

Henk Kellman: "In het algemeen gesteld ben ik goed in het weghalen van hobbels."

“Starters laat ik zo veel mogelijk links liggen”



Multimiljonair Henk Keilman verdient zijn vermogen door te investeren in bedrijven. Succesvolle investeringen zijn onder meer 2WayTraffic en Gloria Vanderbilt. Zijn meest recente investering betreft een bedrijf in wind-energie. Volgens Keilman de toekomst. Wat is het geheim achter zijn succes?

Henk Keilman, succesvol in investeren

Goed in timing

Eerste miljoen

"In 1986 ben ik begonnen met mijn trustbedrijf Holland Trust. Drie jaar later had ik mijn eerste miljoen in guldens binnen. Het is in de trustbusiness gebruikelijk dat je een succesfee ontvangt bij de grotere transacties. Op die manier heb ik langzaam een kleine reserve aan liquide middelen opgebouwd. Daar wilde ik mee gaan investeren, dus ben ik naast mijn trustkantoor begonnen met het opzetten van een investeringspoot. Eind jaren tachtig heb ik het trustkantoor verkocht en ben ik verder gegaan met mijn investeringsmaatschappij RIG Investments."

Eerste investering

"Mijn eerste investering was in een klein Amerikaans telecombedrijfje, Netsource, dat zo'n beetje bestond uit twee man en een halve paardenkop. Zij bedienden vanuit de VS de Europese markt met zogenoemde call-back diensten. Om een lang verhaal kort te maken: het bedrijf is in 1998 voor 1 miljard dollar door GTS overgenomen. Daar heb ik toen flink aan verdiend. Een andere succesvolle investering was die in Gloria Vanderbilt eind jaren negentig. Dat is een internationaal mode- en cosmetica-merk dat destijds op apegapen lag. Ik ben er in gestapt en vijf jaar later, in 2002, hebben we het voor veel geld verkocht."

Kwaliteit

"Op dit moment investeer ik in een stuk of twintig bedrijven denk ik. Maar het gaat

mij niet om de kwantiteit maar om de kwaliteit. Als het goede bedrijven zijn die voorbij komen, dan wil ik daarin investeren. Het maakt dan niet uit in hoeveel bedrijven ik op dat moment al participeer. Liever één goede investering dan vijf slechte. Gemiddeld investeer ik drie tot vijf jaar in een bedrijf."

Early stage fase

"Ik investeer voornamelijk in bedrijven in de early stage fase. Dat wil zeggen: bedrijven die wel al de technologie en het patent daarop hebben, maar die het nu moeten vermarkten. Op dat moment wil ik instappen, niet eerder, niet later. Starters laat ik zo veel mogelijk links liggen. Dat is een te groot risico. Alleen bij Dragon's Den ontkwam ik er niet aan, dat waren bijna allemaal starters. Ik investeer voornamelijk in branches als media, technologie, onroerend goed en duurzame energie. Branches waar ik absoluut niet in investeer zijn onder meer de luchtvaartindustrie, horeca en de zakelijke dienstverlening. Telecom laat ik tegenwoordig ook links liggen. Daar heb ik in het verleden veel successen mee gehad, maar de tijden zijn veranderd. Het is een veel moeilijker markt geworden."

Succesfactoren

"Ik heb een goed gevoel voor timing. Natuurlijk gaat het ook wel eens mis, maar over het algemeen genomen ben ik er op tijd bij. Een goede timing is van essentieel belang. Het is een verschil van succes of

falen als je er te vroeg of te laat bij bent. Voor een juiste timing kijk ik onder meer van microperspectief naar macroperspectief. Dat klinkt ingewikkeld. Het komt er op neer dat als je goed kijkt naar de macro-economische indicatoren je goed kunt inschatten wat er de komende jaren gaat gebeuren. Kijk bijvoorbeeld naar de beursontwikkelingen in de afgelopen tien jaar. Je hebt een bear (dalende koersen) en een bull markt (stijgende koersen), die heb je altijd. Het is alleen de vraag wanneer wat staat te gebeuren. Als je dat goed inschat, dan kan je daar op inspelen. Ik kijk onder meer naar de groei van de wereld-economie, prijsontwikkeling van grondstoffen, de kapitaal- en de financiële markten en de groeicyclus."

Foute investeringen

"Natuurlijk heb ik ook foute investeringen gedaan. Maar dat zijn momentopnames, daar leer ik weer van. Ik word er scherper en kritischer van. Ik ben wel eens te vroeg in een bedrijf gestapt. Gelukkig komt het niet vaak voor, maar ja het gebeurt wel eens. Als ik zie dat een investering fout loopt, zorg ik wel dat ik er weer op tijd uitstap. Het heeft in mijn ogen geen zin om te wachten totdat het misschien weer goed gaat. Dat kan nog wel tien jaar duren, dat kost je in de tussentijd veel geld."

