

# KENNIS+KUNDE+KASSA=RENDEMENT

**IN EEN TIJD WAARIN DE OVERHEIDSINVESTERINGEN TERUGLOPEN EN DE BANKEN MINDER (KUNNEN/MOGEN) FINANCIEREN, ZOEKEN BEDRIJVEN MEER EN MEER NAAR ALTERNATIEVE GELDSTROMEN. TEGELIJKERTIJD ZOEKEN PRIVATE INVESTEERDERS EN INSTITUTIONELE BELEGGERS MEER EN MEER NAAR NIEUWE MARKTEN OM HUN KAPITAAL TE LATEN RENDEN. STEEDS VAKER WORDT DAARBIJ GEKEKEN NAAR DE ZOGENAAMDE GROEIMARKTEN. MARKTEN DIE NOG (GEDEELTELIJK) ONTGONNEN MOETEN WORDEN, MAAR OOK IN ALLE OPZICHTEN EEN POTENTIE HEBBEN OM ECONOMISCH UIT TE GROEIEN TOT STERKE PIJLERS ONDER DE ECONOMIE. ZO OOK DE KENNISINDUSTRIE MET ALS EPISCH CENTRUM DE BRAINPORT REGIO. GROEI KAN ECHTER ALLEEN IN DEZE MARKTEN GEREALISEERD WORDEN ALS ER IN DE DAAROP OPERERENDE BEDRIJVEN, GEÏNVESTEERD WORDT. MET HET DUTCH EXPANSION CAPITAL IS EEN INVESTERINGSFONDS GECREËERD DAT DE INTERNATIONALE GROEI MEDE HANDEN EN VOETEN MOET GEVEN.**

Want investeren gaat verder dan het geven van een financiële injectie. Kassa is namelijk één aspect, maar om echt rendement te kunnen behalen is het toevoegen van kennis en kunde net zo onontbeerlijk. Of zoals Eric van Eijnden, oprichter van het investeringsfonds Dutch Expansion Capital, het stelt: "Winst moet binnen een bedrijf geen doelstelling zijn, maar het gevolg van een gedegen aanpak."

Van den Eijnden verdiende zijn sporen als het gaat om private equity funding en company investing als partner bij wereldspelers als Riverside en Greenfield. In die hoedanigheid realiseerde hij en zijn team wereldwijd meer dan 30 deals met een totale waarde van 1,2 miljard euro. Een van de belangrijkste kenmerken van zijn succesvolle werkwijze is dat, samen met een team van professionals, verder kijkt dan de financiële wensen van het bedrijf in kwestie en actief mede invulling geeft aan de groei strategie van de onderneming en de realisatie daarvan. "Om zeker te zijn van een zo optimaal mogelijk rendement moet je je als (representant van de ) investeerder op durven en kunnen stellen als co-ondernemer. Daarom zoek ik bij voorkeur naar snelgroeiende, maar tegelijkertijd stabiele bedrijven om in te investeren. Bedrijven met bewezen technologie en markten die niet alleen om kapitaal verlegen zitten, maar ook behoefte hebben aan operationele ondersteuning en baat hebben bij het internationale netwerk dat de investeerder meebrengt."

## FACILITEREN

Waarbij het absoluut niet de bedoeling is dat de investeerder op de stoel van de ondernemer moet gaan zitten. Van den Eijnden: "Je moet als investeerder natuurlijk je plaats weten. In principe is het bedrijf van de ondernemer en het feit dat je er in wil investeren geeft vaak al aan dat de ondernemer een product of dienst in handen heeft dat succesvol is. Van de andere kant zijn het echter ook vaak ondernemingen die in meerdere opzichten een stap verder niet kunnen maken, bijvoorbeeld als het gaat om het op een goede wijze vermarkten van de producten of diensten. Iets wat je met name bij technisch georiënteerde bedrijven natuurlijk veel ziet. Vaak is de inmenging van een externe investeerder het duwtje in de rug dat deze bedrijven nodig hebben. Het samenbrengen van deze twee partijen in de vorm van kennis, kunde en kapitaal is vervolgens mijn taak."

## DUTCH EXPANSION CAPITAL

De interesse van Van den Eijnden werd snel gewekt toen hij de noodzaak zag van een investeringsfonds gericht op de Brainport regio. Het fonds opereert onder de vlag Dutch Expansion Capital en richt zich op snel groeiende ondernemingen in Nederland met een specifieke focus op de Brainport regio. Groeimarkten waarop het fonds zich richt zijn: Health Care, Agro-Food, Energy, Horticulture en HighTech and Materials, Van den Eijnden: "Deze regio heeft een heel mooi potentieel aan bedrijven die in deze markten opereren en voldoen aan de criteria die vanuit het fonds gesteld worden. Zo moet de waarde van het bedrijf waarin we investeren tussen de 2,5 en 25 miljoen euro liggen. Dat zijn namelijk de

bedrijven met een gezonde groeipotentie. De bedragen die we vervolgens vanuit het fonds kunnen en willen investeren, liggen tussen de 2,5 en 15 miljoen euro. Dit zijn de investeringsbedragen waarvoor men in de huidige markt vaak tevergeefs aanklopt bij de banken. Met dit fonds vullen wij de deze lacune en denken we een meer dan gezonde win-win situatie te creëren voor alle partijen. En dat is noodzakelijk om deze regio verder op te stuwen in de wereld. De slimste regio worden is natuurlijk geweldig, maar we willen het natuurlijk ook blijven. Als de triple helix bestaande uit overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen zich daar voor inzet, mag de vierde component in de vorm van een sluitende kapitaal structuur natuurlijk niet achterblijven. Daar willen wij ons met het fonds sterk voor maken. De tijd dat je enkel met slimme investering constructies, het zogenaamde "financial engineering", waarde kunt creëren is voorbij. Bij Dutch Expansion Capital richten wij ons dan ook op de combinatie van het verschaffen van groei financiering en sterke operationele betrokkenheid. Ons team bestaat dan ook uit mensen met een sterke private equity achtergrond enerzijds en een grote groep zeer ervaren internationale ondernemers en managers anderzijds. Deze unieke combinatie stelt ons in staat om lokale bedrijven te helpen hun internationale groei ambities te realiseren."

## KNOWLEDGE + SKILLS + CASH = RESULTS

In times of decreasing government investments, and when the banking world finances less, companies are looking more and more frequently for alternative flows of money. At the same time private and institutional investors seek new markets to make their capital work. Often they are looking for so-called growth markets: markets that still need to be explored (partially), but that can potentially develop, in all respects, into strong economic pillars. That goes for the knowledge industry too, for which the Brainport Region is the epicentre.

The Dutch Expansion Capital is an investment fund that has been created in order to build up the international economic growth. The fund works under the flag of Dutch Expansion Capital and concentrates on fast growing companies in the Netherlands that are explicitly focused on the Brainport Region. The fund focuses on the following growth markets: Health Care, Agro-Food, Energy, Horticulture and HighTech and Materials.

Eric van Eijnden, founder of the Dutch Expansion Capital, has won his spurs in the field of private equity funding and company investing as a partner at world players such as Riverside and Greenfield. In that capacity he realized, with his team, over 30 deals worldwide, with a total value of 1,2 billion euros. Dutch Expansion Capital concentrates on providing growth funding and strong operational commitment. This unique combination helps companies realize their international growth ambition.