

Juno dankzij family office door grens van 100 mln

29 oktober 2014
van onze redactie

Het in 2007 opgerichte Juno Investment Partners is door de psychologisch belangrijke barrière van 100 miljoen euro gebroken. De vermogensbeheerder die met Juno Selection Fund een succesvol Europees small en midcap fonds bestiert, dankt de doorbraak aan het toevertrouwde vermogen van een Amerikaans multi-family office.



Dat zeggen oprichters Frans Jurgens en Lennart Smits (foto) in een gesprek met Fondsnieuws. Het niet nader genoemde Amerikaanse family office - gevestigd in Memphis, Tennessee - heeft tientallen miljoenen aan Juno Investment Partners toevertrouwd. Het mandaat zal worden belegd in dezelfde strategie als het Juno Selection Fund.

Het tweetal heeft de verwachting dat het Juno Selection Fund de komende jaren kan doorgroeien naar een beheerd vermogen van meer dan 150 miljoen euro. Smits stelt dat het fonds met zijn strategie maximaal 250 miljoen euro kan beheren.

In het fonds beleggen sinds de lancering in 2007 meer dan honderd vermogende particulieren, enkele family offices, maar ook kleinere vermogensbeheerders - gemiddeld met 400.000 euro. 'De praktijk is vaak dat beleggers met relatief kleine bedragen beginnen en dan in korte tijd grotere bedragen bij ons uitzetten', zegt Jurgens. Jaarlijks komt ruim een derde van de instroom van bijstortingen. Volgens hem versnelt de mate van instroom de laatste jaren.

Forse outperformance

Het fonds, dat zich richt op beursgenoteerde Europese familiebedrijven met een marktwaarde tussen de 250 miljoen en 4 miljard euro, heeft de afgelopen jaren geplaneerd op de golven van de aandelenmarkten. Sinds de lancering in januari 2008 is een rendement behaald (per 30 september) van 113,3 procent. De afgelopen vijf jaar bedroeg het jaarrendement gemiddeld 13,5 procent en de laatste drie jaar versnelde de koerswinst tot gemiddeld 22,9 procent.

Op dit moment staat het fonds year to date nog op een koerswinst van iets meer dan 10 procent. Met deze resultaten blijft het fonds de benchmark, de Euromoney Smaller Europe Index, ruimschoots voor. In het fonds is ongeveer 50 miljoen direct belegd. De resterende 50 miljoen wordt door het management beheerd in discretionaire mandaten.

Jurgens vertelt dat het fonds zich op familiebedrijven richt, omdat zij doorgaans een lange termijnvisie hebben, gekant zijn tegen te veel vreemd vermogen en winst doorgaans herinvesteren in het bedrijf of in nieuwe activiteiten. Daarnaast focust men op een vrije kasstroom. De inefficiëntie van deze (deel)markten biedt volgens Jurgens ook kansen.

Kopen bij koersdalingen

'Koersdalingen zijn ons op gezette tijden ook niet onwelkom, omdat we weten dat de familie-eigenaren dan juist hun aandelenkapitaal via de beurs proberen te vergroten. Wij zijn op die momenten ook vaak kopers.'

Het Juno Selection Fund volgt 45 bedrijven. Belegd wordt op dit moment in twaalf namen en in een zeer uiteenlopend palet van bedrijven en sectoren, zoals lingerie, antilichamen, fotoboeken en theater- en concertkaartenverkoop.

Juno zoekt naar bedrijven die een markt hebben gecreëerd die moeilijk voor concurrenten te betreden is. De ondernemingen hebben een uniek product of dienst en zijn weinig gevoelig voor economische cycli. In de categorie van 250 miljoen tot 4 miljard beurswaarde vallen ongeveer 1500 bedrijven in Europa, zegt Smits.

Maar als je financiële bedrijven, cyclische en kapitaalintensieve bedrijven eruit laat, dan blijven er pakweg een paar honderd over. Daaronder zijn er maar zo'n 45 die ook nog uniek, voorspelbaar en zeer winstgevend zijn.

Familiebedrijf Van de Velde

Enthousiast is het tweetal over het Belgische familiebedrijf Van de Velde, dat onder meer linteriewinkels in Europa en de VS heeft. Oorspronkelijk verkocht het bedrijf haar producten alleen maar via derden. De expertise voor de winkels heeft Van de Velde deels verkregen door overnames, wat het rendement op het kapitaal de laatste jaren gedrukt heeft.

Het tweetal spreekt daarover met de directie, die bereid is ook met aandeelhouders de discussie aan te gaan over de geografische uitrol en de positionering. Jurgens denkt dat de onderliggende winstgroei kan versnellen.

Iets om nu wel rekening mee te houden, zegt Jurgens, is dat een van de actieve familieleden in het bedrijf, Herman van de Velde, zijn pensioen in het vooruitzicht heeft gesteld.

'We stellen ons steeds de vraag: wat kan er mis gaan de komende vijf jaar? Vaak is de grootste uitdaging het managen van de groei. Een snelle onderliggende groei legt namelijk grote druk op het bedrijf en op het personeel', zegt Smits. 'Daar kijken we nauwgezet naar.'

Afscheid van Zweeds farmaciebedrijf

Soms moet er dan ook afscheid worden genomen van een bedrijf waarin men belegd is. Dat geldt voor het Zweedse farmaciebedrijf Meda, dat een zeer grote overname in Italië doet. Hoewel Juno gedurende zeven jaar heeft kunnen genieten van een toenemende waarde en koers, acht zij het integratierisico te hoog.

Het management focuste op organische groei en dan past zo'n grote acquisitie niet in het strategische plaatje. Op het hoogtepunt stond het aandeel op 120 Zweedse kronen. Wij hebben het uiteindelijk tegen 98 verkocht. Dat was misschien iets te laat', zegt Jurgens.

Management- en performance fee

De managementfee bedraagt 1,2 procent en de performance fee is 10 procent, met een tweejarige high watermark. Wie binnen een jaar uitstapt, moet wel een 'boete' betalen. Het fondsmanagement belegt zelf mee.

Jurgens en Smits hebben een achtergrond bij Teslin, de door van Beuningen opgerichte small en midcap belegger. Jurgens werkte eerder als belegger voor zowel waarde als groeibeleggers als WP Stewart en Comgest.

Bron URL: <http://www.fondsnieuws.nl/nieuws/juno-dankzij-family-office-door-grens-van-100-mln>

© Fondsnieuws 2014