



februari 2023

Topics

ICG - Private Markets



Private Markets zijn jarenlang een niche van de beleggingsmarkten geweest waarin voornamelijk grote institutionele beleggers zoals verzekeraars en pensioenfondsen actief waren. Dat is veranderd. De deur staat nu ook open voor vermogende particulieren. Ivo Jenniskens en Karel Zwaan van Providence Capital bogen zich over het thema en spraken met een van de marktpartijen, ICG (Intermediate Capital Group), over investeren, ondernemen en duurzaamheid.

Private Markets zijn ook voor Providence Capital een belangrijk thema. Recent heeft de organisatie het team versterkt met de komst van Niels Kok o.a. ex Alpinvest Partners. Hij is samen met Michiel Scherpenhuijsen Rom verantwoordelijk voor Private Markets. In het persbericht over de komst van Niels zei Managing Partner van Providence Capital Jilles Hoek: 'We voegen een zeer ervaren kracht toe aan ons Private Markets team. Door hun kennis en kunde geven we onze cliënten toegang tot best-in-class investeringsmogelijkheden wereldwijd.'

Ontwikkelingen Private Markets industrie

ICG is een van de spelers op de markt. In Nederland is ICG gevestigd in Amsterdam. Leo Houtekamer is Managing Director bij ICG. In de afgelopen tien jaar zag hij de ontwikkelingen in de Private Markets industrie van nabij.

Het kantoor van ICG bevindt zich tegenover het Van Gogh Museum. Terwijl buiten de toeristen zich keurig in de rij voor het Van Gogh opstellen, vertelt Leo Houtekamer enthousiast over het bedrijf. 'Het mooie aan de ontstaansgeschiedenis van ICG vind ik dat het een echt ondernemersverhaal

is. Eind jaren tachtig kwam er een nieuwe financieringsvorm op de markt: achtergestelde leningen. Dat zijn dus leningen die achter die van de bank komen, maar vóór aandelen. De zes oprichters van ons bedrijf werkten allemaal bij banken en dachten: dat kunnen wij niet aanbieden bij de bank en begonnen voor zichzelf. Ze sprongen in een gat in de markt. The rest is history. Dat ondernemende karakter zit nog steeds in ons DNA. We helpen bedrijven die kapitaal nodig hebben om te groeien. Je voelt het ondernemerschap bij iedere deal die we doen.'

'We helpen bedrijven die kapitaal nodig hebben om te groeien. Je voelt het ondernemerschap bij iedere deal die we doen.'

Private Equity en Private Debt helpen bedrijven die kapitaal nodig hebben om te groeien. Ondernemerschap is daarbij, in de visie van Houtekamer, erg belangrijk net als het flink investeren in technologieën, zoals kunstmatige intelligentie en big data-analyse om betere investeringsbeslissingen te kunnen nemen en risico's beter te beheersen.

Kredietcrisis

De verschillende vormen van bedrijfsfinanciering die ICG biedt zijn volgens Houtekamer op een ondernemende manier gegroeid. 'Wij hebben kennis over bedrijven. Want om leningen te verstrekken, doe je natuurlijk goed je huiswerk. Kan een bedrijf terugbetalen; wat voor bedrijf is het; hoe zit het management in elkaar? Je wilt alleen zakendoen met partijen die weten wat ze doen. Toen de kredietcrisis toesloeg in 2008 en banken ineens ontzettend voorzichtig werden met financieringen, ontstond er weer een gat in de markt. Dat was de kans voor Private Equity.'

Private Markets gaat volgens Houtekamer terug naar de roots van de financiële sector. 'Een ondernemer wil iets; de financier verschaft de middelen. Een ondernemer zit om tafel met een partij die hij wil overnemen. Dan is de vraag: kun jij mij die lening verstrekken? Of hij gaat bieden op een bedrijf en wil het liefst van tevoren de financiering al geregeld hebben. Dan is het bod namelijk veel sterker. In die situaties zit de kans voor Private Markets. Na de kredietcrisis waren banken bang om dergelijke trajecten in te gaan. Het mooie is dat er op den duur relaties ontstaan met bedrijven die meerdere van dit soort trajecten doen; *buy and build*. Een financier kan dan meegaan in dat hele 'bouwproces'.'



