

# ‘Juist nu moet je creatief zijn’

Voor Xence is het begeleiden van financieringstrajecten een middel om ondernemers te helpen bij hun groeistrategie. Autonome groei in combinatie met acquisities, vervolgens een exit en uiteindelijk de verkregen opbrengst weer opnieuw investeren in opportuniteiten: ‘Wij proberen de cirkel rond te maken.’

**W**e hoeven er niet om heen te draaien; bancaire financiering is op dit moment voor veel bedrijven een lastig verhaal, erkent *Guido Nienhaus*, managing partner van Xence, een klein gespecialiseerd financieel adviesbureau uit Amsterdam. Maar dat is voor hem geen reden om bij de pakken neer te gaan zitten. ‘Juist in deze markt kunnen wij onze toegevoegde waarde bewijzen door creatief te zijn en buiten de gebaande financiële paden te denken.’

## Reversed listing Novisource

Xence is een all finance advieskantoor dat haar klanten ondersteunt bij het oplossen van strategische kernvraagstukken op het gebied van corporate finance: van het ontwikkelen van de ondernemingsstrategie tot het ondersteunen bij fusies, overnames, financieringen of management-buy-out's. Als voorbeeld van ‘out-of-the-box’ denken haalt Nienhaus de recente *reversed listing* aan van Novisource, een aanbieder van interim-professionals op het gebied van business & ICT. Novisource (ca. 25 miljoen euro omzet, ca. 200 medewerkers) was op zoek naar middelen om in grootte de komende drie jaar te verdubbelen naar een omzet van 50 miljoen euro. Nienhaus vond een oplossing in een constructie die in Nederland nog maar zelden is gebruikt. Door het overnemen van de aandelen van het slapende beursfonds 1NOMij, verkreeg Novisource in februari 2014 een eigen notering aan NYSE Euronext Amsterdam. Vanuit deze beursnotering kunnen nieuwe overnames gemakkelijker worden gefinancierd, onder meer door het uitgeven van nieuwe aandelen. Twee maanden geleden heeft Novisource al een eerste ac-



Guido Nienhaus

quisitie gedaan met de overname van GRiP BI, een adviesbureau op het gebied van ‘big data’.

## Gelijkwaardige gesprekspartner

Naast de inventieve oplossing van het financieringsvraagstuk laat het voorbeeld van de *reversed listing* van Novisource ook zien hoe Xence met haar klanten omgaat. Nienhaus: ‘Bij ons staat de lange termijn en de klantrelatie centraal. Het begint uiteraard met een eerste opdracht, maar vervolgens zijn we vaak jarenlang aan een klant verbonden. We denken mee over de (groei)strategie, helpen bij de financiering of acquisities en vaak blijven we betrokken tot de uiteindelijke exit naar een strategische koper of een private equity partij. Vervolgens denken we mee over de wijze waarop de verkregen mid-

delen weer kunnen worden geïnvesteerd. Op die manier proberen we de cirkel rond te maken.’

Door zich daarnaast te specialiseren in een beperkt aantal sectoren, zit Xence volgens Nienhaus als een gelijkwaardige gesprekspartner bij haar klanten aan tafel. Focus ligt op de mens- en kennisintensieve sectoren zoals ICT, telecom, services, software/SaaS en healthcare. Daarmee onderscheidt het adviesbureau zich van veel andere corporate finance -spelers in de markt. ‘We kennen de markt en de spelers, we spreken dezelfde taal. Doordat we midden in het netwerk zitten kunnen we snel schakelen, een oplossing aandragen of een match tot stand brengen. Dat is onze kracht.’

Meer informatie [www.xence.nl/finance](http://www.xence.nl/finance)