

Durf- of angstkapitaal?

ONDERNEMERS WORDEN NIET GEMAAKT,
DIE WORDEN GEBOREN.

Een paar edities geleden publiceerde Quote een prachtig artikel over de opkomst van searchfunds in Nederland. Die zouden bijdragen aan ondernemerschap en kunnen worden beschouwd als een nieuwe vorm van ondernemersvriendelijke private equity. Een searchfund bestaat uit één persoon die meestal afkomstig is uit een corporate omgeving en op een dag besluit ondernemer te worden. Deze searchfundondernemer scharrelt vanuit zijn of haar netwerk tien tot twaalf investeerders bij elkaar, vraagt een mandaat tot een bepaald bedrag, leent een deel van de bank en gaat op zoek naar een over te nemen onderneming.

Bij mij als corporate-financeadviseur wordt regelmatig op de deur geklopt door keurige jongens met een corporate achtergrond bij, bijvoorbeeld, een Londense bank of een groot accountants- of advocatenkantoor. Die hebben besloten dat ze ondernemer gaan worden en vragen mij m'n ogen open te houden als ik een onderneming tegenkom. Dat klinkt allemaal leuk en aardig, maar de vraag is of je kunt 'besluiten' ondernemer te worden. Dat kun je namelijk niet worden. Je kunt het ondernemen misschien leren in de praktijk, met vallen en opstaan, maar uiteindelijk word je als ondernemer geboren – of niet. Verkocht je vroeger op het schoolplein samenvattingen van boeken en antwoorden van toetsen door, of had je meerdere vriendjes aan het werk in jouw 'autowasbedrijf', dan is er hoop voor je. Als je vooraan in de klas zat met een potlood waarvan de punt altijd geslepen was, dan vrees ik het ergste. Ondernemen is risico nemen, maar in de corporate wereld heb je geleerd risico-avers te zijn. Dan sta je als potentieel ondernemer al 1-0 achter.

Bij een recente overname van een onderneming die al ruim twintig jaar een stabiele winst draaide kwam een stereotiepe ex-bankier met een door hem opgericht searchfund op mijn pad als potentiële overnamekandidaat. Eerlijk is eerlijk: bij de eerste aanblik van deze frisse knaap had ik zo mijn twijfels. En de ondernemer die ik adviseerde had eerdere, rampzalige ervaringen met een searchfund, want dat bleek te gaan om een risico-averse boekhouder die ook nog eens heimelijk dubbelspel speelde met een andere ondernemer. Enfin, onze search-

fundondernemer was vasthoudend en zocht een bedrijf met een opvolgingsprobleem in een bedreigde business. Na lang aandringen en enige gesprekken introduceerde ik hem bij een ondernemer uit mijn stal, die hem toeliet tot een exclusief verkoopproces. Nooit eerder zag ik als overnamespecialist zo'n gedetailleerde due diligence, waarbij zelfs de vierkante meters van het bedrijfspand dat hij zou gaan huren met een laser werden nagemeten. Toen tijdens het proces de omzet twee maanden op rij inzakte, was er even paniek. Maar die bleek vooral te worden veroorzaakt door de achterliggende financiers. Een mooier voorbeeld van angstkapitaal versus durfkapitaal kan ik niet duiden. En de searchfundondernemer zette gewoon door.

Een doorgewinterde ondernemer heeft sowieso geen last van angst bij een dalende omzet. Ondernemen is leren omgaan met golfbewegingen in omzet en winstgevendheid, en soms wakker liggen hoe je de volgende maand de rekeningen betaalt. Overigens bleek de searchfundondernemer in kwestie tijdens het overnameproces nog een overname te doen en hij combineerde twee bedrijven tot een winnende formule. Angstkapitaal werd omgezet in durfkapitaal. Deze frisse knaap had hoogstwaarschijnlijk toch uittreksels verkocht op het schoolplein.

*Zelfs de vierkante meters van het
bedrijfspand dat hij zou gaan
huren werden met een laser
nagemeten*

