

De lessen van investeerder Maasbert Schouten

Investeerder en entrepreneur pur sang Maasbert Schouten (51) windt er geen doekjes om. Geld is niet zijn drijfveer, maar een instrument 'om leuke dingen mee te doen'. Interview met de CEO van MaasInvest over verleden en toekomst, over succes en tegenslag, over kansen en risico's. Opkomst, neergang en herrijzenis van een ondernemer in hart en nieren.

DOOR CHARLES SANDERS | BEELD MARK VAN DEN BRINK

Het ondernemen zat er al heel jong in. Op de lagere school, de kleine Maasbert moet tien of elf jaar jong geweest zijn, deed hij de onderwijzer en zijn klasgenootjes versted staan. "Meester, ik ben mede-eigenaar van Shell!", aldus Maasbert Schouten. Het hoongelach van de andere leerlingen en de gefronste wenkbrauwen van de docent pareerde hij met keihard bewijs. "Hier zijn de certificaten, verdiend met frambozen plukken!"

Schouten werd als het ware mét en – letterlijk – boven het geld geboren. Zijn vader werkte destijds als bijkantoorhouder bij de plaatselijke vestiging van de Rabobank in het Gelderse Wilp, het gezin woonde boven het bankfiliaal, en daar werd hij geboren. Op de middelbare school, toen leeftijdgenoten in de weekends uitgingen en inmiddels verhuisd naar het Betuwse Meteren, behaalde Maasbert zijn Assurantie B-diploma. Dat sociale leven telde voor hem niet. Zijn leven bestond uit werken, werken, werken...

'Je moet opvallen. Dus je moet het anders doen.'

Selfmade man, no-nonsense ondernemer, met een opmerkelijke loopbaan. Hij werkte als zelfstandige market maker aan de optiebeurs, was welgeteld zes weken field manager bij Budget Polis, in vaste dienst. Om op zijn 21e levensjaar voor zichzelf te beginnen. Met zijn gezin woont hij deels in een landhuis in Elst, onder de rook van Arnhem, deels in een appartement in de Amsterdamse Jordaan. Daar, aan de Bloemgracht, kocht hij zes jaar geleden het voormalige stulpje van glamourpaar Wesley Sneijder en Yolande Cabau van Kasbergen. Inclusief de complete, door binnenhuisarchitect Eric Kuster samengestelde, inrichting. Zakenblad Quote wist te onthullen dat Schouten 'op slag verliefd werd op die inboedel en dat hij – op wat glitterkussens na – amper iets in de woning veranderde'.

We spreken de CEO van MaasInvest in diens andere huis, in Elst, Gelderland. Aan de muren van zijn kantoor

prijken prominent een ingelijst diploma van de Harvard Faculty Club én – eveneens achter glas – het shirt van voetbalclub Vitesse, in de jaren dat de eredivisionist werd gesponsord door AFAB, het door Maasbert Schouten in het leven geroepen Amsterdams Financieel Advies Bureau. "Het idee voor AFAB werd geboren nadat ik in de zaterdageditie van De Telegraaf in de Speurdersrubriek al die advertenties van aanbieders voor consumentleningen zag staan. 'Dat kan ik ook, dat kan ik beter', dacht ik."

Zo bleek. AFAB, in eerste instantie gericht op bemiddeling in spaarplannen en later vooral gespecialiseerd in consumentleningen, groeide uit tot een reus in financiële dienstverlening. Het begon met joviale dagelijkse advertenties, alweer in die Speurdersrubriek van de Telegraaf, die Schouten op zijn kamertje uit zijn pen toverde. Want, aldus zijn strategie, je moet opvallen. Dus je moet het anders doen.

"Veel grote spelers haalden hun neus op voor consumentkrediet, omdat je op een lening maar een paar tientjes – toen nog guldens – per maand kon verdienen", aldus Schouten. "Maar ik was 21 jaar, had geen hypotheek, geen vrouw, geen kinderen. En ik werkte twaalf

uur per etmaal, van negen uur 's ochtends tot negen uur 's avonds. De telefoon stond al die uren roodgloeiend. Allemaal mensen die geld wilden lenen. Ze vertrouwden mij hun ziel en zaligheid toe. Na drie jaar verdiende ik 50.000 gulden per maand aan provisie, op mijn 24e kreeg ik een bod van 2,5 miljoen gulden op mijn bedrijf en was ik dus op papier al miljonair. Ja, omgerekend óók in euro's!"

