

Investeerder met horizon van decennia

Bolster Investment Partners staat voor een ander type investeerder. Een die zich met een minderheidsbelang op de lange termijn richt. "We helpen ondernemersfamilies om hun ambities te realiseren", zegt Mark van Rijn, naast Joost Bakhuizen en Michiel van Wissen partner bij Bolster.

Tussen een familiebedrijf verkopen of op dezelfde voet verdergaan, schuilt een vaak vergeten alternatief: het laten toetreden van een minderheidsaandeelhouder met een langetermijnfocus. Niet zelden krijgt Van Rijn een verbaasde blik terug als hij vertelt dat Bolster geregeld langer dan tien jaar in een onderneming participeert. En het bedrijf tijdens die periode ondersteunt en groei faciliteert. Vanwaar die koers? "We geloven er niet in een bedrijf op te poetsen en snel weer te verkopen. We verkiezen de samenwerking: we zoeken naar mogelijkheden om op lange termijn waarde te creëren."

Partnership

Voor zeventien dga- en familiebedrijven is Bolster aandeelhouder én actief partner. Zoekt een onderneming groeikapitaal voor een buy-and-build-strategie, wil een deel van de familie uitstappen of de dga zijn of haar vermogen diversificeren, dan biedt Bolster uitkomst.

Zo is het naast twee dga's al 22 jaar aandeelhouder in hightechbedrijf Tecnotion. Recenter werd een partnership gesloten met Jansens & Dieperink, te zien op de foto. Het bedrijf is al ruim 75 jaar de wereldwijde marktleider in grote aluminium silo's. "We bemoeien ons nooit inhoudelijk met het product of de dienst", zegt Van Rijn. "Het bedrijf blijft de specialist." Wel ondersteunt Bolster op strategisch en organisatorisch niveau. "Hoe kan het zich het best ontwikkelen en winstgevend

> Bolster Investment Partners



'WE HEBBEN EEN VOORLIEFDE VOOR B2B-BEDRIJVEN, ONDERSCHIEDENDE MARKTLEIDERS IN EEN NICHE'

groei realiseren? Of hoe realiseer je een overname? Samen met het management geven we de strategie vorm en ondersteunen we waar logisch en gewenst."

Geduld

Ondersteund door vermogende families verkeert Bolster in een bijzondere positie. "Onze kapitaalverschaffers begrijpen als geen ander dat groei en ontwikkeling om tijd vragen. Druk om snel te verzilveren is er niet." Van Rijn omschrijft de filosofie daarom met de woorden 'urgent patience'. Samen met zijn collega's voelt hij dagelijks de urgentie om doelen te bereiken, maar tegelijkertijd hebben ze een realistische kijk op de tijd die nodig is om te floreren. "Waarschijnlijk voelen we ons daarom zo thuis bij familiebedrijven. Net als zij denken we in periodes van tientallen jaren." <<



DEEL ONLINE



Joost Bakhuizen,
Mark van Rijn en
Michiel van Wissen