

Bert de Groot en Alain Deshayes vormen de directie van het bedrijf BGN Net ICT Specialisten BV. De onderneming bestaat meer dan 10 jaar. De werkzaamheden bestaan primair uit het implementeren en beheren van hard- en software en het op contractbasis verzorgen van IT-onderhoud voor bedrijven in het midden- en kleinbedrijf. Tevens worden diensten verleend op het gebied van consultancy, projectmanagement, VoIP-telefonie, beveiliging en dataopslag. Het bedrijf opereert landelijk, waarbij de aansturing geschiedt vanuit de locatie Almere.

Credion Flevoland realiseert groei ICT-bedrijf middels match investeerder



Alain Deshayes, Peter van der Meer, Marinus Dogterom en Bert de Groot

Ondernemerschap in combinatie met gedrevenheid, enthousiasme en passie voor het werk heeft de onderneming gebracht waar ze nu staat. Middels de nodige ups en downs is het bedrijf met 13 personeelsleden opgeklommen naar, voor de branche, prima omzet- en winstcijfers.

Plannen groei onderneming

De onderneming stond op het punt om een flinke groeispurt te maken, mede dankzij uitbreidingen in server- en applicatiehosting en VoIP-telefonie. De huisbankier zag echter geen mogelijkheden om de relatie bij deze groei te helpen en daarom werd de hulp van Credion ingeroepen. Bert de Groot kent Marinus Dogterom van Credion Flevoland uit het netwerk en een gesprek volgde. Marinus Dogterom vertelt: "Na een grondige analyse constateerde ik dat het bedrijf de toekomstplannen in eigen beheer niet optimaal zou kunnen uitvoeren. Bovendien zou het bankwezen in deze tijd niet open staan voor deze

vooruitstrevende strategie. Daarom ben ik op zoek gegaan naar een investeerder, die de gewenste toegevoegde waarde zou kunnen leveren."

Investeerder

Peter van der Meer van Magnum Opus Investments BV werd aan tafel gebracht en diverse gesprekken volgden. Enerzijds voor een wederzijdse aftasting en het winnen van vertrouwen. Anderzijds om de plannen uit te kristalliseren en richting te geven aan de toekomst. Genoemde investeerder kent, door zijn jarenlange ervaring als ondernemer, de klappen van de zweep. Hij heeft affiniteit met de ICT-branche en vele contacten in die wereld. Peter van der Meer legt uit: "Ik ben een strateeg en zag vrij snel de mogelijkheden om met behulp van mijn kennis en kunde deze onderneming versneld uit te bouwen. Ik wil de problemen hierbij optimaal aanpakken en de aanwezige kansen benutten. Een goede persoonlijke klik met de aandeelhouders is hierbij een essentiële voorwaarde."

Sale- & Leasebackconstructie

Naarmate de tijd vorderde werd het voor de betrokken partijen steeds duidelijker in welke richting de oplossing gezocht moest worden. Het pand in eigen beheer zou middels een sale- & leasebackconstructie verkocht worden aan de investeerder en vervolgens door de onderneming teruggehuurd worden. De investeerder zou tevens een minderheidsbelang in de onderneming verkrijgen. De beschikbaar gekomen gelden kunnen vervolgens worden aangewend als groeikapitaal en voor de aflossing van leningen.

Er werd overeenstemming bereikt over de prijs en de te hanteren voorwaarden. De deal was een feit. In goed overleg met alle partijen (inclusief de accountants) werden de nog aanwezige hobbels weggemasseed.

Conclusie

De heren De Groot en Deshayes concluderen: "We hadden even tijd nodig om aan het idee te wennen, maar zien uiteindelijk wel de toegevoegde waarde van de constructie. De balans kan worden geschoond, hetgeen een positief effect heeft voor de toekomst. Banken zullen anders tegen ons bedrijf gaan aankijken. Tevens kunnen we op deze manier de gewenste plannen realiseren en kan Peter Van der Meer ons strategisch adviseren. We zijn tevreden over de werkwijze van Marinus Dogterom. Hij heeft het mogelijk gemaakt om te komen waar we nu zijn. Nu kunnen we onze aandacht richten op het verder professionaliseren van de onderneming en onze toekomstplannen ten uitvoer brengen."



Credion
Edvard Munchweg 18
1328 MA Almere
Tel (036) 545 05 00
Fax (036) 523 11 76
E-mail flevoland@credion.nl
Internet www.credion.nl