



En 2021, Lars Becker, Íñigo Urbón, Ricardo Mellado y Jules de Meeus lanzaron Henko Partners para apoyar el crecimiento y la internacionalización del low middle market en España y Portugal. En menos de tres años, la gestora ha invertido prácticamente en su totalidad su primer fondo de €70M en seis plataformas que ha impulsado a través de 9 add ons y ha puesto las bases para el fundraising de su Fondo II, un vehículo continuista que duplicará en tamaño a su predecesor y confirma la acertada tesis de inversión de Henko.

HENKO
PARTNERS



HENKO PARTNERS

TESIS DE INVERSIÓN CONFIRMADA

// Henko Partners nació hace menos de tres años, pero en este tiempo ha demostrado su tesis de inversión de apoyo a la empresa española en su internacionalización con un buen número de deals ¿Cuál es su enfoque?

Tenemos una filosofía de inversión basada en tres pilares principales: la especialización en sectores con fundamentales sólidos y claras expectativas de crecimiento, la apuesta por mercados fragmentados con espacio para implementar estrategia de consolidación y el trabajo con empresarios y equipos directivos con la ambición de

eleva sus empresas y lograr que sean referentes a nivel internacional. Preferimos tomar participaciones mayoritarias en compañías B2B. Una vez pactada nuestra entrada en el accionariado de una empresa, acordamos un plan de crecimiento orgánico e inorgánico con nuestros socios. Muy a menudo este plan incluye la expansión internacional a otros países claves de la UE.

// Su última operación ha sido la portuguesa Quadrante Engenharia, ¿Qué planes de expansión tienen para la firma?

Conocimos a los socios de Quadrante en 2022 y en verano de 2023 el deal estaba cerrado, sujeto a completar las condiciones precedentes típicas pre closing. Nos convenció la calidad del equipo fundador y su motivación para acelerar el crecimiento internacional de su empresa. El proyecto que hemos definido con los socios de Quadrante es crear una ingeniería de referencia a nivel internacional especializada en sostenibilidad con presencia relevante en Europa y EE.UU. Por lo tanto, el crecimiento inorgánico seguirá esta línea, empezando con varias adquisiciones en España y Portugal durante 2024. A partir de 2025 también vamos a estudiar adquisiciones en el mercado estadounidense.

// También en el mercado luso han adquirido Link, líder en servicios IT en la Portugal, ¿Qué les ha atraído de esta compañía?

El sector IT es uno de los verticales que llevamos años trabajando con la ambición de implementar un plan de consolidación a nivel europeo. En España no habíamos conseguido encontrar la plataforma que nos encajase y Link cumple todos los requisitos necesarios para liderar un proyecto de estas características: un equipo directivo muy calificado con experiencia internacional,

siendo uno de los principales players en Portugal, organización madura con capacidad de asumir procesos de integración y visión de crecimiento compartida con el equipo directivo.

// Entre sus inversiones más avanzadas está Astrum CRO, el grupo creado a partir de la compra de BioClever y las integraciones de PopsiCube/MissionTEC, BlueClinical y Pharmalog, ¿Cómo están construyendo este grupo?

Cuando invertimos en BioClever, germen de lo que es Astrum hoy, lo hicimos con la clara convicción de crear un grupo referente a nivel europeo en servicios de investigación clínica. Antes de cerrar la operación comenzamos a trabajar en un plan de adquisiciones enfocado en la expansión a las geografías clave de Europa, completar el portfolio de servicios e incorporar talento de primer nivel. Las inversiones realizadas hasta la fecha siguen esta estrategia y nos han permitido tener una presencia relevante en Alemania, Francia, Portugal y España, países clave para la investigación clínica, así como reforzar el portfolio de servicio con nuestra propia unidad de Fase I hospitalaria en Porto o experiencia en ensayos clínicos descentralizados. Esto lo estamos construyendo gracias a equipos humanos de muy alto nivel en las compañías adquiridas, complementados con ejecutivos que hemos incorporado al proyecto con experiencias muy relevantes en esta industria.

// También cuentan con el control de Revery, ¿Cómo se produjo su entrada en la compañía sevillana?

