. We willen daarom onze productieprocessen industrialiseren.”

Vanaf 1995 begon Airborne met de ontwikkeling van producten op basis van composieten. Het materiaal was toen buiten de vliegtuigbouw op industriële schaal relatief onbekend. Van Mourik: “We gebruiken composieten bijvoorbeeld voor machines met snelbewegende onderdelen en voor oprolbare buizen die in de olie-industrie gebruikt worden. Deze buissystemen zijn veel lichter dan metalen buizen en maken bijvoorbeeld operaties op zeer grote diepte mogelijk.”

Oprolbare buissystemen

“We willen ons productieproces efficiënter maken door het te standaardiseren. Tot nu toe ontwierpen we het product, het materiaal en het productieproces elke keer opnieuw. Dat is niet efficiënt”, zegt Van Mourik. Vanaf 2005 bouwde Airborne daarom een pilotmachine en zette het productieprogramma in werking. “In 2010 wilden we doorpakken en een volledig nieuwe fabriek bouwen. Tot die tijd konden we alles zelf financieren, maar voor de productie op grote schaal hadden we een investering van buiten nodig.”

“We hadden een investering van buiten nodig om op grote schaal te kunnen produceren”

Over Airborne

Airborne ontwikkelt en produceert producten van composieten: vezelversterkende kunststof. Dit materiaal is onder meer licht, stijf en sterk en corrosiebestendig, wat het bijvoorbeeld geschikt maakt voor de luchtvaart, antennesystemen voor astronomie en buizen voor de olie-industrie. Airborne heeft twee vestigingen in Den Haag Ypenburg en in Girona (Spanje). Dit jaar groeit het bedrijf naar 220 fte.



Nieuwe markten aanboren

Via haar financieel adviseur zocht Airborne een investeerder. Meerdere partijen toonden interesse en Airborne maakte de keuze voor Holland Private Equity (HPE). Deze investeerder richt zich specifiek op hightech bedrijven. In de zomer van 2010 was de financiering rond. “HPE ondersteunt ons ook bij strategische keuzes en bij de evaluatie van nieuwe marktontwikkelingen”, zegt Van Mourik. Hij vertelt dat de investering grote toegevoegde waarde heeft voor Airborne: “We zijn nu bezig een fabriek te bouwen, daardoor kunnen we straks op grote schaal producten leveren voor de olie-industrie. Onze afdeling R&D ontwikkelt bovendien technologieën waarmee we nieuwe markten willen aanboren. Met de financiering kunnen we hiervoor in 2011 machines aanschaffen en groeien van 150 naar 220 fte.”

Harry Dolman van Holland Private Equity

“Een prettige ondersteuning van de risicozijde”

“We zoeken naar gezonde nieuwe technologiebedrijven die met een kapitaalinjectie sneller kunnen groeien. Bij dit soort bedrijven hoeven we dus geen groot risico af te dekken. Airborne heeft een geweldig potentieel. Toen we met elkaar kennis maakten, stond het bedrijf op het punt om door te breken. Als investeerder is het onze taak om altijd te zoeken naar zo min mogelijk risico en zo veel mogelijk rendement. Aan de andere kant zijn *private equity*-investeerders er altijd in geïnteresseerd om de *downside* af te dekken. De Groeifaciliteit gaf bij deze investering daarom een prettige ondersteuning aan de risicozijde.”

“We zoeken naar gezonde nieuwe technologiebedrijven die met een kapitaalinjectie sneller kunnen groeien.”

Bijlage 1

Overzicht deelnemende financiers per maart 2011

Banken

- ABN AMRO
- Deutsche Bank
- Fortis Bank
- Friesland Bank
- ING Bank
- NIBC
- Rabobank
- Van Lanschot Bankiers

Participatiemaatschappijen

- ABN AMRO Participaties
- Active Capital Company
- Agro & Co
- Antea Participaties
- Astor Participaties
- Atlantic Capital
- Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM)
- Comnaar Investments
- DFM
- Ecart Invest
- Eindhoven Venture Capital Fund
- European Equity Partners
- Friesland Bank Investments
- Gilde Buy Out Partners
- Greenfield Capital Partners
- H2 Equity Partners
- Holland Private Equity
- Industriebank LIOF
- Infestos Capital
- Informal Capital Network
- ING Corporate Investments
- Ingenium
- Life Sciences Partners
- Main Capital II
- MARC Fund
- Mentha Capital
- Neon Private Equity
- Nesc Scheepsfinancieringen
- NIBC Capital Partners
- Nimbus
- Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij (NOM)
- ParC-IT II
- Participatiemaatschappij Oost Nederland (PPM Oost)
- Rabo Private Equity
- Red Butler Investments
- SET Venture Partners
- Standard Investment
- Synergia
- TNO Deelnemingen
- TransEquity Network II
- The Informal Investors Network BV (TIIN)
- Van Lanschot Participaties
- Value8
- Value Enhancement Partners
- Van Herk
- Venturion
- Vluginvest
- Waterland
- Yellow&Blue Clean Energy Investments

Meer weten?

*Het team Groeifaciliteit
staat voor u klaar!*

Natascha Szilágyi

Manager Groeifaciliteit

T (088) 602 59 17

E Natascha.szilagyi@agentschapnl.nl

Arnold Pieter van Loo

Adviseur Groeifaciliteit

T (088) 602 57 92

E pieter.vanloo@agentschapnl.nl

Rein van Erp

Adviseur Groeifaciliteit

T (088) 602 52 16

E rein.vanerp@agentschapnl.nl

Sytze Hellinga

Adviseur Groeifaciliteit

T (088) 602 55 22

E sytze.hellinga@agentschapnl.nl

Secretariaat Groeifaciliteit

T (088) 602 51 24

E groeifaciliteit@agentschapnl.nl

www.agentschapnl.nl/groeifaciliteit



Dit is een publicatie van:

Agentschap NL

NL Innovatie

Prinses Beatrixlaan 2

Postbus 20105 | 2500 EC Den Haag

T (088) 602 51 24

E groeifaciliteit@agentschapnl.nl

www.agentschapnl.nl

© Agentschap NL | maart 2013

Publicatienummer 3INNO1301

Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke zorg is samengesteld kan Agentschap NL geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele fouten.

Agentschap NL is een agentschap van het ministerie van Economische Zaken. Agentschap NL voert beleid uit voor diverse ministeries als het gaat om duurzaamheid, innovatie en internationaal. Agentschap NL is hét aanspreekpunt voor bedrijven, kennisinstellingen en overheden. Voor informatie en advies, financiering, netwerken en wet- en regelgeving. De divisie NL Innovatie helpt ondernemend Nederland bij innovaties. Met geld, kennis en contacten.