

MKB INSIDE

DE NIEUWSBRIEF VOOR MKB-BELEGGERS

Nieuwe participaties

Dynamo Investor Portal

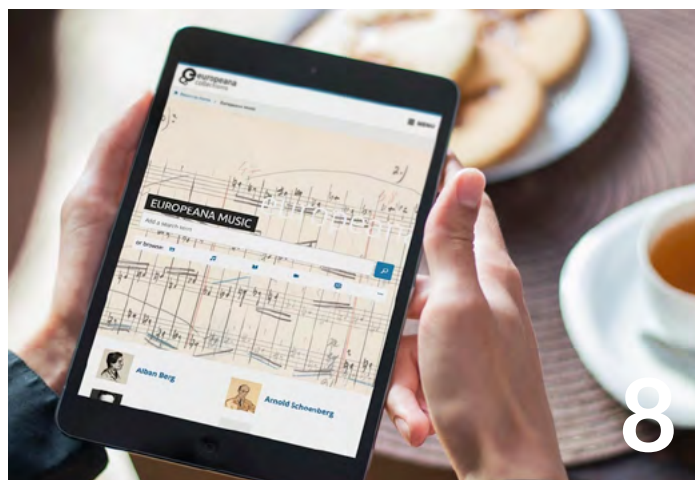
Toegang tot
Private equity markt

office
building

UP

In dit nummer

Voorwoord.....	3
Partner in resultaat.....	4
Markttrend: verschuiving naar een digitale economie	5
Bel Impex: nieuwe participatie in groothandel groente en fruit.....	6
Busy Machines: nieuwe participatie in softwareoplossingen	8
Hotelkamerveiling.nl: nieuwe participatie in online vakantieveilingen	10
Toegang tot de Private equity markt	12
Investeren in onderliggende waarde	14
Informatievoorziening voor beleggers: het MKB-Infoportaal wordt Investor Portal, powered by Dynamo Software.....	15





Geachte lezer

Met genoegen presenteren wij u de oktober-editie 2019 van onze nieuwsbrief MKBinside. U leest over de vorderingen van de huidige fondsen en onderliggende deelnemingen. Nieuwe ontwikkelingen komen aan bod en onze participatiestrategie wordt verder toegelicht. Wij bespreken de meest recente transacties, kijken terug op het afgelopen jaar en werpen een blik vooruit op onze doelstellingen voor de afsluiting van het boekjaar 2019 en het begin van 2020.

Voortvarend van start in 2019

Het jaar 2019 begon sterk voor Nederlandse MKB Participatiemaatschappij, met een focus op het verder uitbouwen van het portfolio. Wij verwelkomen wederom vol vertrouwen nieuwe participaties en co-investeerders die een waardevolle toevoeging vormen.

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij mag rekenen op haar betrouwbare klantenkring van obligatie- en aandeelhouders tot betrokken co-investeerders, tezamen met de ondernemers die de drijvende kracht vormen achter de ondernemingen. U kunt meer lezen over al deze partners op de pagina's 6 t/m 12.

Ook staan we stil bij de markttrends op het gebied van digitalisering. Verschuivingen richting digitalisering zijn duidelijk zichtbaar in het MKB, en relevanter dan ooit tevoren, maar tegelijkertijd wordt er nog steeds te weinig gedaan op dat gebied. Op korte termijn valt directe groei te behalen door efficiënte toepassingen van digitalisering, terwijl op lange termijn duurzaamheid wordt gerealiseerd. De specialistische kennis waar Nederlandse MKB Participatiemaatschappij over beschikt, zorgt voor een doelgerichte en kostenbesparende integratie van doelstellingen op het gebied van digitalisering. Lees hier meer over op pagina 15.

In het tweede kwartaal is ons portfolio gegroeid door de afronding van de transacties van Hotelkamerveiling.nl, Busy Machines en Bel Impex. Hiermee betreedt

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij de ICT-sector en breiden wij ons portfolio van handelsorganisaties verder uit. U vindt een volledige beschrijving van de ondernemingen op pagina's 6 t/m 12.

Private equity als rendementsgedreven beleggingscategorie verdient meer aandacht. Op pagina 12 gaan wij in op de toegankelijkheid van deze beleggingscategorie, in samenhang met de buy-out strategie van de Nederlandse MKB Participatiemaatschappij. Wij investeren uitsluitend op basis van daadwerkelijke kasstromen. Wanneer er sprake is van hoog sentiment op de beurs wordt betwist of de waarderingen van bedrijven in lijn liggen met de onderliggende waarde. Wij zien dat onze beleggers onze aanpak op prijs stellen. Daarom hebben wij op pagina 14 een artikel gewijd aan de manier waarop een participatie tot stand komt.

