

## Investeren Convent Capital

# Geldschietter helpt fabrikant van speeltoestellen met duurzaamheid

Hans Maarsen  
Amsterdam

Geld verdienen aan speeltoestellen op straat en een bijdrage leveren aan de verduurzaming van de economische orde. Het zijn twee doelen die prima kunnen samengaan, menen Dirk Hoorn en Maarten Meijnen, oprichters van de Amsterdamse participatiemaatschappij Convent Capital.

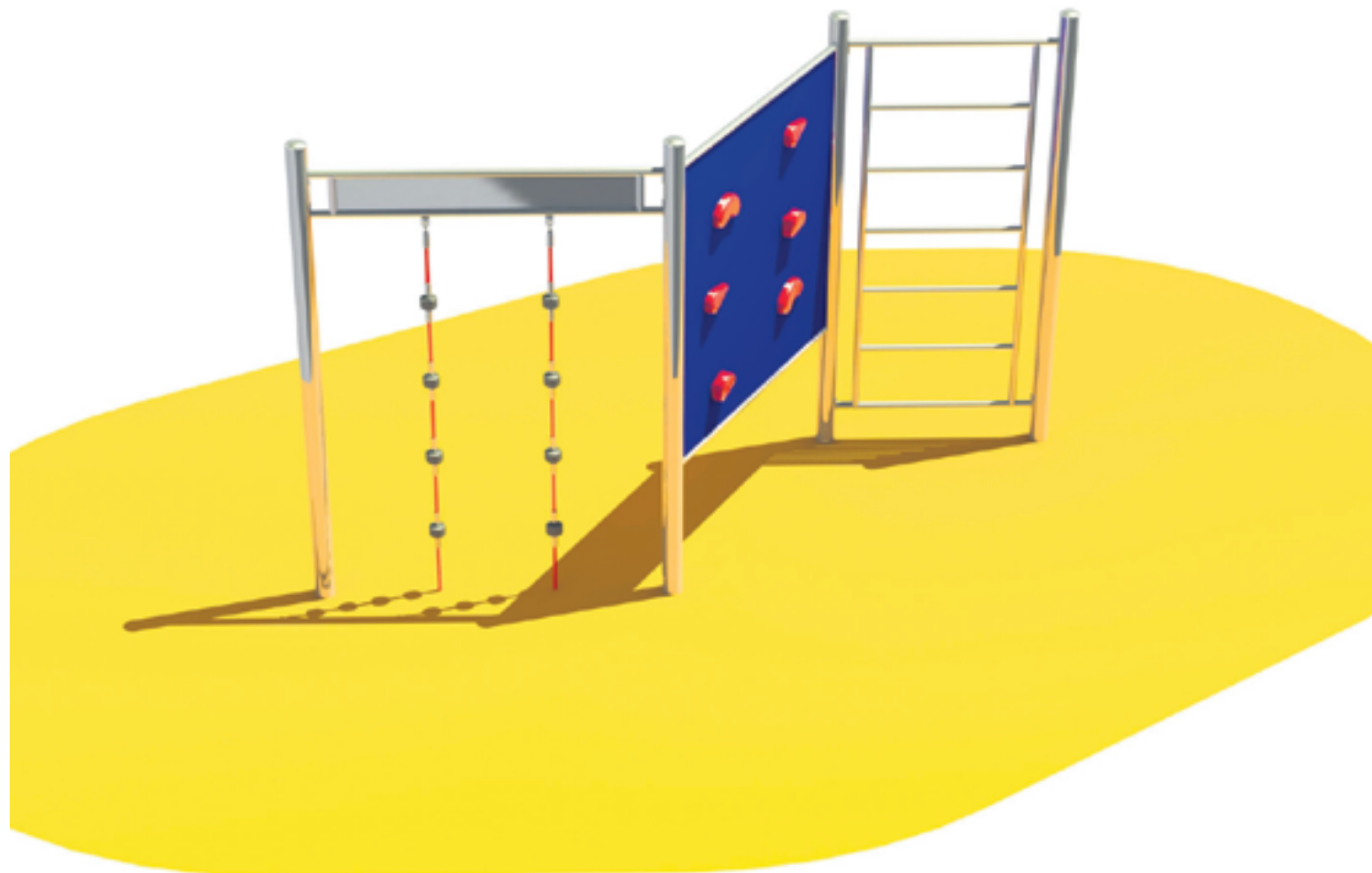
Het duo beschikt over een miljoenenfonds, waarvoor de basis is gelegd door de zakenfamilie Kloosterboer uit IJmuiden, groot geworden met de exploitatie van koel- en vrieshuizen. Het kapitaal is bestemd voor ondernemers die bereid zijn zo nodig hun bedrijfsvoering om te gooien voor een betere wereld. En die ook begrijpen dat ze daar zelf niet slechter van worden.