Groter dan Dirk Scheringa

Daarna bleef het supersonisch snel gaan met AFAB én Schouten. Elke verdiende gulden, en later dus euro, vloeide terug naar zijn bedrijf. Ook nu nog is dat zijn tip richting beginnende ondernemers: verkas nog niet naar een exclusief kantoor, wacht met die dure leaseauto, blijf in je bedrijf investeren. AFAB verhuisde naar Amersfoort en zou uiteindelijk meer dan 1.000 werknemers tellen. Funders en banken stonden bij Maasbert Schouten op de stoep, smekend. Of hij geld wilde lenen voor verdere groei, voor nog meer M&A-transacties.

AFAB werd hoofdsponsor van FC Volendam. Toen die club degradeerde werden darter Raymond van Barneveld, het Nederlands Handbal Verbond, de Internatio-

nale Schaatsunie en eredivisieclub Vitesse gesponsord. Bekende commissarissen waren Jaap van Duijn en Willem Vermeend. “We waren heel groot geworden, groter dan Dirk Scheringa en diens DSB Bank”, aldus Schouten. “Ja, ook wij verkochten spaarplannen, later bekend geworden als woekerpolissen. We hadden een eigen bank, de Nederlandsche Disconto Voorschotbank. Tot de groep behoorden AFAB Geldservice en Consumer Finance Services Nederland.”

Maar nadat in 2009 de verkooppraktijken en het faillissement van DSB Bank de voorpagina's frequenteerden, kwam ook AFAB op negatieve wijze in beeld. Er zouden overeenkomsten zijn met het handelen door DSB Bank en de kredietbemiddelaar raakte in financiële problemen, mede door een schuldenlast, opgelopen door overnames. Bitter voor Maasbert Schouten: kort daarvoor had hij zijn bedrijf voor 350 miljoen kunnen verkopen. En in 2007, was er zelfs op een haar na een verkoopovereenkomst met een grote Britse private equity-speler voor een slordige 650 miljoen euro. “Het mocht niet zo zijn”, vertelt Schouten in zijn werkkamer in Elst. “Maar ik kijk niet terug in wrok, ik kijk liever vóóruit in optimisme en positiviteit.”

Het volgende hoofdstuk

Na het einde van het AFAB-avontuur werd Schouten gebeld door Paul van der Kraan, destijds algemeen directeur van voetbalclub Vitesse. “Ik bezat toen twintig procent van de aandelen Vitesse”, legt hij uit. “De club kon door allerlei tegenslag de spelerssalarissen even niet betalen, of ik voor een maand wilde bijspringen. Omdat mijn financiën door de perikelen bij AFAB ook bepaald niet meer top waren,

“Een goede investeerder heeft – in mijn optiek – vanwege alle opportuniteiten, weinig cash.”

besloot ik onder strikte voorwaarden een paar ton – zo ongeveer mijn laatste eigen geld en bedoeld voor mijn pensioenpotje – aan de club te lenen. ‘Als ik het binnen een maand niet terugkrijg, wil ik dat het wordt omgezet in de resterende 80 procent van de aandelen voor mij’, zei ik. En zo gebeurde het dus. Ze konden niet betalen en ik werd voor 100 procent eigenaar van Vitesse.”

Geluk bij een ongeluk, maar het betekende wél de zakelijke herrijzenis van Maasbert Schouten. Hij verkocht de eredivisieclub aan de tot dan toe volstrekt onbekende Georgiër Merab Jordania. Volgens zakenblad Quote leverde dat Schouten zo'n tien miljoen euro op. Zelf zegt hij: “Ik werd gebeld door Marcel Boekhoorn. Hij complimenteerde me met de deal. ‘Jij bent de enige die geld heeft verdiend aan een voetbalclub. Knap!’ Ik was gelukkig, ik had weer lucht, beschikte over fiches om leuke, zakelijke dingen mee te doen. En Vitesse? Als ik niet had bestaan, had die club nu ook niet meer bestaan!”

