HOLLAND CAPITAL

— 40 jaar

BEELD: Stadsarchief Amsterdam

WELKOM

Voor u ligt een boek ter gelegenheid van het 40-jarig jubileum van Holland Capital. We zijn zeer trots dat onze onderneming sinds 1981 een kenmerkende positie in de Nederlandse private equity wereld invult door samenwerking met ondernemers en investeerders.

In 1981 is ze opgericht door Rolf Deves en heeft ze onder zijn leiding een duidelijke positie in de Nederlandse markt ingenomen. In 2009 namen Hubert Verbeek en Ewout Prins het stokje over en hebben ze de door hem opgebouwde positie verder uitgebouwd. De markt voor durfkapitaal heeft zich in die jaren sterk ontwikkeld en daar is Holland Capital in meebewogen. Vandaag de dag opereren we vanuit de missie “Samen met ondernemers in technology en healthcare economische en maatschappelijk waarde creëren.”. Onze aanpak definiëren we als ambitieus en ondernemend, professioneel en als een echt betrokken partnership met ondernemers.

“Sinds de oprichting in 1981 halen we veel inspiratie en plezier uit de samenwerking met ondernemers en investeerders.”

In dit boek wordt de ontwikkeling en aanpak van Holland Capital vanuit diverse perspectieven belicht. Sinds de oprichting in 1981 halen we veel inspiratie en plezier uit de samenwerking met ondernemers en investeerders. We danken hen allen dan ook hartelijk voor het vertrouwen dat zij in ons stelden en kijken er naar uit om onze samenwerking in de toekomst voort te zetten!

◀ v.l.n.r. Margot Engels , Ewout Prins, Hubert Verbeek, Jan-Frens van Giessel

Team Holland Capital

40 JAAR

NOG VOORDAT NEDERLAND ER GOED EN WEL KLAAR VOOR WAS, WERD IN AMSTERDAM AL ÉÉN VAN DE EERSTE DURF-KAPITALISTEN OPGERICHT. VIER DECENNIA LATER HEEFT HOLLAND CAPITAL HAAR STEMPEL FLINK OP DE TECHNOLOGIE- EN ZORGSECTOR WETEN TE DRUKKEN. AL IS DAT UIT TOEVAL GEBOREN.

◀ Rolf Deves

“IK FUNGEERDE ALS EEN SOORT MISSIONARIS DIE HET EVANGELIE MOEST VERKONDIGEN”

- Rolf Deves

VAN MISSIONARIS TOT ONMISBAAR

Aan het eind van de zomer van 1981 betrekt Rolf Deves een klein kantoortje op de tweede verdieping aan het Rokin. Hij heeft enkele weken eerder vanuit de *Amro Bank en Pierson*, *Heldring & Pierson* groen licht gekregen om onder de noemer Holland Venture één van Nederlands eerste participatiemaatschappijen op te richten. “Dan sta je in een open veld waar nog heel weinig bekend is over private equity, risicokapitaal en durfkapitaal, zoals ze dat toen noemden.” vertelt Deves. “Ik zat met een product dat nog volledig onbekend was en dus fungeerde ik als een soort missionaris die het evangelie moest verkondigen. Het interessante was dat er nog geen begeleiding van de propositie tussen bedrijf en aanbieder bestond. Geen tussenpersoon, helemaal niks. Dus je moest de telefoon pakken en gaan bellen.”

Deves gaat langs bij banken en accountantskantoren en geeft lezingen om uit te leggen dat zij hun klanten met een nieuw product kunnen bedienen. Voor potentiële deelnemingen gaat hij creatiever te werk. “Ik had me geabonneerd op een dienst die personeelsadvertenties uit allerlei kranten verzamelde. Daardoor had ik zicht op wat er in de markt gebeurde. *Infoproducts*, een bedrijf in de automatisering, viel al snel op vanwege hun snelle groei. Na *Infoproducts* meldde zich al snel een ander bedrijf dat zich bezighield met automatisering. En dan gaat het vanzelf rollen. Volledig toevallig dat we in de IT terecht zijn gekomen, dus.”

> *“Als je een aandeelhoudersvergadering had kon je maar beter een stofjas aan en een helm op doen.”* - Rolf Deves

Deze toevalligheid vormt de basis voor het DNA van Holland Capital 40 jaar later. De technologie-kennis en het netwerk ▷

OVER ROLF DEVES

Deves is de oprichter van Holland Capital en 28 jaar lang managing partner geweest, momenteel is hij nog altijd als adviseur betrokken bij de organisatie.

◀ Willem de Vlugt

“MEDE DANKZIJ ONZE INZET MAAKTEN DRIE DEELNEMINGEN EEN SUCCES-VOLLE STAP NAAR DE BEURS.”

- Willem de Vlugt

“IK WAS ALTIJD ERG GELUKKIG MET DE KENNIS DIE ER OP DE WERKVLOER RONDLIEP.”

- Willem de Vlugt

van nu zijn het directe gevolg van de investeringen van toen. Willem de Vlugt, president commissaris van 1986 tot 2006 heeft het van dichtbij meegemaakt. “50 tot 60% van de ondernemingen zijn bezig met dingen die 30 jaar geleden nog niet bestonden.

Destijds kon ik het allemaal nog wel enigszins begrijpen, al was ik meer bezig met het versterken van de strategie. Ik was altijd erg gelukkig met de kennis die er op de werkvloer rondliep. Bovendien was Rolf Deves een uitstekende venture capital manager. Als president commissaris wordt je geacht om zo’n man advies te geven en te begeleiden, maar daar was geen sprake van. Hij wist het beter dan ik. Dat durf ik nu wel toe te geven.” De successen blijven dan ook niet uit. De Vlugt: “Mede dankzij onze inzet waren er vele succesvolle exits en maakten drie portfolio ondernemingen de gang naar de beurs.”