Duurzame energie

"Mijn laatste grote investering is in Emergya Wind Technologies BV (EWT). ▶

Nederlands enige windturbinefabrikant. Ik ben er van overtuigd dat duurzame energie de komende jaren een ware revolutie ondergaat. Het staat nu nog in de kinderschoenen. Wereldwijd zijn er maar twaalf bedrijven actief op het gebied van windenergie. De productievraag komt dan ook uit alle delen van de wereld. Toen ik in 2006 in het bedrijf stapte hadden we een orderboek van circa 30 miljoen euro. Inmiddels zitten we rond de miljard euro. In maart 2008 brengen we het bedrijf in Londen naar de beurs. Het is een kapitaalintensieve industrie, er gaat veel geld naar onderzoek en ontwikkeling. Met het opgehaalde vermogen willen we dan grotere turbines gaan ontwikkelen. Ook willen we eventueel overnames doen om een verdere uitrol van onze business te versnellen."

Londen

"We hebben met 2WayTraffic en ook met EWT voor een beursgang in Londen gekozen omdat Londen het financieel centrum van Europa is. Ter vergelijking: Amsterdam telde dit jaar tot nu toe vijf beursgangen.

advertentie

Stijlvol woon/winkelpand.



Stevinstraat 186, Den Haag
Vraagprijs € 549.000 k.k.
Van Soest Makelaardij

Stijlvol en goed onderhouden herenhuis gelegen in de gezellige Stevinstraat, op directe loopafstand van winkels, zee en duinen met mogelijkheid van kantoor/praktijk/winkel/ van ca. 50 m² op de parterre! Indeling: entree, hal, deur naar kantoor/winkelruimte, keuken, toilet. Vanuit de keuken toegang tot zonnige tuin op het westen voorzien van ruime betonnen schuur met elektra. 1e etage: Lichte L-vormige woonkamer met mooie houten vloerdelen en openhaard. Luxe half open keuken voorzien van diverse inbouwapparatuur en kookeiland! 2e etage: Overloop, 2e toilet 2 slaapkamers en luxe badkamer met ligbad.

Inlichtingen op telefoonnummer:
 070-3262331

Potentie van een bedrijf

Bij de beoordeling van bedrijven let Kellman onder meer op de volgende factoren:

- Het moet een business zijn met voldoende groeipotentieel;
- Een bedrijf moet een internationale focus hebben; als een bedrijf alleen op de Nederlandse markt opereert, dan realiseer je nooit veel groei.
- Zijn de risicofactoren goed beheersbaar; ofwel, ben je meester van je eigen toekomst of word je bedrijfsvoering hoofdzakelijk bepaald door externe factoren?
- Kwaliteit van het management; wat hebben zij tot nu toe gepresteerd met het bedrijf. Dat is cruciaal. Een goed management kan in een slechte sector nog altijd succesvol zijn. Een slecht management kan er in een goede sector nog een puinhoop van maken. Het management moet ook de kunde hebben om zich snel aan te passen aan veranderende economische omstandigheden. Niet iedereen kan dat.
- Cijfers; ik kijk altijd naar de cijfers van een bedrijf. Wat is het cashgenererende vermogen van een bedrijf? Als een ondernemer pas over vijf jaar voor het eerst winst verwacht te maken stap ik niet in.



Londen 500. Dat zegt al genoeg. Bovendien zit in Londen alle expertise die je nodig hebt. Er zitten in Londen ook al meerdere bedrijven die actief zijn in duurzame energie. In Amsterdam nog niets. Dat maakt de waardering makkelijker. Bovendien is er in Londen meer geld in de markt beschikbaar, waardoor we meer geld kunnen ophalen."

Toegevoegde waarde

"In het algemeen gesteld ben ik goed in het weghalen van hobbels. Zo hadden we bij EWT bijvoorbeeld een claim van een Amerikaanse partij die beweerde dat het hun bedrijf was. Daar hebben we toen een juridische procedure tegen gevoerd. Dat doe ik dan, daar gaat enorm veel tijd in zitten. Verder ben ik goed in doen van overnames, het begeleiden van een beursgang en praten met investeerders. Maar eigenlijk verschilt mijn toegevoegde waarde per bedrijf. Er zijn ook bedrijven waar ik alleen in investeer en meer niet."

Nederlandse ondernemersklimaat

"Ik vind het Nederlandse ondernemersklimaat niet geweldig. Ondernemen in Nederland wordt totaal niet gestimuleerd. Het ontbreekt de overheid aan een dynamische visie. Neem bijvoorbeeld het ontslagrecht in Nederland. Dat is echt een draak, dat moet veel flexibeler worden. Met name ondernemers in het mkb zijn hier de dupe van. Ze nemen minder in dienst omdat ze er in slechtere tijden maar moeilijk van af komen. Vergelijk ook eens het aantal jongeren dat voor het ondernemerschap kiest. In Nederland ligt dat percentage op 5% tegenover 25% in de VS. De jeugd in Nederland kiest liever voor comfort en zekerheid, of wel voor de grote multinationals. Ik vind wel dat Nederland hier zo langzamerhand in doorslaat. En dat is jammer. Ondernemerschap vormt tenslotte wel de ruggengraat van de economie." ■

'Amsterdam telde dit jaar tot nu toe 5 beursgangen, Londen 500. Dat zegt al genoeg'