

Gemiddeld duurt het aantrekken van financiering drie tot zes maanden. Onder de huidige economische omstandigheden duurt het soms langer. HYET Sweet deed het met behulp van Zanders Corporate Finance beduidend sneller. Het bedrijf kon zich daardoor in een paar maanden ontwikkelen tot dé grote uitdager op de Europese markt voor suikervervangers.



# Sweet succes

HYET Sweet is een jonge leverancier van de zoetstof Sucralose. De in Breda gevestigde start-up van Leo Hokke (CEO) en Ad Timmermans (CFO) bestaat nog maar een paar maanden, maar levert de zoetstof inmiddels al aan diverse grote namen. "Ik loop tegenwoordig heel anders door de supermarkt", lacht Timmermans.

Sucralose werd midden jaren zeventig ontdekt door onderzoekers van de Britse suikerfabrikant Tate & Lyle. "De stof is zeshonderd keer zoeter dan suiker. Een kilo Sucralose vervangt zeshonderd kilo suiker", doceert Timmermans in zijn kantoor in Breda. "De stof wordt niet afgebroken in het lichaam. Er zitten geen calorieën in, je wordt er niet dik van en er

mogelijkheden en gingen de boer op. Met succes. Inmiddels telt de start-up al zes mensen, waaronder een verkoper in Frankrijk, en mogen ze al heel wat grote namen tot hun klanten rekenen. Dat varieert van Perfetti Van Melle, Danone, Nestlé Europe en Hak tot grote producenten van frisdrank en het huismerk van de Britse supermarktketen Sainsbury's. Al deze bedrijven zijn vooral heel gelukkig met het feit dat ze dankzij HYET Sweet niet meer zo afhankelijk zijn van de voormalig monopolist. Timmermans: "Ze hebben nu een second source supplier." Sinds de oprichting van de BV in mei 2008 heeft HYET Sweet al 20 ton zoetstof afgezet. Op dit moment is het bedrijf voor 2010 al verzekerd van de verkoop van 50 ton Sucralose, het equivalent van 30.000 ton suiker. "Niet slecht toch, voor zo'n jong bedrijf", zegt Timmer-

treedt geen tandbederf op." De markt voor suikervervangers groeit jaarlijks met ruim 30 procent.

Tate & Lyle, wereldmarktleider in de productie van ingrediënten op basis van hernieuwbare grondstoffen, had jarenlang het monopolie op Sucralose. Sinds 6 april 2009 mogen ook andere partijen deze stof produceren. Dat maakte de weg vrij voor de opmars van het Chinese JK Sucralose dat de stof onder de noemer JK Sweet op de markt brengt. Inmiddels is 'JK' na Tate & Lyle de grootste producent van Sucralose ter wereld.

## Chinese connectie

Ad Timmermans en zijn collega Leo Hokke hebben een sterk netwerk in China. Via hun Chinese connecties liep het tweetal tegen de 'Sucralose opportunity' aan. Ze kregen de gelegenheid om het product in Europa te gaan distribueren als strategische partner van JK Sucralose. Timmermans en Hokke, beiden gepokt en gemazeld in het internationale zakenleven, zagen de

mans met gevoel voor understatement. Naast Sucralose verkoopt HYET Sweet ook andere zoetstoffen. Het bedrijf wil op termijn voor maximaal 25 procent afhankelijk zijn van één leverancier.

## Financiering

Eens per maand komt de Sucralose per boot naar Nederland. Als er haast geboden is, kan het ook ingevlogen worden. Op het moment dat het poeder in Nederland arriveert, moet er afgerekend worden. Dat kan behoorlijk in de papieren lopen. Zeker in het begin. "Je moet de stof inkopen, meteen BTW aftikken en invoerrechten betalen. JK wilde in eerste instantie niet op krediet leveren. Vervolgens lever je aan een klant die in sommige gevallen pas over drie maanden betaalt. Het financiële beslag was behoorlijk. We hadden behoefte aan ongeveer 1,3 miljoen euro om dit bedrijf verder vorm te kunnen geven en Thin Capitalisation te voorkomen", vertelt Timmermans. "Er zat bovendien veel druk achter omdat we merkten dat de markt meer wilde dan we leveren konden. Het was enorm belangrijk dat we onze leverancier snel konden betalen, vlot konden leveren en de klant tevreden konden houden. Met behulp van Zanders Corporate Finance vonden we snel een investeerder met wie het klikte. Twee voortvarende jongens, niet te complex. We kunnen snel met ze schakelen, kort overleggen en gaan!"