De combinatie aan kwaliteiten binnen Holland Venture zorgt voor een gestage groei, een aantal gezonde fondsen en uitstekende rendementen. Tot eind jaren ‘90 de dot-com bubble de markt tot waanzin drijft. “Een krankzinnige periode.”, noemt Deves die tijd. “Er gingen bedrijven naar de beurs zonder noemenswaardige omzet maar met veel plannen. Ongelooflijk.” In die periode voert onderzoeksbureau *NIPO* een tevredenheidsonderzoek uit onder klanten van participatiemaatschappijen in Nederland. Deves: “Dat wij in dat lijstje bovenaan kwamen te staan met een 9,0, wil zeggen dat we volop meespeelden in die gekte. Toen de bubble barstte hebben wij flink wat kleerscheuren opgelopen. Als je toen een aandeelhoudersvergadering had kon je maar beter een stofjas aan en een helm op doen. Vanaf dat moment hebben we ons beleid omgegooid en zijn we weer gaan handelen zoals we vroeger deden. ▷

OVER WILLEM DE VLUGT
De Vlugt was president-commissaris van Holland Capital van 1986 tot 2006, naast diverse toezichthoudende functies was hij lange tijd CEO bij Van Leer Industrial Packaging.

Risico spreidend en weloverwogen keuzes maken. Door gewoon weer te doen waar we goed in zijn hebben we ons goede rendement weer hersteld.”

Wanneer het schip weer terug op koers ligt, breekt er een periode aan waarin Deves in zijn werkzaamheden gaat afbouwen en jong bloed vanuit de kern van de organisatie naam begint te maken. Ewout Prins en Hubert Verbeek zijn als analist begonnen bij Holland Venture, maar maken zich klaar om het stokje van Deves over te nemen. Van een koerswijziging is echter geen sprake. Prins en Verbeek zien duidelijk in dat de core values van Holland Venture waardevolle kwaliteiten zijn om op voort te bouwen: kennis, ervaring en stabiliteit.

Dankzij de gestage koers weet Holland Capital onder Prins en Verbeek weer een aantal nieuwe, succesvolle fondsen op te zetten. En ook de variëteit aan investeringsmogelijkheden breidt ondertussen uit. Verbeek: “We hebben qua fondsen de versnelling er wat in gezet en we zijn breder gaan werken. Daardoor zijn er nu meerdere fondsen die naast elkaar draaien. Dat kan omdat wij gespecialiseerde teams hebben die volledig gefocust zijn op een bepaald gebied.”
“Vroeger hoefden we niet zo te specialiseren, zoals we nu doen.”, valt Prins hem bij. “Als je nu ergens aan de deur komt en zegt dat je een investeerder bent is het antwoord vaak dat je achter in de rij kunt aansluiten. Je moet je echt onderscheiden met inhoudelijke kennis, relevante ervaring en een voor de onderneming waardevol netwerk om goed aan tafel te komen. Als je tegenwoordig generalist bent, dan heb je een lastig verhaal.”
Verbeek: “Rolf heeft vroeger aan iedereen uit moeten leggen wat een private equity partij doet. Dat hoeven wij niet meer uit te leggen. Nu moeten wij ze overtuigen om op basis van de inhoud voor ons te kiezen.”

Een naamswijziging om die brede structuur van de organisatie beter weer te geven kan dan ook niet uitblijven. “We investeren zowel in jonge startups als in volwassen ondernemingen en bieden daarmee een breed scala aan financieringsoplossingen op het vlak van venture-, growth- en buy-out capital. Daar hoort ook een naam bij die de breedte van de organisatie omarmt”, legt Prins destijds in een interview uit. Begin 2019 verandert de naam dan ook in Holland Capital. Achter de schermen verandert er echter niet al te veel en blijft Holland Capital doen waar ze goed in is: een professionele, ambitieuze en betrokken strategische en financiële partner zijn voor ondernemers met een goed verhaal. ■

“WE INVESTEREN ZOWEL IN JONGE STARTUPS ALS IN VOLWASSEN ONDERNEMINGEN EN BIEDEN DAARMEE EEN BREED SCALA AAN FINANCIERINGSOPLOSSINGEN OP HET VLAK VAN VENTURE-, GROWTH- EN BUY-OUT CAPITAL.”

- Ewout Prins

FACTS

Holland Capital heeft in 40 jaar tijd in 157 deelnemingen geïnvesteerd.

HET HUIDIGE PORTFOLIO BESTAAT UIT 35 DEELNEMINGEN.

We hebben een focus op Healthcare en Technology.

WE RICHTEN ONS OP ‘LOWER MID-MARKET” ONDERNEMINGEN EN SCALE-UPS.

DE TELLER VAN HET AANTAL FONDSEN STAAT IN 2021 OP 12, MET EEN OMVANG VAN 388 MILJOEN EURO.

Het huidige team bestaat uit 25 medewerkers tussen de 21 en 49 jaar oud.

De Holland Capital wielerclub bestaat uit 8 fanatieke fietsers en doet o.a. mee aan de Amstel Gold Race en Cycling for Climate.

WINTERSPORT IS AL 11 JAAR LANG EEN TERUGKEREND TEAMUITJE.

De favoriete snack in de auto naar de sneeuw zijn gele M&M’s.

DE WEKELIJKSE VRIJDAGMIDDAGBORREL VINDT ALTIJD PLAATS BIJ DOK48 OP IJBURG.

EEN HOLLAND CAPITAL MERCHANDISE SHOP IS IN OPRICHTING, VOOR DE VERKOOP VAN O.A. SWEATERS, MOKKEN EN EEN SPRINGTOUW.

Pindakaas en speculoos behoren tot het favoriete broodbeleg.

Op je verjaardag een zelf gebakken taart meebrengen naar kantoor is al jaar en dag traditie.