‘We steken alleen geld in bedrijven die ons geloof delen’, zeggen Hoorn en Meijnen. Zij weten hoe gemakkelijk ze kunnen worden versleten voor twee raskapitalisten die zich bezighouden met “greenwashing”. Want hoeveel geldschietters zijn er niet die een beetje investeren in schone technologie om zichzelf vrij te pleiten?

Verduurzaming is een onomkeerbare trend, waar iedere industrietak mee te maken krijgt, zegt Hoorn. ‘Veel ondernemers denken hierover na, maar hebben hulp nodig en missen het kapitaal.’

Dat is het geval bij Erma in Almelo, fabrikant van doelpalen voor sportvelden, dug-outs en voetbalkooien voor gebruik op straat. Met steun van geldschietter Convent heeft Erma in korte tijd twee acquisities gedaan. Na de inlijving van de failliete producent van straatmeubilair Respo is deze week IJslander in Oldebroek overgenomen, maker van speeltoestellen voor de openbare ruimte. Zo is een combinatie gevormd met 65 man op de loonlijst en een jaaromzet van € 10 mln.

Tot zover hanteert Convent een beproefde methode onder private-equityhuizen. Er wordt een bedrijf gekocht en samengesmeed met sectorgenoten om er een sterk geheel van te maken. Maar bij Erma moet meer gebeuren. Gemeenten, die als grote klant optreden, kampen met krimpende budgetten en spelen leveranciers tegen elkaar uit. ‘Dealers zijn prijsvechters geworden met een oubollige catalogus. Het is een weinig inspireren-



Een speeltoestel van fabrikant IJslander. Deze week is IJslander overgenomen door branchegenoot Erma, met steun van Convent.

de omgeving’, constateert Hoorn.

Het kan ook anders, stellen de investeerders. Zij willen via sociale media buurtbewoners betrekken bij de inrichting van sport- en speelplaatsen. Externe designers kunnen via community’s meedenken over het ontwerp. Ouders van kinderen mogen hun voorkeuren uitspreken. Als obesitas zorgen baart, kan de keuze vallen op fitness- en sporttoestellen. Worden de kinderen in de wijk ouder, dan zou het mooi zijn als klimrek en glijbaan plaatsmaken voor een voetbalkooi.

Dat is het verschil met gemeenten die aan het einde van het jaar hun budgetten opmaken en nog snel wat bankjes bestellen die tien jaar blijven staan.

**Buurtbewoners worden via sociale media betrokken bij de inrichting van speelplaatsen**

### Straatmeubilair Expansie

- Erma lijft deze week branchegenoot IJslander in
- IJslander is in 1996 opgericht door Dirk en Marjan IJskes
- Bemiddeling door Baker Tilly Berk Corporate Finance
- Koper betaalt circa vijfmaal brutobedrijfsresultaat
- IJslander in Oldebroek fabriceert straatmeubilair en speeltoestellen

In de nieuwe formule krijgen speeltuinen een ‘click and play’-systeem om snelle wisselingen van attributen mogelijk te maken. Zo ontstaat een pool van sport- en speeltoestellen waaruit de bewoners kunnen kiezen. In plaats van de apparatuur te kopen, kunnen gemeenten erover beschikken tegen een gebruiksvergoe-

ding. Erma blijft eigenaar en kan de toestellen aan het einde van de levensduur terughalen voor hergebruik van onderdelen.

De oprichters van Convent hebben hoge verwachtingen van dit concept. Zij zien de maatschappelijke winst — een doelmatiger inrichting van de publieke ruimte — samenvallen met bedrijfseconomische voordelen. Gemeenten die niet meer zelf hoeven te investeren in de speelterreinen gaan meer bestellen, is de veronderstelling. Erma kan met die grotere productie zijn bestaande werkplaatsen beter benutten en een hoger rendement boeken. Convent draagt zorg voor de noodzakelijke extra financiering. Want de jaarlijkse gebruiksvergoeding

**Doelmatiger gebruik van publieke ruimte gaat samen met bedrijfseconomisch voordeel**

voor de toestellen is lager dan de omzet die bij verkoop wordt verkregen.

Als de formule aanslaat, brengen Hoorn en Meijnen (beiden 35 jaar) hun droom dichterbij. De omzet van Erma kan in vijf jaar verdubbelen of zelfs verdrievoudigen. De investeerders kijken daarbij niet alleen naar de cijfers maar ook naar parameters die de verduurzaming uitdrukken, zoals het hergebruik van materialen. In ruil voor hun kapitaalbreng hebben ze zeggenschap, waarmee ze de onderneming kunnen aansporen tot meer creativiteit.

De financiers achter Convent mogen rekenen op een rendement van 20% per jaar. Hoorn: ‘We zijn idealist met een boerenverstand en verantwoordelijk voor het kapitaal van externe partijen.’

Convent houdt zijn participaties voor onbepaalde tijd. Er is geen dwang om snel te ‘cashen’. Meijnen: ‘Duurzaam investeren verdraagt zich niet met kortetermijndenken.’