Tenemos bastante experiencia con inversiones en el mundo renovable y cuando conocimos a Revery en 2021 nos gustó desde el primer mo-

“ Ya hemos registrado Henko II en la CNMV y durante 2024 vamos a lanzar el proceso de fundraising con un tamaño objetivo de €150M ”

mento. La compañía se dedica al asset management, operaciones y mantenimiento de parques eólicos y fotovoltaicos. Es un modelo de negocio atractivo con facturación muy recurrente y Revery destaca por su alto grado de especialización técnica en el sector eólico y fotovoltaico, los contratos multianuales que posee con los principales asset owners a nivel global y un equipo muy profesional. El crecimiento del sector renovable no solamente ha producido mucho crecimiento en los mercados donde Revery ya tenía presencia, sino que también nos empujó a entrar en mercados nuevos, como Brasil, Italia y Perú. Además, de cara al futuro, también estamos considerando la entrada de la compañía en EE.UU.

// Defeder Alcolea es otra de sus inversiones más destacadas. En ella, han incluido Osofos, ¿Qué plan estratégico están desarrollando en esta compañía?

La agricultura está viviendo una profunda transformación enfocada en hacerla más sostenible a largo plazo sin perder la eficiencia en la producción y los fertilizantes orgánicos, así como otros productos para la regeneración de suelo, van a jugar un

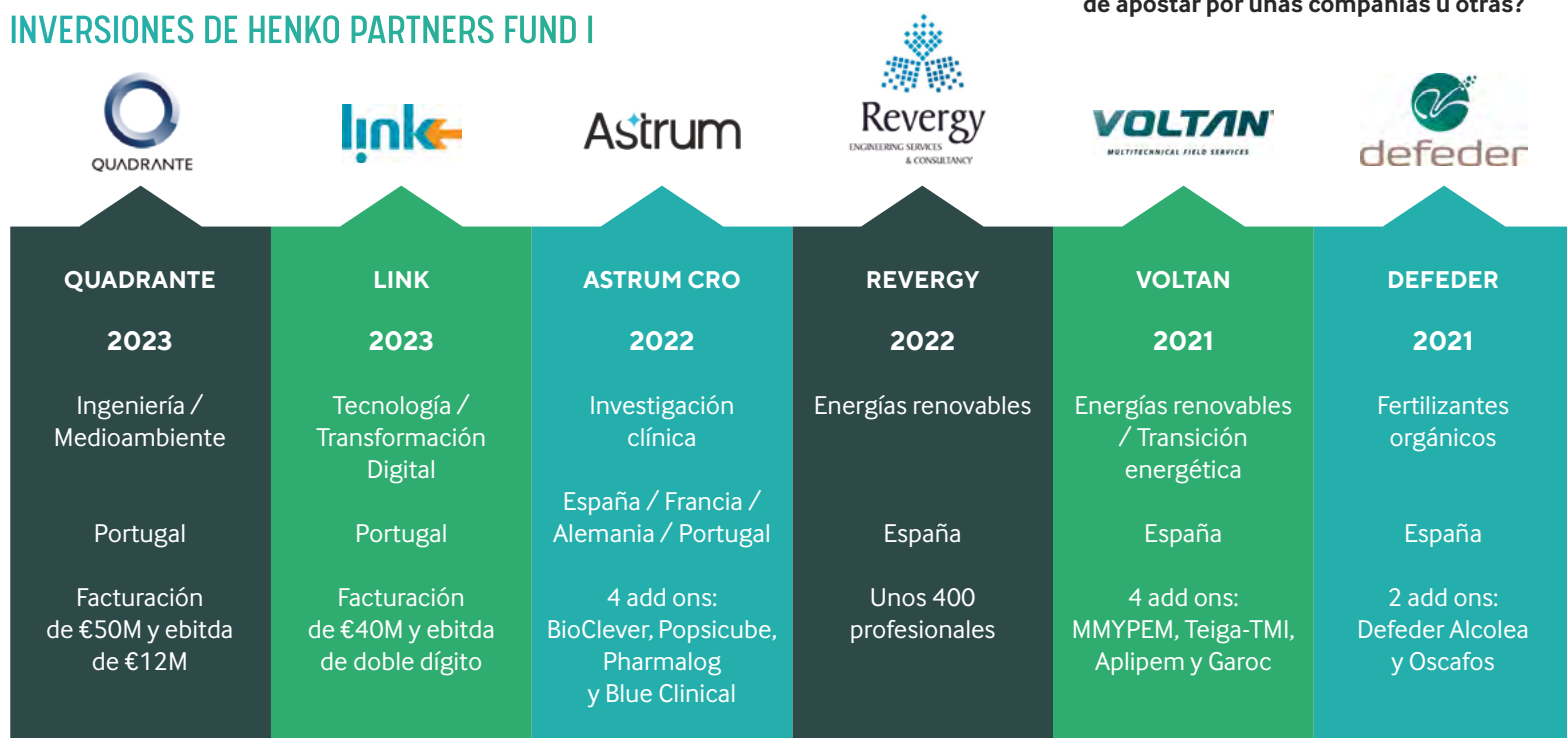
papel clave en este cambio. Defeder es una de las compañías relevantes a nivel europeo en este nuevo segmento y, junto a los fundadores y equipo directivo, hemos trazado un plan de inversiones y adquisiciones para consolidar nuestra posición de liderazgo. Este plan ha pasado por inversiones relevantes para aumentar y automatizar nuestra producción en España, así como adquirir nuevas capacidades (caso de Osofos) o mejorar nuestra entrada en otros mercados (caso Calcisol para el mercado de Francia). Este año esperamos seguir con este plan con adquisiciones fuera de España.