“Wij zijn er om bedrijven te helpen en naar de volgende fase te brengen”

MANAGING PARTNERS AAN HET WOORD

COMPLEMENTAIR DUO OP DE SOFA

Managing partners Hubert Verbeek en Ewout Prins leren andere ondernemers het liefst kennen via 'sofasessies'. Laagdrempelige sessies waarin vooral persoonlijke vragen gesteld worden. Voor het eerst in het 40-jarig bestaan van Holland Capital nemen ze nu zelf plaats op de sofa.

H: Wij lopen hier beiden al sinds 2000 rond, maar van ons twee heeft Ewout de oudste rechten. Al scheelt dat maar een paar maandjes. Hij zat er vanaf mei en ik ben in augustus bij Ewout op de kamer gekomen. Ik zag gelijk iemand die iets kon wat ik niet kon. Dat vond ik wel interessant.

E: Allebei zijn we begonnen als analist. In de eerste fase lever je dan voornamelijk analyse-werk af. Maar naarmate wij wat meer met elkaar spraken over hoe wij dingen anders zouden aanpakken, kwam ook steeds meer die complementariteit van ons naar voren. Daarna hebben we daar echt op voortgeborduurd.

H: Waar ik meer de creatieve, ondernemende geest ben van de twee is Ewout heel goed in structureren en zorgen dat wat we ook echt doen wat we beloofd hebben. Hij denkt heel erg goed na over het proces binnen het bedrijf. Daar ben ik minder goed in. Een investeerder heeft ooit tegen ons gezegd dat Ewout de 'farmer' is en ik de 'hunter'. Dat is sindsdien wel minder geworden, maar in essentie klopt dat wel degelijk.

E:Ik wil heel graag dat alles klopt. *Deliver on our promise*. Dat zal Hubert niet anders zien, maar de één gaat wat harder naar voren en de ander trapt wat sneller op de rem. Dat is een heel duidelijke verdeling tussen ons.

H: Als het gaat om het enthousiasmeren van investeerders, dan doen we dat samen. Onze rolverdeling is dan ook meteen duidelijk. Ik vertel de gave verhalen over wat we allemaal durven te doen en welke strategie we in bedrijven toepassen. Ewout is dan duidelijk in wat er gerealiseerd is en legt uit dat het geen dromen, maar werkelijkheden zijn.

E: De potentiële deelnemingen waarmee we in gesprek gaan delen we tegenwoordig wel op. ▷

Maar aan de achterkant stemmen we dat constant af met de ander. Als ik ergens mee zit wat meer Huberts cup of tea is, vraag ik hem hoe hij het zou aanpakken. Dan wil ik zijn invalshoek daarop weten. Die samenwerking maakt de oplossing toch een stuk beter dan je in je eentje zou bedenken.

H: Één van de eerste deelnemingen die we hebben gedaan, nadat we het stokje hadden overgenomen was Highcare. Daar dreigden we in eerste instantie helemaal nat op te gaan, want dat draaide door marktontwikkelingen na twee jaar ineens niet goed. Dus hebben we alle zeilen moeten bijzetten om dat bedrijf te redden. En dan zie je de rust van Ewout. Die raakt niet in paniek. Ik ben dan toch wel iets zenuwachtiger en heb Ewout geregeld gebeld om, in een relatief kort gesprek, de boel weer helder te krijgen.

E: Daarvoor herinner ik me AOV, een bedrijf dat actief was in voedingssupplementen. Daar was een eigenaar overleden en een medewerker wilde het kopen. Nadat Hubert die deal heeft gesloten zijn we het bedrijf gaan ontwikkelen, helpen groeien en hebben we het anders in de markt gezet. Een mooi succes. Maar ik zie dat vooral als de eerste keer dat wij onze manier van investeren van begin tot eind tot uiting konden brengen.

H: Waar wij beiden goed in zijn is het herkennen van de bedrijven die iets unieks hebben. Soms weet de ondernemer zelf niet goed dat hij/zij iets unieks heeft. Het liefst zit dat opgesloten in technologie, maar het kan ook een methodologie zijn.

E: Doordat wij met gespecialiseerde teams werken weten we goed wat er in markten speelt en welke spelers daarin actief zijn. Daardoor zijn we goed in staat om een individueel bedrijf te vergelijken met zijn ‘peers’ en bijzondere factoren te identificeren. Dat bepaalt veelal onze keuze om wel of niet te investeren.

H: Daarnaast zijn wij beiden goed in het inzien met welke strategie een ondernemer kan opschalen. Waarbij niet alleen de omzet en het resultaat toenemen, maar ook de strategische positie van de onderneming verbetert. Die strategische positie is een belangrijke ‘driver’ voor waardecreatie.

“Voordat een bedrijf gekocht wordt hebben wij ons doel al gerealiseerd. We hebben die onderneming daar kunnen brengen dat er kopers op af komen.”
- Hubert Verbeek

E: Ondernemers hebben daar vaak zelf te weinig tijd voor, doordat de ‘day-to-day’-business veel aandacht vraagt. Wij kunnen de markt voor hen analyseren, plannen uitwerken en vervolgens aan de ondernemer voorleggen. In ons team hebben we mensen die de ondernemer vervolgens ook echt ‘hands-on’ kunnen ondersteunen.

H: En tenslotte hebben we natuurlijk veel ervaring met aan- en verkoopprocessen van ondernemingen. Dat is iets waar een ondernemer zich doorgaans ook niet regelmatig mee bezig houdt. Dit speelt zowel bij de uitvoering van een buy-and-build strategie, als bij het realiseren van een ‘exit’.

