



Partner voor langetermijn-waardecreatie

Ondanks goede autonome groei, zagen de dga's van familiebedrijf Esschert Design uit Enschede dat versneld uitbreiden en verder professionaliseren meer toekomstbestendigheid zou bieden. Van alle geselecteerde investeerders sloot alleen de positionering van Bolster Investment Partners echt aan.

Sinds Esschert Design, b2b-groothandel in tuin- en natuurgereleerde producten, in 2018 de samenwerking met Bolster startte, kwam de organisatie in een stroomversnelling. Een tweetal strategische overnames, versteviging van de tweede managementlaag en de implementatie van een nieuw ERP-systeem zijn enkele voorbeelden van de stappen die zijn gezet. Aan deze ontwikkelingen én de keuze van de broers Arend en Gerard Mosterd, eigenaren Esschert Design, voor Bolster Investment Partners gaat een ruim dertigjarige geschiedenis vooraf. De start van het familiebedrijf gaat terug naar 1989. Toen begon mevrouw Mosterd, moeder van de broers, vanuit de 15e-eeuwse Twentse boerderij 'Het Esschert' met gedekte tafels op kasteelfairs en richting consumenten. In 1993 stapten Arend en Gerard in en startten vanuit deze basis een groothandelstak.

Autonoom en consistent

“Vanaf het begin lieten we eigen producten maken. Onze eerste kleine collectie in landelijke stijl met houten producten en keramiek geproduceerd door lokale ambachtsmensen sloeg gelijk aan”, vertelt Arend. “Dat viel samen met de opkomst van tuincentra die verbreding van het assortiment zochten. Onze stijl in combinatie met goede kwaliteit was een schot in de roos.”

Al snel lieten de broers Mosterd producten over de grens produceren. In 1994 kwam ook het Verre Oosten en met name China in beeld. “Dat gaf een kostenvoordeel waardoor we met grotere klanten, distributeurs en andere groothandels zaken konden doen. Dat resulteerde in een eigen kantoor in China in 2000, dat inmiddels is gegroeid naar een organisatie waar vijftig mensen werken.”

Tot 2015 groeide Esschert autonoom en consistent. Gerard: “We werkten volledig vanuit onze eigen kennis en ervaring. Voelde iets goed, dan gingen we ervoor. En toen kwamen we op het punt dat, wilden we echt toekomstproof zijn, onze organisatie substantieel meer omvang moest krijgen. Die stap wilden we graag zetten, maar tegelijkertijd realiseerden we ons dat er nog meer verantwoordelijkheid op ons af zou komen voor zaken als IT, HR en marketing.”

'BOLSTER ONDERSTEUNT WAAR NODIG, ZONDER BEHOEFTE AAN EEN VASTE PLEK AAN DE DIRECTIETAFEL'



Mark van Rijn (midden) met Gerard (l.)
en Arend Mosterd van Esschert Design

Strategische partner

“We zochten dus een strategische partner met ervaring bij familiebedrijven om ons te begeleiden bij overnames en de groei van onze organisatie”, vervolgt Arend. “Daarnaast wilden we werken aan de financiële toekomst van onszelf. Ons vermogen zat volledig in het bedrijf.” Deze werkwijze creëerde onafhankelijkheid, maar betekende ook weinig ervaring met bankfinanciering. Gerard: “Alle investeringen deden we vanuit ons eigen vermogen en het ging altijd goed. Met onze nieuwe groeistrategie stonden we voor veel onbekende aspecten. Dus ervaring met bankfinancieringen en extra bedrijfskundige kennis van investeringen en overnames konden we goed gebruiken.”

Groeivraagstuk

Bolster bracht waar Arend en Gerard behoefte aan hadden. De andere vijftien investeringspartijen waarmee gesproken is, waren kundig, maar zaten veelal op de lijn van ‘meerderheidsbelang’ en een

‘exithorizon’. En dat was nou net niet de bedoeling. Bolster is wél een langetermijninvesteerder én gespecialiseerd in minderheidsbelangen. Het ondersteunt sinds 1982 Nederlandse ondernemingen met name in de maakindustrie, dienstverlening en handel. Bijna alle ondernemingen waarin wordt geïnvesteerd vallen in de categorie dga of familiebedrijf. “Organisaties die een volgende stap gaan maken, hebben vaak kwaliteiten nodig die ze tot dan toe niet nodig hadden. Wij ondersteunen waar nodig en hebben geen enkele behoefte aan een vaste plek aan de directietafel. We zijn vooral partner bij groeivraagstukken”, vertelt Mark van Rijn, Partner bij Bolster. “Maar het gaat ook om de persoonlijke klik die je met elkaar moet hebben.”

Vooruitkijken

Bij Bolster waren ze onder de indruk van de systematische manier waarop de collectie van Esschert Design tot stand kwam. “Het is een modemerken met een volledig in eigen beheer ontwikkelde collectie. Om dat goed te positioneren zonder de eigen productie in huis te halen, heb je veel kennis en knowhow nodig. Hier kwamen zo veel capaciteiten bij elkaar en het zat zo goed en congruent in elkaar, dat wij er heel enthousiast van werden en een 50% aandelenbelang van de familie Mosterd overnamen.”

Gedurende het transactieproces diende zich al een praktijkcase aan: overname van het Deense Garden life. Het betekende een razendsnelle kennismaking met elkaar. In 2019 volgde de overname van de Nederlandse branchegenoot Nnice en effectueerden ze vanaf dat moment andere bedrijfsmatige aspecten. “We kijken alweer vooruit. Voorlopig blijven we met veel plezier samenwerken aan de toekomst”, aldus Arend. <<



DEEL ONLINE