Rendementspotentieel in private equity

Na alle verwickelingen rond AFAB en Vitesse is Schouten onder de naam MaasInvest gaan investeren. En met succes. Ondernemers en vertegenwoordigers van fondsen die nu furore maken, stonden al aan het prille begin van hun succes bij MaasInvest op de stoep. Bijvoorbeeld Charly Zwemstra van Main Capital. Destijds – in 2012 – nog klein, nu een reus in PE-land. “Ik zat opeens in een heel ander vak, ben wat dat betreft autodidact”, vertelt Schouten. “En ik doe het helemaal alleen en met mijn eigen centjes, daar waar bijvoorbeeld family offices met hele teams werken. Ja, daar ben ik best trots op.”

Nog altijd werkt hij 70 uur per week, maar dat kan straks – als Schouten dat zelf écht zou willen – ook minder. “Omdat ik alleen opereer, ik wil geen 1.000 man personeel meer zoals destijds bij AFAB. Mijn doel bij het investeren is netto multiples van drie, in vijf jaar. Eén euro in – pak 'm beet – twintig jaar laten groeien tot 80 euro. Ik zie enorme opportuniteiten en als ondernemer wil je al die uitdagingen aangaan.”



MAASBERT SCHOUTEN

Functie CEO MaasInvest

Leeftijd 51 jaar

Woonplaats Villa in Elst, appartement in Amsterdam, penthouse in Playa de Palma, Mallorca

Gezin Getrouwd met Elise (“Wij ontmoetten elkaar nota bene bij de M&A Community, daar sloeg de vonk over”), vijf kinderen (23, 22, 18, 3 en 2 jaar)

Hobbies “Lezen over investeringen, uit eten gaan, een goed glas wijn.”

Sport Personal trainer, drie keer per week

Website waarmee de dag begint FD

Laatst gelezen boeken ‘Sywerts miljoenen’, ‘Mastering Private Equity’

Favoriete film ‘The Wolf of Wall Street’

Geïnspireerd door Marcel Boekhoorn. “Zó'n groot investeerder!”

Auto Lamborghini Urus

“Een goede investeerder heeft – in mijn optiek – vanwege die opportuniteiten, weinig cash”, vervolgt hij. “Ik focus op verstrekking van groeikapitaal en participaties in management buy-outs. Specifiek in MKB-bedrijven met ambitie. Startups staan voor zo'n anderhalf procent van mijn investeringen. Vanwege de risico's. Maar soms komt er toch iets interessants voorbij. Ik zit in zo'n 300 bedrijven – heel goed gespreid, geen vastgoed, niet beursgenoteerd – en vrijwel nooit gaat er één failliet.”

Somber over de toekomst – Oekraïne oorlog, gasprijzen, inflatie, supply chain problemen – is de topondernemer bepaald niet. “Toen Covid-19 losbarstte”, zegt hij, “had ook niemand dat snelle herstel voorspeld, maar 2021 zou een topjaar blijken. Natuurlijk heeft de consumentenmarkt te lijden onder de huidige hoge prijzen en het gebrek aan vertrouwen, maar tegelijkertijd zie je dat business to business goed doorloopt, dat enterprise software – de kurk waarop organisaties drijven – juist uitstekend gaat. Ik verwacht voor mijzelf in 2023 een hoger rendement, vergeleken met dit jaar. Herwaarderingen zijn eerder positief dan negatief, de rentestijging stabili-

seert, de inflatie zal afnemen, er is veel geld in de markt en onzekerheden, recessies en multiples zijn al ingeprijsd.”

Resumerend gaat het weer uitstekend met Maasbert Schouten, de rasondernemer. “Ik zag en zie heel veel continuïteit en rendementspotentieel in private equity en ben nu actief in 67-PE fondsen, geef als expert commentaar bij BNR, zit in de advisory boards van grote PE-partijen en ben juryvoorzitter van de M&A Awards voor smallcap deals. Positief beslissen over investeren, doe ik als de verhouding tussen risico en rendement optimaal is. Als dat vervolgens goed uitpakt, sla ik mezelf op de borst. Gaat het slecht, dan is het mijn eigen schuld. Ik, en niemand anders, zit immers op de bok. Als mijn onderbuikgevoel zeg dat iets goed is, maar de ratio is fout? Dan haak ik af. En naast die overheersende ratio, moet er een goede mix zijn tussen ondernemer en investeerder. Veel micro, weinig macro. Ik ben als die voetbalscout in een lange regenjas langs het veld, aan de zijlijn. Die wel, die niet, die weer wel. *Lessons learned?* Alles draait om een goede risico-inschatting, rendementspotentieel en ervaring.” ■