E: Daar zijn we vaak ook echt van toegevoegde waarde voor de ondernemer. Wij kennen het verloop van dergelijke processen en weten hoe je met de diverse adviseurs in dergelijke trajecten samenwerkt. Buy-and-build leidt tot versnelde groei en de ‘exit’ is hét moment waarop een succesvolle samenwerking met een ondernemer tot afronding komt.

H: We horen weleens dat we iets te weinig stilstaan bij dergelijke successen, omdat we alweer bezig zijn met het volgende project. Ik denk dat het komt omdat wij genieten van de weg er naartoe. Op het moment dat je er dan bent, is de euforie bij ons alweer een beetje vervlogen. Eigenlijk mogen we daar wel iets meer bij stilstaan. ■

X-372

TIJDLIJN

TIMELINE FONDSEN

Holland Venture CV I
1981-1995

Holland Venture BV
1986-2012

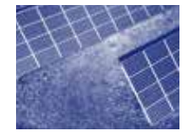
HV Environmental Fund BV
1992-2001

Holland Venture III BV
1999-2009

NPE Holland Venture Partners
2009-2011

Holland Venture Zorg Innovaties I
2012-heden

Holland Venture Ondernemers Fonds I
2011-2018



Holland Venture Ondernemers Fonds II
2013-heden

Holland Venture Technologie Fonds I
2015-heden

Holland Venture Zorg Innovaties II
2018-heden

Holland Venture Ondernemers Fonds III
2016-heden

Holland Capital Growth and Buy-Out Fund IV
2020-heden

Holland Capital Venture & Growth Fund IV
2021-heden

1981 1985 1990 1995 2000 2005 2010 2015 2020 2021

FONDSEN

MARGOT ENGELS,
OPERATIONAL PARTNER
HEALTHCARE

"DOOR ZELF IN HET VELD TE STAAN, ZIE JE TRENDS VOORBIJKOMEN"

Investeren in healthcare kent voor- en nadelen. Naast een financieel aspect weegt de maatschappelijke verantwoordelijkheid minstens zo zwaar. Inhoudelijke kennis van het product, de sector en de bewegingen van de markt zijn dan ook van essentieel belang, weet ook Margot Engels.

Ondanks dat ik pas een paar jaar bij Holland Capital rondloop, ben ik eigenlijk al vrij lange tijd aan hen verbonden. Ik was directeur bij Opdidakt, een aanbieder van jeugdzorg in een ambulante setting, toen Holland Capital in hen investeerde. Nadat Opdidakt werd verkocht ben ik enkele jaren later op verzoek van Hubert betrokken geraakt bij andere investeringen van Holland Capital in de zorgsector. Sinds 2019 ben ik officieel lid van het team als partner.

HANDS-ON TE WERK

De ervaring die ik meeneem uit de zorg, zet ik nu in bij het beoordelen van mogelijke investeringen. Je bent toch beter in staat om te beoordelen als je het ook zelf doet of gedaan hebt. Daarnaast vind ik het zelf heel prettig om hands-on bij bedrijven aan de slag te gaan. Vooral omdat je het dan samen met het management doet. Zij hebben een mooi bedrijf neergezet en ik breng een stukje eigen ervaring mee. Dit proberen we te bundelen en dan krijg je het beste van twee werelden. In sommige gevallen moet je dan ook moeilijke onderwerpen aanpakken en bespreekbaar maken, daar groeit ook je onderlinge relatie van. Er komen altijd tijden dat het even wat lastiger gaat, maar het feit dat je ook dát samen doet en een relatie hebt opgebouwd, maakt het interessant en levert een oplossing die voor beiden werkt.

GEEN CONCESSIES OP KWALITEIT

Investeren in een zorgonderneming moet je op een gedegen manier doen. In de zorg kun en wil je namelijk niet inleveren op kwaliteit. De focus ligt daarom eigenlijk altijd op het zo efficiënt en effectief mogelijk maken van de dienstverlening, zonder ook maar enige concessie te doen op de kwaliteit van de geleverde zorg. Als je deze twee componenten samenbrengt, realiseer je onderaan de streep vaak een positief resultaat. ▷

TRENDWATCHEN

Om een gedegen afweging te maken of een organisatie bij ons past, kijken we altijd naar waar de markt behoefte aan heeft. In mijn sector healthcare volgen we trends, zoals vergrijzing, toegankelijkheid en kosten van de zorg, maar ook preventie is een belangrijk thema. We weten bijvoorbeeld dat er nu heel veel nagedacht wordt over hoe men kan voorkomen dat patiënten in een te laat stadium “gezien”worden.. Dat is een moeilijk businessmodel, maar maatschappelijk wel heel relevant. We verwachten dat dit zich de komende jaren nog verder zal gaan ontwikkelen. Door zelf in het veld te staan, hoor en zie je deze trends voorbij komen en daar proberen we op te anticiperen.

DIGITALISERING

De afgelopen jaren is er een digitaliseringsbehoefte ontstaan om de zorg te kunnen blijven continueren. Daar waar men angstig is dat er in 2040 te weinig beschikbare zorgprofessionals zijn om de gewenste zorg te bieden, zien we de laatste tijd dat zorgaanbieders de inzet van digitale zorg verhogen. Dit maakt dat wellicht het toekomstige tekort aan medewerkers over 20 jaar op en in te vullen is met digitale ondersteuning. De zorgsector is conservatief en huiverig voor veranderingen, maar als er dan veranderingen plaats hebben gevonden, hoor je vaak dat men het toch werkbaar en kwalitatief goed vindt. Het is aan ons om de bedrijven waarin wij investeren te helpen op het huidige niveau te blijven en verder te laten groeien op het gebied van digitalisering.