HYET Sweet en de investeerder ontmoetten elkaar als gevolg van de Zanders Investor Circle (ZIC). Sander Oude Luttikhuis, Director

"HYET Sweet laat zien dat je als kleine speler de gevestigde marktorde op z'n kop kunt zetten."



## “Als financiële man doe ik dit misschien drie keer in m'n leven. Voor Zanders is dit dagelijks werk.”

bij Zanders Corporate Finance: “Het idee van de ZIC is dat we een podium bieden aan ondernemers die een kapitaal- of financieringsbehoefte hebben. Samen met de ondernemer schrijven we een business case en wordt de financieringsbehoefte onderbouwd. De ondernemer presenteert de case aan geïnteresseerde investeerders. Zanders Corporate Finance gaat vervolgens in op de financiële structuur. Na een korte introductie is er de gelegenheid vragen te stellen. Als men geïnteresseerd is, kan worden aangegeven voor welk deel men denkt mee te doen.” Voor HYET Sweet was het een bijzonder aangename manier om met financiers in contact te komen. “Mijn netwerk is groot, maar niet zo groot als dat van Zanders. Zij kennen de mensen en hebben de ingangen. Als financiële man doe ik dit misschien drie keer in m'n leven. Voor Zanders is dit dagelijks werk. Hun expertise is veel groter. Je kunt het loslaten en het komt goed. Er komt een Investor Circle. Er komt een mooie investement teaser. Je business case wordt kritisch bekeken. Zonder Zanders was dit allemaal veel moeilijker geweest.”

### Enthousiast handelsbedrijf

“We troffen een jong, enthousiast handelsbedrijf aan met veel kennis van de Chinese markt”, vertelt Corporate Finance Consultant Jan-Willem Roossink. Oude Luttikhuis: “Investerders en banken kijken natuurlijk sterk naar de managementparagraaf. En die klopte bij HYET Sweet. Het zijn twee ervaren mannen, echte ondernemers. Verder is het natuurlijk geweldig dat HYET

Sweet laat zien dat je als kleine speler de gevestigde marktorde op z'n kop kunt zetten.”

Nadat tijdens de Investor Circle het eerste contact gelegd was, ging het heel snel. Zanders zorgde voor de nodige begeleiding. Roossink: “Je houdt het proces in gang, zorgt dat partijen met elkaar blijven praten en onderhandelt een goede deal. Als er onduidelijkheden zijn, zorg je dat ze zo snel mogelijk besproken worden. Uiteindelijk hadden we voor het einde van juli de overeenkomst rond. Na circa twee maanden, gerekend vanaf de ZIC bijeenkomst, was de deal gedaan en had Hyet Sweet de beschikking over de financiële middelen.” Timmermans: “Die procesbewaking was heel prettig. Natuurlijk hadden we naar een grote wereldwijd actieve partij kunnen stappen. Die hebben misschien overal ter wereld contacten. Maar ze komen in een lokale markt nooit heel ver. Zanders wel. Voor Zanders is Nederland een groot dorp. Dat netwerk en die relaties vind je niet snel bij een ander. Dat komt niet omdat het zulke aardige mensen zijn. Dat komt omdat ze resultaat boeken.” <

Jan-Willem Roossink en Sander Oude Luttikhuis van Zanders ondersteunden Ad Timmermans (rechts) bij het vinden van financiering voor HYET Sweet.



▶ WILT U MEER WETEN OVER DEZE CASE OF DE ZANDERS INVESTOR CIRCLE? OF BENT U OP ZOEK NAAR FINANCIERING VOOR UW ACTIVITEITEN?

BEL SANDER OUDE LUTTIKHUIS, TELEFOON + 31 35 692 89 89,  
OF E-MAIL [S.OUDE.LUTTIKHUIS@ZANDERS.EU](mailto:S.OUDE.LUTTIKHUIS@ZANDERS.EU).