Leo Houtekamer

Vinden van investeringsmogelijkheden

Voor partijen als ICG is het belangrijk een duidelijk profiel voor ogen te hebben van ondernemingen waarin die partij wil investeren, weet Houtekamer. 'Private Markets investeerders partneren het liefst met ondernemers die weten wat ze doen en hun sporen hebben verdiend in de sector waar ze actief zijn. Omdat zij meerdere financieringsvormen kunnen doen van een achtergestelde lening tot participeren in het bedrijf, kunnen zij in die partnerships ook telkens kijken wat de beste oplossing is.'

Partijen zijn continu in gesprek met ondernemers. Houtekamer: 'natuurlijk zijn er allerlei intermediairs die middle man zijn in dit soort deals. Toch begrijpt iedereen dat wie pas aan tafel schuift op het moment dat er iets moet gebeuren, die partij de deal niet wint. Investeren in een bedrijf en een investeerder vinden voor je bedrijf is een vertrouwenskwesitie. Daarvoor moet je elkaar kennen. Dat kennen betekent ook dat het een lokaal spel is. Ieder land is anders. Een Franse mid cap ondernemer gaat geen zakendoen met een rijke Amerikaan die uit zijn private jet stapt en daarna weer gevlogen is.'

Bij het zoeken van een investeerder kijken ondernemers volgens Leo Houtekamer ook naar de reputatie die de investeerder heeft op momenten dat het tegenzit. 'Ondernemers zoeken een partij die ook in tijden van stress redelijk zal zijn. Ze zoeken geen 'loan to own' zoals dat heet. Die dus, zodra het misgaat, zeggen: hier die sleutels. Bij de klik tussen ondernemer en investeerder is de menselijke kant zeer belangrijk. Een investeerder wil een persoonlijke relatie met de ondernemer. Die is namelijk vaak de meerderheidsaandeelhouder. Dus is het belangrijk dat die niet alleen capabel is, maar ook dat er een klik is met de financier en dat beide dezelfde doelen nastreven.'

Duurzaamheid

In de financiële wereld en zeker in de Private Markets wereld spelen duurzaamheidsrisico's een steeds belangrijkere rol, zegt Houtekamer. 'Niet als 'tick the box' exercitie maar echt als criterium om te zien hoe toekomstbestendig een bedrijf is. Overal wordt naar gekeken. Waar haalt het bedrijf zijn grondstoffen vandaan, hoe gaan ze met medewerkers om, wat zijn de stakingsrisico's etc. Die aspecten hebben namelijk allemaal invloed op zo'n bedrijf. Bovendien is er een trend waarbij niet langer beoordeeld wordt of een bedrijf geen (milieu)schade aanricht, maar veel meer beoordeeld wordt of een onderneming iets goeds doet voor de wereld. Steeds meer investeerders stellen dat soort vragen. Pensioenfondsen en verzekeraars hebben allemaal een plicht om fatsoenlijk met hun geld om te gaan en verantwoording te kunnen afleggen wat er met dat geld gedaan is. Ook op die behoefte spelen Private Markets partijen in.'

'Zeker in de Private Markets wereld spelen duurzaamheidsrisico's een steeds belangrijkere rol.'

Meer weten over ICG?

<https://www.icgam.com/>

Disclaimer

Informatie die op in deze nieuwsbrief wordt aangeboden, mag niet worden gebruikt als vervanging voor enige vorm van advies. Beslissingen op basis van deze informatie zijn voor eigen rekening en risico. Hoewel Providence Capital NV ernaar streeft om correcte, volledige en actuele informatie uit betrouwbare bronnen te verstrekken, biedt Providence Capital NV expliciet noch impliciet geen garantie dat de op of via deze nieuwsbrief aangeboden informatie juist, volledig of up-to-date is. Providence Capital NV schrijft deze internetsite vanuit Nederlands perspectief en garandeert daarom niet dat de aangeboden informatie ook geschikt of beschikbaar is voor gebruik in andere landen.