“OM EEN GEDEGEN AFWEGING TE MAKEN OF EEN ORGANISATIE BIJ ONS PAST KIJK IK ALTIJD NAAR WAAR DE MARKT BEHOEFTE AAN HEEFT. ”

INVESTEREN IN DE ZORG

Het grote voordeel van investeren in de zorg is dat de vraag een blijvende factor is en dat deze verder toeneemt in de tijd. Daarnaast zijn de betaalrisico’s beperkt daar de voor de zorg betalende partijen financieel sterk zijn. Dat is een zekerheid die je in de vrije marktsector minder hebt. Belangrijk voor de betalende partijen is dat de zorg toegankelijk, kwalitatief goed, maar zeker ook betaalbaar dient te blijven.

“Investeren in een zorgonderneming moet je op een gedegen manier doen. In de zorg kun je namelijk niet inleveren op kwaliteit.”

TEAM EFFORT

Wat ik sterk en onderscheidend vind aan onze teams is dat wij veel kennis van de markten waarin we actief zijn hebben vergaard. Je merkt aan alles dat we specialisten op deze gebieden zijn. We zijn steeds actief binnen verschillende niches binnen de healthcare en technologie markten, maar ook op het snijvlak van digital health. Ik ben écht onder de indruk hoe wij met onze teams zo specialistisch kunnen opereren. Dat zie je ook terug in de gesprekken met potentiële investeringen. Men is positief verrast over onze kennis. Daar moet ik onze Healthcare- en Technology teams dikke credits voor geven. Niet alleen specialist op papier, maar we zijn het ook écht! ■

“We zijn steeds actief binnen verschillende niches binnen de healthcare en technology markten, maar ook op het snijvlak van digital health”

JAN-FRENS VAN GIESSEL
PARTNER VENTURE &
GROWTH CAPITAL

“INVESTEREN IS ÉCHT ACTIEF BETROKKEN BLIJVEN”

Investeren in een startup vergt visie, expertise en durf. En dan begint het pas. Om het optimale uit een organisatie te kunnen halen moeten er een aantal vragen beantwoord worden. Vragen die Jan-Frens van Giessel op dagelijkse basis stelt.

Holland Capital is een echte professionele private equity investeerder. Dus veel analysewerk, strategische discussies over uitbouw van bestaande business, operationele ondersteuning en buy-and-build initiatieven. We nemen gevestigde bedrijven over die “gewoon” klanten hebben en winst maken. Daar zetten we slimme financieringsstructuren in, ondersteunen het management op diverse vlakken, versterken de positie door toevoeging van andere bedrijven en zodra ze de volgende groeifase hebben bereikt verkopen we het bedrijf weer. Dat is één tak van sport waar we heel succesvol in zijn en groot in zijn geworden. De andere tak, gericht op venture en growth financing, zit meer in de innovatie. Start-ups en scale-ups, met nieuwe technologieën, waar veel potentie in zit, maar die zich nog wel moeten bewijzen. Dan zit je vaak met jonge ondernemers aan tafel. Daar gaat het over de inhoud van de technologie en de validatie daarvan door belangrijke ‘launching customers’. Hoe wij als Holland Capital hen naar een volgend niveau kunnen brengen. Het technologieplatform verder ontwikkelen of businessmodel verder uitwerken. Het betrekken van goede mensen met relevante ervaring als commissaris of adviseur om dat voor elkaar te krijgen. Dat is niet te modelleren in Excel.

UNIEK MODEL

Je hebt investeerders die vooral aan de venture capital kant zitten en je hebt investeerders die aan de private equity kant zitten. Maar er zijn er maar weinig die dat beide combineren. Dat maakt Holland Capital uniek. Ook voor ons team is dat zeer leerzaam want het brengt veel kennis en ▷

“NA DE INVESTERING BEGINT HET EIGENLIJK PAS.”

marktinzicht, omdat je aan beide kanten kunt zien en ervaren wat daar gebeurt. Private equity is initieel vooral een financiële analyse. Daarna gaat het pas meer over strategie en andere zaken. Bij de startups is het eigenlijk omgekeerd. De cijfers zijn bij een eerste analyse niet zo belangrijk. Het gaat vooral over de inhoud en de potentie. Waarom is die technologie uniek? Wat speelt er over enkele jaren in deze markt dat deze technologie relevant maakt? Hoe kun je dat beschermen of er een businessmodel omheen ontwikkelen? Je probeert vooral te beoordelen hoe uniek de technologie is die ontwikkeld is. Je zoekt niet iets dat iemand zomaar na kan maken. Die uniciteit en hoe je dat beschermd hebt, met geheime algoritmes, patenten, certificering of vergoeding als het in de medische sector is, dát is een heel belangrijke factor.

EEN TEAM KUNNEN BOUWEN

Het tweede is dan: wat voor team is het? Uiteindelijk zoek je bij start-ups en scale-ups naar iets wat zij wél kunnen en anderen niet. Dat begint natuurlijk met de ondernemer, de founder, de geestesvader of -moeder. Die moet ook een team om zich heen kunnen bouwen dat net harder loopt dan de concurrent en dat in staat is talentvolle medewerkers aan zich te binden. Wat zijn dat voor types? Wat motiveert en drijft ze? Hebben ze al ervaring met het opzetten en het succesvol verkopen van een bedrijf of zijn ze echt net uit de schoolbanken en moeten we daar dus veel begeleiding, expertise en senioriteit omheen zetten om dat bedrijf succesvol uit te bouwen? Die vragen zijn bij start-ups en scale-ups nóg belangrijker dan bij volwassen bedrijven.

> *“De bedrijven waar we uiteindelijk in investeren, daar ben je in het voortraject heel actief betrokken geweest om alles goed te begrijpen en experts te raadplegen.”*

DE AANPAK

Bij de bedrijven waar we uiteindelijk in investeren, zijn we in het voortraject heel actief betrokken geweest om de technologie en het business model goed te doorgronden, vaak met hulp van diverse experts. Na de investering begint het eigenlijk pas. Vaak zijn we vertegenwoordigd in de raad van commissarissen en denken we heel gericht mee met de ondernemer over de (commerciële) strategie, vervolgfinancieringen en waardecreatie. Waar nodig introduceren we de ondernemer bij industry experts of collega-ondernemers uit ons netwerk om strategische keuzes te “challengen”. Vaak gaan we mee bij gesprekken met belangrijke klanten of strategische partijen en spelen we een centrale rol bij M&A-processen. Investeren is écht actief betrokken blijven.

