

# De queeste naar **familiale parels**

**EEN INVESTERINGSFONDS** voor familiale kmo's, met geld van familiale ondernemers. Het is de missie van Buysse & Partners. ● WOLFGANG RIEPL, FOTOGRAFIE MICHEL WIEGANDT



**FRANK BUYSSE EN GUY MERTENS**  
"De verkoper stapt opnieuw mee in de boot. Dat brengt rust in de onderneming."

**F**amiliaal kapitaal gaat voor de lange termijn. Het is niet in tijd begrensd, zoals institutioneel kapitaal, dat vaak slechts op een termijn van vijf tot zeven jaar wordt ingezet. Met die wetenschap voor ogen startten Frank Buysse (44) en Guy Mertens (35) in de zomer van 2008 met het investeringsfonds Buysse & Partners. Frank, zoon van baron Paul Buysse, de afscheidnemende voorzitter van Bekaert, had al zijn sporen verdiend bij Petercam en Fortis Private Equity. "We wilden een investeringsfonds voor familiale kmo's, gefinancierd met geld van aandeelhouders of gewezen eigenaars van familiale ondernemingen. We zoeken bedrijven in niches, met groeipotentieel. In tegenstelling tot de collega's in onze sector gaan we zelf op zoek naar ondernemingen. Op één na hebben we alle deals zelf gezocht. We zitten met de ondernemer aan tafel en bouwen zo een vertrouwensrelatie uit".

## Virtuele dochter

Vandaag financieren 25 families - 24 Belgische en 1 Nederlandse - het investeringsfonds. Buysse & Partners koopt een onderneming volledig, maar de verkoper stapt opnieuw in het kapitaal, voor 15 tot 24 procent. Daarnaast zoekt Buysse & Partners

specifiek een "slimme investeerder", met een grote sector kennis. Die kan een belang tot 20 procent nemen.

De grootste kapitaalinjectie bedroeg circa 10 miljoen euro, maar Buysse & Partners kan tot 15 miljoen gaan. "Het blijven kmo's", tekent Guy Mertens de krijtlijnen. "Echt zware investeringen in een bijna wereldwijd actieve onderneming zijn aan ons niet besteed."

Vaak kampen de overgenomen bedrijven met de opvolging. "Vivaldis is het mooiste voorbeeld", vindt Frank Buysse. "De eigenaars, een echtpaar van rond de zestig, hadden geen kinderen. Een nieuwe externe CEO heeft mee de overname geïnvesteed. Anke Ulens leidt vandaag de onderneming. Zij verdiende haar strepen in de sector en werd als het ware de virtuele dochter van het echtpaar."

De familiale aandeelhouders willen vooral hun vermogen aan het werk zien in gelijkgestemde bedrijven. Guy Mertens onderscheidt drie types investeerders. Een eerste zijn de industriële families, die hun vermogen over generaties uitbouwden en deels aan het werk zetten via een investering bij Buysse & Partners. Ze zoeken meer betrokkenheid bij het Belgische kmo-leven. Dan zijn er de jonge

## DE PORTEFEUILLE VAN BUYSSE & PARTNERS

Negen investeringsmanagers beheren de portefeuille. Zij zijn telkens mee aandeelhouder in de investeringen, samen met de families. **Bio Pharma Logistics** uit het Waals-Brabantse Mont-Saint-Guibert doet gespecialiseerde logistiek voor de (bio)farmaceutische industrie. Denk aan de verpakking en het wereldwijde transport van vaccins en bloedstalen voor klinisch onderzoek. **Blommaert Aluminium** uit Wijnegem is de Europese marktleider in het nichesegment van aluminium luiken en toebehoren voor de binnenscheepvaart. **Global Port Training** uit Antwerpen geeft wereldwijd gespecialiseerde opleidingen voor goederenhandel. Een wat atypische investering, want Buysse & Partners nam een belang van 25 procent in het kader van de groeifinanciering van Global Port Training. **Plastiekbouw Peeters** uit Dessel maakt ramen en deuren in aluminium en pvc. **Vivaldis groep** uit Antwerpen zit in de uitzendsector.