// Entre las primeras inversiones del fondo se encuentran las firmas gallegas MMYPEM y Teiga-TMI, que se han unido para crear Voltan, un grupo que ha integrado compañías como Garoc y Aplipem ¿Cómo se desarrollaron estas operaciones?

Las transacciones siguen un plan estratégico que busca consolidar la posición de Voltan en toda la cadena de valor del sector energético (desde la generación hasta el transporte y la distribución). Tanto Aplipem como Garoc han sido adquisiciones estratégicas para reforzar las capacidades existentes (en el caso de Aplipem, las puestas en marcha eléctricas) y entrar en nuevos mercados (con Garoc, en el segmento de subestaciones y líneas de alta tensión). Desde Henko seguimos creyendo en el recorrido que la industria energética tiene en el largo plazo, por lo que estamos encantados de acompañar a nuestros socios en Voltan en este proceso de consolidación sectorial. En los próximos meses queremos incorporar más empresas en el proyecto. Voltan hoy en día ya es una empresa muy internacional, con experiencia en muchos países en Europa, Latinoamérica y África. Para fortalecer nuestra presencia internacional, estamos ahora estudiando la adquisición de empresas en Europa.

// ¿Qué factores tienen en cuenta a la hora de apostar por unas compañías u otras?

INVERSIONES DE HENKO PARTNERS FUND I



Fuente: Capital & Corporate



¿Están encontrando un buen deal flow?

Tenemos el foco puesto en cuatro grandes verticales que pensamos tienen dinámicas de crecimiento estructurales: salud (servicios sanitarios y farmacéuticos), tecnología, sostenibilidad -y energía- y automatización industrial. Dentro de los verticales en los que estamos especializándonos hay mucho dinamismo, por lo tanto, el volumen de actividad de M&A es alto. Y como llevamos años trabajando nuestros sectores claves, nuestra red de contactos cada vez funciona mejor con la identificación de empresas interesantes. Buscamos empresas con equipos con ganas de seguir construyendo proyectos de crecimiento, con exposición internacional y que busquen la excelencia en el desempeño de su actividad.

// Uno de los puntos comunes de su portafolio es el marcado carácter internacional, ¿La posibilidad de impulsar un proyecto de crecimiento internacional es básico para Henko?

El equipo de Henko tiene un perfil bastante internacional por lo que es, en cierto modo, natural que busquemos como vía de crecimiento mercados en el norte de Europa y América. No es condición "sine qua non" pero nos sentimos muy cómodos con este perfil de proyectos y entendemos que en la mayoría de los casos suele incrementar la probabilidad de éxito de los mismos y el valor de nuestras compañías.

// Su estrategia de inversión se centra en el mercado español y portugués, ¿Tienen partidas concretas destinadas a los dos países? ¿Están abiertos a invertir en otros mercados?

Como plataforma de entrada hasta la fecha siempre hemos invertido en Iberia. No tenemos partidas concretas destinadas a España o Portugal, pero solo por el tamaño del mercado España siempre va a tener un peso más relevante. Entre las últimas compras de add ons, también hemos hecho adquisiciones en Francia y Alemania.

