



Rabobank

Case: Itho Group B.V.

Private Equity

Ontwerper, producent en verkoper van comfortverhogende en energiezuinige klimaatsystemen Itho zocht een partner om duurzaam te ondernemen. Met Rabo Private Equity, de participatiemaatschappij van Rabobank, was er meteen een click, vanwege het 'groene gevoel'. Uiteindelijk participeerde Rabo Private Equity voor 55% en het management voor 45%. Met Rabobank wil Itho nu verder werken aan onder meer het energieneutraal maken van woningen.

Bij de eerste buy-out in 2000 had het management van Itho, dat 18% van de aandelen verwierf, al de ambitie om er een ander bedrijf van te maken, met eigen ontwikkeling van energiezuinige klimaatsystemen. Tot die tijd kocht Itho (Internationaal technische handelsonderneming) dergelijke systemen in het buitenland in. 'Bij het importeren liepen we echter aan tegen de strenge Nederlandse regelgeving met betrekking tot energiebesparing,' zegt algemeen directeur Wim van den Bogerd, die al 25 jaar bij het in 1919 opgerichte bedrijf werkt. 'Voortsukkelen is niets voor ons. Dus startten we een eigen afdeling

'Aangetrokken door het groene gevoel'

productontwikkeling, waar jong talent – aangetrokken door het groene gevoel – de kans kreeg om nieuwe, milieuvriendelijke technieken en producten te ontwikkelen voor de klimaatbeheersing binnenshuis. We gingen met deze nieuwe producten de boer op, maar raakten ze niet kwijt tegen de prijs die wij in gedachten hadden. Daarom zijn we vijf jaar geleden in Etten-Leur ook met een eigen productiebedrijf gestart.'

Razendsnel produceren

Door slim ontwerp en flexibele arbeid is de kostprijs van het eigen productiebedrijf in Etten-Leur lager dan die van concurrenten in lage lonen landen. Van den Bogerd: 'Door een warmte terugwin unit zo te ontwerpen dat de circa 100 ingekochte componenten snel afgemonteerd kunnen worden, is de assembleertijd teruggedrongen van 3,5 uur naar 23 minuten. Dat is ook de doorlooptijd. Razendsnelle

Deal in zakformaat:

- **Waar:** Schiedam
- **Wanneer:** 10 augustus 2007
- **Wat was het probleem:** Itho was op zoek naar een sterke partij die wil participeren in de onderneming en die bereid is om toekomstige groei mee te financieren.
- **Welke oplossing is gekozen:** Rabo Private Equity nam een belang van 55% in Itho, het management verwierf de overige aandelen.
- **Wie waren erbij betrokken:** Itho Group B.V., Rabo Private Equity.



Case: Itho Group B.V.

productie en korte doorlooptijden maken het mogelijk om snel in te spelen op de vraag. Voor het eenvoudige werk huren we mensen in bij de sociale werkvoorziening, de ene week wat meer dan de andere. De flexibiliteit die we daardoor krijgen is nóg belangrijker dan de lage kosten. Importeren we een apparaat uit het Verre Oosten, dan moeten we al gauw rekening houden met 12 tot 15 weken leveringstijd. Onze eigen fabriek heeft een tijdshorizon van nog geen 10 dagen.'

De Groenbank

Grootaandeelhouder AlpInvest Partners (een toonaangevende private equity investeerder) gaf in de loop van 2007 te kennen dat het uit Itho wilde stappen. Het investeringsfonds waarin het belang van 80% in Itho was ondergebracht, liep namelijk af. 'Onze aandelen werden geveild,' zegt Van den

"Deze club past gewoon bij ons," zeiden wij meteen tegen elkaar'

Bogerd. 'De biedingen lagen dicht bij elkaar. Als directie kregen wij van AlpInvest de 1e keus. Een aantal bieders wezen we meteen af. Met tien gingen we een gesprek aan. We hadden al snel een voorkeur voor Rabo Private Equity, de participatiemaatschappij van Rabobank. Onder meer vanwege het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Daar praten ze bij Rabobank niet alleen over, daar geven ze ook invulling aan. Een tweede reden is dat Rabobank actief bezig is met duurzame energie. Denk aan de Groenbank - de grootste van Nederland. Aan de klimaat hypotheek en de groenfinancieringen, aan de financiering van windparken op zee. Het groene gevoel. "Deze club past gewoon bij ons," zeiden wij meteen tegen elkaar. Bovendien is Rabo Vastgoed de grootste projectontwikkelaar van Nederland. Die kan ons dus mooi helpen om nieuwbouwwoningen nóg energiezuiniger te maken.'

Leaseconstructie

Op 10 augustus 2007 werd de deal beklonken. Rabo Private Equity nam een belang van 55%. De overige 45% is in handen van het management. De volgende deal - het opzetten van een lease constructie - is dan al in de maak. Een staaltje creatief denken. Itho levert klimaatbeheersingssystemen, waaronder warmtepompen, voor nieuwbouwwoningen, maar blijft zelf eigenaar. Een bedrag van tussen de zes en de acht duizend euro (inclusief btw) wordt van de nieuwbouwprijs van de woning afgehaald en wordt omgezet in een leasebedrag, dat 25 jaar lang elk jaar wordt aangepast aan de consumenten prijsindex. De systemen worden goedkoop gefinancierd (1%-punt lagere rente) via de Groenbank. De eigenaar van de woning betaalt een vast bedrag, dat niet wordt beïnvloed door schommelingen in de prijzen van olie en gas. 'Ook hiervoor hebben we diverse biedingen naast elkaar gelegd,' aldus Van den Bogerd, 'en de leaseconstructie via Rabobank was verreweg het voordeligst.'

Energieneutraal

De nieuwbouwwoningen waarvoor dergelijke leasecontacten worden afgesloten, moeten nog worden gebouwd. De benodigde warmtepompen moeten nog





Case: Itho Group B.V.

worden geproduceerd. Een enorme groeimarkt opent zich voor Itho. Niet alleen in Nederland, maar ook daar buiten. Van den Bogerd, die zegt zelf over een groen hart te beschikken, is al weer verder. 'We hebben een flinke stap gezet in de richting van het energieneutraal maken van woningen. We zitten met

'Met Rabobank maken we onder meer woningen energieneutraal'

onze systemen inmiddels op een energie prestatie coëfficiënt (epc) van 0,4. Met behulp van windenergie en zonneenergie kunnen we de epc van nieuwbouwwoningen terugbrengen naar nul. Rabobank investeert in windenergie en kan ons dus wellicht ook daar mee helpen.'

Geïnteresseerd?

Neem contact op met uw accountmanager of de voor u dichtstbijzijnde vestiging van de Rabobank.

De belangrijkste kenmerken van de deal zijn:

- Secondary management buy-out, waarbij Rabo Private Equity 55% van de aandelen verwierf en het management 45%.