Buysse & Partners deed zijn belang in Vanerum, de producent van schoolmeubelen uit Diest, van de hand. Het werd verkocht aan Sofindev, een familiaal investeringsfonds rond onder meer Colruyt en Sofina (Boël). "Vanerum produceerde in Denemarken, Frankrijk, en Diest. Dat werd voor ons te groot", verantwoordt Frank Buysse.

veertigers, echte ondernemers, die pas hun bedrijf hebben verkocht. "Ze willen absoluut actief blijven. Bij ons kunnen ze mee een actieve rol spelen, we betrekken hen bij strategische werkgroepen. Daar kunnen ze hun ervaring uitwisselen met onze bedrijven." Het derde type is de nog actieve ondernemer, die een eigen zaak leidt. "Hij wil meer betrokkenheid bij zijn investeringen", merkt Frank Buysse. "Sinds de bankencrisis hebben we gemerkt hoe die zaakvoerders een beter zicht willen hebben op hun investeringen."

## Naar Latijns-Amerika

Het is cruciaal dat de verkoper opnieuw mee in de boot stapt. "Dat brengt rust in de onderneming. Niet alleen bij het personeel, ook bij de klanten en de leveranciers", zegt Frank Buysse. Via de wissel-

werking met de andere familiale investeerders worden de overgenomen bedrijven verder geprofessionaliseerd. Dan gaat het om personeelsbeleid, rapportering, de financiering, operationele efficiëntieverbeteringen. "We zijn een klankbord. We zijn heel actieve investeerders", vindt Frank Buysse. "Maar we managen niet zelf. We willen stimuleren, zonder dat het management onze hete adem in de nek voelt. We zijn geen schoonmoeder. Maar we zijn evenmin grote fans van onafhankelijke bestuurders. Wie zijn kapitaal in een onderneming heeft gestoken, moet dat bedrijf van heel dichtbij kunnen opvolgen."

Met een recent initiatief verruimt Buysse & Partners letterlijk zijn actieradius. Een investeringsfonds voor Latijns-Amerika, het Latin American Growth Fund, zoekt samenwerking met lokale investeringsfondsen in Brazilië, Chili, Colombia en Peru die ook geld stoppen in lokale familiale kmo's. "Onze investeerders zijn maar wat graag betrokken bij het ondernemingsgebeuren in Latijns-Amerika", ziet Guy Mertens. "Zij kijken vanuit hun perspectief, een volwassen West-Europese markt, naar een Braziliaans bedrijf in een groeiemarkt."

## « WE WILLEN GEEN SCHOONMOEDERS ZIJN. »

In Brazilië gebeurden al twee investeringen. Een deal werd verwezenlijkt voor Blommaert Aluminium, een van de bedrijven in de portefeuille van Buysse & Partners. Blommaert wou internationaliseren, want het zat in eigen land aan zijn plafond. De producent van aluminium luiken voor de binnenlandse scheepvaart kreeg een groot order in het noordoosten van Brazilië, van een van de grootste sojaproductanten. De oogsten worden vervoerd van het hinterland, via de Amazonerivier, naar de Braziliaanse zeehavens. In het verleden werd de lading in duwbakken bedekt met zeildoeken. Voortaan wordt de lading afgesloten met de schuifluiken van Blommaert.

Buysse & Partners zoekt nog investeringen in eigen land. "Maar het wordt moeilijker", merkt Frank Buysse. "Er komen almaar meer fondsen op de markt. Mooie parels zijn niet meer zo gemakkelijk te vinden." ●

**Familie-overdracht?**  
**Da's nogal een onderneming!**

ing.be

ING

Profiteer van onze expertise inzake de opvolging van uw familiale onderneming.  
[ing.be/familybusiness](http://ing.be/familybusiness)

ING België nv - Bank - Marnixlaan 24, B-1000 Brussel - RPR Brussel - Btw: BE 0403.200.393 - BIC: BBRUBEBB - IBAN: BE45 3109 1560 2789. Verantwoordelijke uitgever: Inge Ampe - Sint-Michelswarande 60, B-1040 Brussel - 708153N - 11/13

ING