

Hendrik Veder wil wereldwijd expanderen

Tjabel Daling
Amsterdam

Het Amsterdamse investeringsfonds Active Capital heeft twee Zuid-Hollandse mkb-bedrijven overgenomen, het Rotterdamse Hendrik Veder en het in Moordrecht gevestigde RopeQuip. Hendrik Veder is in zijn nichemarkt een grote Europese speler in hijs-, sleep- en heftechniek voor de offshoresector, werven en rederijen. RopeQuip is een technische groothandel met een sterke marktpositie in de Europese staalkabelhandel.

Directeur Pieter de Ridder van Hendrik Veder zegt dat met de komst van het Amsterdamse private-equityfonds als grootaandeelhouder zijn bedrijf kan expanderen en internationaliseren. 'We kunnen nu autonoom groeien en

'Active Capital kan ons ook helpen om bij banken werkkapitaal te verkrijgen', zegt Pieter de Ridder

ook acquisities plegen. We willen verder Europa en de wereld in.'

In Rotterdam is Hendrik Veder een bekende naam. Het bedrijf bestaat al tweehonderd jaar. Het behoorde tot rederij Nedlloyd, maar had de afgelopen twee decennia andere grootaandeelhouders. Het nichebedrijf, dat vijftig medewerkers heeft en een jaaromzet van €15 mln tot €19 mln, is rond de Noordzee vooral gespecialiseerd in het inspecteren, testen, certificeren en onderhoud van installaties op locatie. 'Daar waar de offshore actief is, kom je ons tegen', zegt De Ridder, die al lange tijd actief is in de maritieme wereld en ook vaak als interim-manager heeft gewerkt.

De onlangs aangetreden directeur, die een belang van minder dan 5% in Hendrik Veder heeft, is zeer tevreden met de 'aanzienlijke investeringen' van Active Capital. Bedragen willen De Ridder en directeur René van der Velden van het private-equityfonds niet noemen, maar het gaat zeker om enkele miljoenen euro's. 'Active Capital kan ons ook helpen om bij banken werkkapitaal te verkrijgen', laat De Ridder weten.



Gecertificeerde staalkabels bij Hendrik Veder.

Zijn klanten zijn bedrijven als ECT, Mammoet, Heerema, Nobel en Saipem, terwijl ook incidenteel klussen worden gedaan voor bedrijven als baggeraar Boskalis en bodemonderzoeker Fugro. Belangrijkste concurrenten zijn het Franklin-concern uit Singapore en de Nederlandse bedrijven United Offshore en ERS.

De ambities van Hendrik Veder zijn groot, stelt De Ridder. Op korte termijn moet de omzet naar €20 mln stijgen en binnen vijf jaar

naar €40 mln. Maar dan moet er wel internationale expansie zijn: de klanten achterna en nieuwe klanten bedienen in nieuwe regio's. Plannen zijn er volop. De Golf van Mexico (bij Houston), de olie-rijke regio rondom de Azerbeidzjaanse hoofdstad Bakoe, Brazilië met zijn mega-investeringen in de olie-industrie, het Verre Oosten en het Midden-Oosten. De Ridder: 'In al deze gebieden willen we samenwerken met partners, er bedrijven overnemen of er eigen ves-

tigingen openen.'

Ook zusterbedrijf RopeQuip, dat een deel van zijn omzet van €15 mln tot €17 mln uit eigen vestigingen in het Verenigd Koninkrijk haalt, streeft verdere internationale expansie na. Het bedrijf uit Moordrecht wil verder het productassortiment verbreden tot bijvoorbeeld roestvrijstalen kabels. Hendrik Veder koopt veel staalkabels van het zusterbedrijf, waarna het eerste bedrijf voor certificering zorgt. De samenwerking tussen de beide bedrijven levert ook synergievoordelen op via de gezamenlijke inkoop van materialen.

Het investeringsfonds nam eerder de Brabantse machinebouwer Smit Ovens over, een belangrijke nichespeler in de wereldwijde zonnecelindustrie. Een succesvolle investering, omdat het bedrijf dit jaar een verdubbeling van de omzet verwacht. Van der Velden zegt dat zijn bedrijf meer investeringen wil doen in de maakindustrie en de sector van technische groothandels. 'We richten in 2012 een nieuw fonds op. Het geld betrekken we van vermogende ondernemende Nederlanders.'



Hendrik Veder wil wereldwijd expanderen