“ El tamaño de compañías en las que invertimos en el momento de nuestra entrada suele estar en un rango de €2M-€6M ”

Actualmente estamos viendo oportunidades en otras regiones y países en Europa, como Benelux, Polonia, Italia y Escandinavia. Creemos que el M&A es una palanca clave para acelerar el crecimiento internacional de nuestras participadas y vamos a seguir en esta línea.

// Han completado varias inversiones directas desde su primer fondo, ¿Cuántas inversiones más esperan cerrar a través de este fondo? ¿En qué tickets medios se mueven?

Hemos invertido en 6 plataformas, que van a ser las que conformen el portafolio del fondo I. Hasta la fecha hemos realizado 9 adquisiciones para complementar las distintas empresas del portafolio y esperamos seguir creciendo inorgánicamente en todos los proyectos. El tamaño habitual de compañías en las que invertimos en el momento de nuestra entrada, en términos de ebitda, suele estar en un rango de €2M-€6M, pero la verdad es que hemos ejecutado transacciones con un ebitda menor y con ebitda mayores. Nuestro foco es sobre todo en el potencial de empresa.

// ¿Tienen en mente empezar a avanzar en la rotación de cartera? ¿Están percibiendo interés en el mercado por sus activos?

El portafolio es todavía joven, apenas llevamos dos años invertidos en las primeras plataformas en las que entramos, pero es cierto que algunas de nuestras compañías están empezando a generar

interés en el mercado. A corto plazo no tenemos planeado dar salida a ningún activo.

// Su primer fondo Henko Partners I alcanzó su final closing con €70M en pocos meses, gracias a la buena acogida en el mercado, ¿La experiencia del equipo de Henko fue determinante para completar con éxito la captación de su fondo debut en tan poco tiempo?

Levantar un primer vehículo siempre es complicado, aunque exista una gran liquidez en el mercado, más aún en un momento marcado por la pandemia y la incertidumbre que generó, pero estamos muy satisfechos con la acogida que tuvo en el mercado. Creemos que se dieron 2 factores que contribuyeron a que el fundraising de Henko I tuviese esa buena acogida: una propuesta de inversión diferenciada y la suerte del principiante. Contar con éxitos previos siempre es un plus, tanto a la hora de poner en marcha la gestora como de entrar en nuevas empresas. Para completar el fundraising del fondo han ayudado las credenciales previas con las que contábamos. Para el closing de este primer fondo, contamos con el apoyo de una base inversora compuesta principalmente por inversores institucionales europeos y empresarios españoles que confiaron en nuestro proyecto.

// Están trabajando ya en su segundo fondo, ¿seguirá una estrategia continuista?

La estrategia de inversión del fondo I ha funcionado muy bien y, por ello, vamos a seguir con la misma estrategia para el fondo siguiente. De momento, ya hemos registrado Henko II en la CNMV y durante 2024 vamos a lanzar el proceso de fundraising con un objetivo de €150M, lo que supondría duplicar el tamaño del primer vehículo.

// A lo largo de este tiempo también han incrementado significativamente su equipo, ¿Su objetivo es seguir creciendo en estructura?

Nuestra estrategia de buy and build requiere muchos recursos para ejecutar el número de transacciones anualmente. En 2023, hemos adquirido 9 empresas y hemos incorporado a 10 nuevos directivos, así como a 5 nuevos miembros de los Consejos de nuestras participadas, pero, como el portafolio está creciendo, vamos a incorporar más recursos durante 2024.

// El volumen del sector se ha contraído en 2023, pero se prevé una reactivación de la actividad en los próximos meses, ¿Cómo están viendo el mercado? ¿Cuáles son sus perspectivas para 2024?

Para nosotros, la verdad es que 2023 ha sido un año con mucha actividad, pero puede que esa tendencia no sea representativa del mercado, ya que somos un fondo muy pequeño y enfocado en pocos sectores. Esperamos continuar en 2024 con un nivel de actividad parecido o aún un poco más elevado comparado con años anteriores, y por ahora pinta bien. Este ejercicio queremos incorporar a dos plataformas nuevas en nuestra familia de participadas. Además, seguiremos creciendo inorgánicamente en casi todas las participadas, con adquisiciones dentro y fuera de España. &



Pie de Foto de Equipo: Sentados de izq. a drcha., José Castellote, Ricardo Mellado, Lars Becker, Vanesa Valentín, Jules de Meeüs, Íñigo Urbón y Pablo Oberhofer. De pie, Pablo Fernández y Rodrigo Serrano.