ONDERSCHEIDEND

Holland Capital is een echte hands-on investeerder. Elke investeerder zegt natuurlijk dat zij kennis in huis hebben en hands-on is, maar ik durf te beweren dat wij het ook daadwerkelijk doen. En dat wordt gewaardeerd door de ondernemers waarin we investeren. Daarin zijn wij wel écht onderscheidend en maakt dat ondernemers graag met ons willen samenwerken om verder te groeien. ■

“Doordat wij met gespecialiseerde teams werken weten we goed wat er in markten speelt en welke spelers daarin actief zijn. Daardoor zijn we goed in staat om een individueel bedrijf te vergelijken met zijn ‘peers’ en bijzondere factoren te identificeren.”

LOGO

TIMELINE LOGO

Als financieel partner voor ambitieuze organisaties moet je in alle facetten kwaliteit en betrouwbaarheid uitstralen en met de tijd mee bewegen. In veertig jaar is de markt enorm veranderd. Een bedrijfslogo kan dan niet achterblijven.

1981

Bij de oprichting in 1981 werd dit logo geïntroduceerd.

2002

Het logo wordt ingeruild voor een minimalistisch design.

2009

Holland Venture krijgt een eigen beeldmerk: de pijltjes in de vorm van een molen.

2019

Holland Venture wordt Holland Capital.

2021

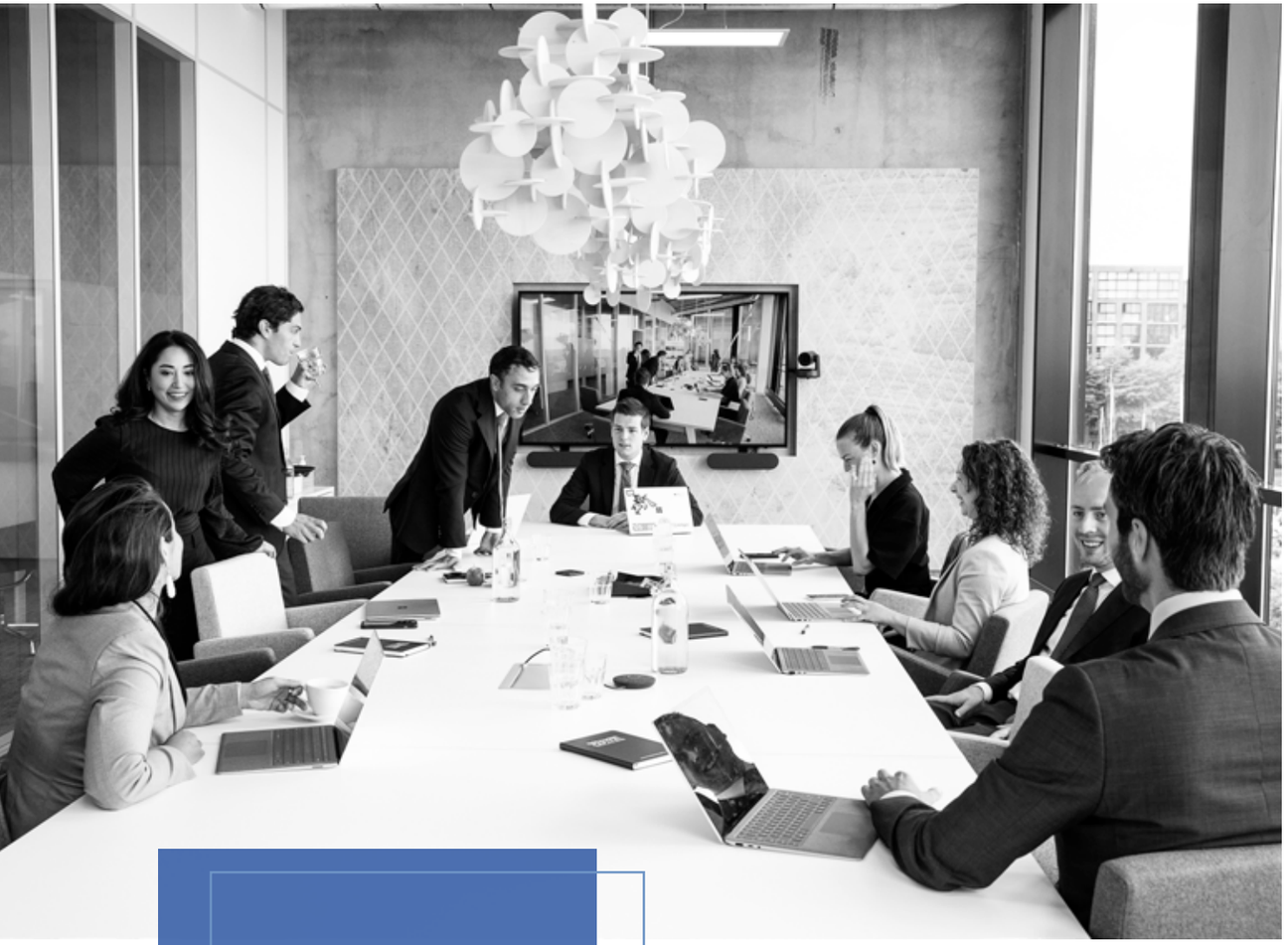
Een speciaal logo met een gouden randje voor het 40-jarig bestaan.

LOGO

BEELD Stadsarchief Amsterdam

HOLLAND CAPITAL EN AMSTERDAM IJBURG ZIJN ONMISKENBAAR MET ELKAAR VERBONDEN. HOEWEL DE OORSPRONG VAN HET BEDRIJF DATEERT VAN VER VÓÓR DE AANLEG VAN HET EILAND, HEEFT HOLLAND CAPITAL IN 2010 PAS HIER HAAR WARE THUISPLEK GEVONDEN.

IJBURG



HET HAVENEILAND VAN IJBURG VOELDE ALS THUISKOMEN

THUIS OP IJBURG

In 1965 werden de eerste plannen voor een “stad in het IJmeer” al voorgelegd aan de gemeente Amsterdam. Architecten Van den Broek en Bakema hadden een uitbreiding van Amsterdam voor ogen waar plaats zou zijn voor 350.000 inwoners. Een ambitieus plan, dat van tafel geveegd werd door de gemeente. Ruim 30 jaar later gaat de gemeente wél akkoord met de aanleg van de nieuwe wijk en wordt al snel de eerste paal voor IJburg geslagen. Op vijf eilanden is er plaats voor ruim 20.000 inwoners; aanzienlijk minder dan het plan uit de jaren ‘60. Daarentegen is er veel meer ruimte gemaakt voor groen, scholen, winkels, sportaccommodaties, restaurants, een strand en kantoren. Muziek in de oren van Hubert en Ewout.

Al tijdens de aanleg van de nieuwe wijk zagen de beide partners de match met IJburg. De nieuwe wijk spreekt niet alleen de ondernemer in Hubert en Ewout aan, maar ze verwachten dat juist ook de ondernemers waarmee zij om de tafel zitten zich welkom voelen aan het IJmeer. Een verhuizing naar het kunstmatige eiland kan niet uitblijven. Zodoende is er, na aan vier verschillende plekken in Amsterdam te hebben geproefd, besloten om op het net gerealiseerde IJburg te gaan

> *“Al tijdens de aanleg van de nieuwe wijk zagen de beide partners de match met IJburg.”*

vestigen. De eerste vestiging op het Rokin werd al snel te klein, waarna Amsterdam Zuidoost uitkomst bood. In het kantorenpark rondom de Johan Cruijff ArenA bevonden zich twee kantoren die Holland Venture huisvestte, voordat de verhuizing naar het aan het Vondelpark gelegen Byzantium plaatsvond. Binnen deze prestigieuze omgeving voelde het bescheiden Holland Capital zich maar beperkt thuis. En toen was daar IJburg. ▷

HAVENEILAND VAN IJBURG

Het Haveneiland van IJburg voelde als thuiskomen. De vonk was direct overgeslagen. Hier werd op een typisch Hollandse manier gebouwd aan de toekomst. Nieuw land, in één lijn verbonden aan de geschiedenis. Uit de klei van het IJmeer opgetrokken en tegelijkertijd doordacht en strategisch ingedeeld. Een gevoel van wederzijdse herkenbaarheid moet overheerst hebben.

Een ander, niet te onderschatten, voordeel van IJburg is dat het perfect in het midden gelegen is tussen de regio Haarlem en 't Gooi, waar veel van de medewerkers en investeerders woonden. Ideaal om gasten te ontvangen of om als uitvalsbasis voor een bezoek aan het netwerk te gebruiken. ■

"HIER WERD OP EEN TYPISCH HOLLANDSE MANIER GEBOUWD AAN DE TOEKOMST."

Gevestigd zijn op een opgespoten eiland aan de rand van Amsterdam. Meer *Holland* dan dát lijkt onmogelijk.

AMSTERDAM

ADVIES VANUIT DE ONDERNEMER

Aan kennis heb je nooit genoeg. Vandaar dat Holland Capital veelvuldig gebruik maakt van haar netwerk aan ondernemers, bestuurders en specialisten, zoals zorgondernemer Jaap Maljers.

Zorgondernemer, mede-initiatiefnemer van *ZorgDomein* en voormalig mede-eigenaar van de *Bergman Klinieken* Jaap Maljers heeft een duidelijke match op de twee werkgebieden van Holland Capital: technologie en zorg. Maljers acteert zelf veelvuldig op het vlak waar die twee elkaar overlappen. Hij ziet in Holland Capital dan ook een ideale partner om mee in zee te gaan. “Als ondernemer heb ik veel door technologie gedreven bedrijven in de gezondheidszorg opgezet. Dat doe ik al bijna 30 jaar. Met die ervaring merk ik dat ik voor veel jonge mensen in een start-up of een scale-up een aantrekkelijke investeerder ben. Deels om de kennis en deels omdat ik een netwerk en geloofwaardigheid meebreng. Daarom vind ik het heel leuk om dat met Holland Capital samen te doen, omdat wij heel complementair zijn in wat we samen kunnen. Ik ben écht de ondernemer, heb een duidelijke visie. Daarnaast heb ik veel fout gedaan in mijn leven, dus heb ik die ervaringen om te delen. Wat mij in de samenwerking met Holland Capital gemoedsrust geeft is dat zij juist het formele deel goed regelen. Daardoor kun je ondernemerschap, visie en structuur koppelen”

Maljers heeft, naast een bedrijfsmatige, een persoonlijke klik met Holland Capital. “Ik ben een intuïtieve ondernemer. Dat betekent niet dat ik blindelings mijn gevoel volg, maar dat ik kijk of ik een connectie heb met de mensen en het gevoel krijg dat er respectvol met mijn gedachten wordt omgegaan. Dat gebeurt bij Holland Capital.” Stiekem kijkt hij dan ook met plezier uit naar de toekomst. “Ik zou het heel leuk vinden om nog een tijd op dezelfde voet verder te gaan. Mijn profiel voor de buitenwereld is duidelijk: ‘gezondheidszorg en technologie’. Vanuit dat oogpunt vind ik het leuk om mezelf sterker te positioneren, zodat ik niet alleen een aantrekkelijke partner ben vanwege mijn geld, maar ook vanuit mijn ervaring en mijn visie. En dat gebeurt. Het is een beweging die hier jaren geleden is ingezet en wat mij betreft nog vele jaren doorgevoerd mag worden.” ■

OVER JAAP MALJERS
Maljers is al meer dan 25 jaar ondernemer in de zorg. Daarnaast is hij ook als investeerder een grote katalysator van de ontwikkelingen in de sector. Zo stond hij aan de basis van o.a. Bergman Clinics, Plexus en ZorgDomein.

“WAT MIJ IN DE SAMENWERKING MET HOLLAND CAPITAL VEEL GEMOEDSRUST GEEFT IS DAT ZIJ JUIST HET FORMELE DEEL ONGELOOFLIJK GOED REGELEN.”

“EEN KLEINE DERTIG JAAR LATER HEEFT DIE PRETTIGE KENNISMAKING TOT EEN NIEUWE, SUCCESVOLLE SAMENWERKING GELEID.”

ONDERNEMER WORDT INVESTEERDER

Als investeringsmaatschappij wil je potentiële deelnemingen en investeerders aan je binden. Dat je jezelf niet hoeft te beperken tot één van die twee rollen, vertelt Harm-Jan Wessels.

Halverwege de jaren ‘90 maakt Harm-Jan Wessels, tegenwoordig general manager bij *Koninklijke Philips N.V.*, voor het eerst kennis met Holland Capital. *Applicare*, het bedrijf waar hij op dat moment mede-oprichter van is, krijgt vanuit Holland Capital een welkome investering toegewezen. “Uiteindelijk heeft dat een hoop voor ons mogelijk gemaakt. We hadden een mateloos vertrouwen in ons product, maar konden pas dankzij die investering enorm gaan groeien en hebben onszelf daardoor op de kaart kunnen zetten. Met als gevolg dat Applicare door General Electric gekocht werd.” Wessels geeft daarbij belangrijke zaken aan die hem zijn bijgebleven: “Wat mij destijds aansprak aan Holland Capital is de bedrijfsmatige kennis die men in huis had. Daarin verschilden ze met veel andere investeerders en konden ze daadwerkelijk meedenken over ons bedrijf. Natuurlijk heeft de verkoop hen ook wat opgeleverd, maar het ging vooral om ónze ontwikkeling.”

Een kleine dertig jaar later heeft die prettige kennismaking tot een nieuwe, succesvolle samenwerking geleid. Ditmaal met Wessels aan de andere kant van het traject. “Ik ben investeerder in één van de fondsen van Holland Capital en heb me net aangemeld voor een tweede fonds. De markt voor participatiemaatschappijen is vrij competitief. Het begint voor mij dan ook altijd met vertrouwen. Dat klinkt wat basaal, maar dat is het in de kern wel. Als je de mogelijkheid hebt om te kunnen investeren, dan wil je dat doen in de dingen die je zelf kent en begrijpt en met mensen die je vertrouwt. Dat is heel erg van belang in de afweging met wie je in zee gaat.” Daarnaast is er nog een onvermijdelijke match met de werkgebieden van Wessels, zo legt hij uit: “Holland Capital heeft ook een duidelijke focus op technologie en health. Dat past precies in mijn profiel, dus dan is die match ook vrij snel gemaakt. Uiteindelijk komt het neer op een combinatie van kennis en vertrouwen in de mensen en het segment. Veel ingewikkelder dan dat is het eigenlijk niet.” ■

OVER HARM-JAN WESSELS

Wessels is ervaren ondernemer en CEO met meer dan 25 jaar ervaring in de zorg- en software-industrie. Als ondernemer heeft hij internationale bedrijven opgebouwd die zijn overgenomen door General Electric (Applicare) en Philips (Forcare).

HET TEAM

kpn
QSight IT
BEST SMALL CAP DEAL
M&A
HOLLXND
VENTURE
esdec

BEDANKT

40 jaar Holland Capital was uiteraard niet mogelijk geweest zonder de samenwerking met een aantal belangrijke relaties. Middels dit dankwoord willen wij hen dan ook benoemen en tevens bedanken.

Te beginnen met alle teamgenoten die onze mooie organisatie hebben gemaakt tot wat we nu zijn. Hun tomeloze gedrevenheid, waterdichte kennis en enthousiaste ambitie om ondernemers vooruit te helpen, getuigen van een groot hart voor de zaak.
En uiteraard de investeerders die het al 40 jaar mogelijk maken om ons werk te kunnen doen. Zonder het vertrouwen dat zij ons schenken met hun investering zijn onze handen gebonden.
Dan zijn er nog de diverse adviseurs, raadgevers, banken en andere professionals in ons netwerk, van wiens kwaliteiten wij al jaren dankbaar gebruik mogen maken. Wij kunnen ons werk goed doen, omdat jullie op je eigen vakgebied excelleren en ons daarmee ondersteunen.
En ‘last but not least’ natuurlijk de 157 ondernemers die met ons in zee zijn gegaan. Het vergt moed, vertrouwen en goed ondernemerschap om samen met een nieuwe partner een grote stap met jouw onderneming te zetten. Wij zijn er trots op dat we deze mooie groeistappen samen met jullie mogen zetten.

Dank jullie wel! We kijken uit naar de volgende 40 jaar.

Team Holland Capital

COLOFON

TEKSTREDACTIE Roy van der Marel
ART DIRECTION & DESIGN Leonie Berkenbosch
FOTOGRAFIE Anouk de Kleermaeker

PRODUCTIE Grytsje de Jong
DRUKKER Van der Perk B.V
DTP Astrid Terpstra