Tenslotte heeft Nederlandse MKB Participatiemaatschappij een volledig nieuw informatiesysteem geïntegreerd ten behoeve van een nog transparantere informatievoorziening. Het Investor Portal (powered by Dynamo software) biedt een volledig overzicht van alle fonds & portfolio informatie die relevant is voor onze beleggers.

In deze editie heeft Nederlandse MKB Participatiemaatschappij u kortom weer veel strategisch nieuws te bieden. Ik wens u veel leesplezier toe met de oktober 2019 editie van MKBinside.

Met vriendelijke groet,

J.A.N. Breed
Algemeen directeur



Partner in resultaat

Met 4 fondsen in beheer met een totaal volume van circa 25 miljoen euro kent Nederlandse MKB Participatiemaatschappij verschillende typen relaties die in onze fondsen investeren.

Onze relatieportefeuille is opgebouwd uit obligatiehouders, family offices en High-nett-worth individuals. Met name de High-nett-worth Individuals en Family offices hebben wij mogen verwelkomen in ons aandelenfonds.

Obligatiehouders zijn gericht op een rendement welke niet fluctueert. Dit is veelal een bewuste keuze, aangezien deze categorie klanten niet meedelen in de winst van het fonds maar wel als eerste in lijn het vooraf afgesproken rendement ontvangen. Aan het eind van de looptijd ontvangt de obligatiehouder vervolgens de nominale inleg retour. Het Fonds mag obligatiehouders ook eerder aflossen als het fonds een overschot aan liquide middelen bezit. Onze obligaties zijn een zeer gewaardeerd investeringsproduct gebleken.

Het aandelenfonds van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij realiseert ook inkomsten door via participatieleningen kapitaal te investeren in onderliggende ondernemingen. De inkomsten van de

aandelenfondsen bestaan uit rente-inkomsten op de participatieleningen en dividend-inkomsten uit de resultaten van de ondernemingen. Waar inkomsten in de obligatiefondsen worden uitgekeerd in de vorm van kwartaalrentes, worden die bij het aandelenfonds uitgekeerd in de vorm van een halfjaarlijks dividend. Additioneel dividend wordt uitgekeerd vanuit jaarlijks vrijgekomen winst van de onderliggende ondernemingen en vanuit het verkoopresultaat bij een gerealiseerde exit.

Wij hebben meerdere investeringen gerealiseerd samen met co-investeerders, High-nett-worth individuals en Family offices, oftewel partner-investeerders. Deze beleggers verwerven samen met Nederlandse MKB Participatiemaatschappij een aandelenbelang in een MKB-onderneming. Dit levert direct strategisch voordeel op voor de onderneming, omdat zij naast kapitaal ook hun kennis, ervaring en netwerk ter beschikking stellen. De buy-out strategie van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij houdt in dat de verkopende partij altijd een belang houdt in de onderneming. Hierdoor heeft de ondernemer belang bij goede resultaten en prestaties van de onderneming. Tijdens het due diligence-onderzoek en de preliminaire fase van de overname evalueren wij de groeimogelijkheden en plannen. In overleg met de ondernemer wordt vervolgens een meerjaren-groeiplan opgesteld, waar ook garanties op worden afgegeven. In de basis levert Nederlandse MKB Participatiemaatschappij ondersteuning op het gebied van financieel en strategisch management, en kan de onderneming zich volledig richten op commerciële activiteiten.

Alle stakeholders van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij zijn partners in resultaat vanuit verschillende invalshoeken. De beleggers, zowel obligatie- als aandeelhouders, wordt een aantrekkelijk rendement, geboden op geïnvesteerd kapitaal. Co-investeerders zien een marktkans in een specifieke onderneming die een extensie vormt van hun eigen ondernemingen. Ondernemers en oud-eigenaren zien hun opgebouwde onderneming uitgroeien naar een hoger niveau, en hebben zoveel vertrouwen in het toekomstig succes dat zij daarvoor garanties afgeven. Zo verbindt Nederlandse MKB Participatiemaatschappij alle stakeholders binnen de onderneming als partner in resultaat. ■

Markttrend: Verschuiving naar een digitale economie



Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat ondernemers nog niet alle kansen van digitalisering benutten. Door gebrek aan tijd, kennis en inzicht in de voordelen ervan, geven ondernemers vaak nog de voorkeur aan een traditionele manier van zakendoen.

Over het algemeen zijn de fundamenteën van digitalisering wel degelijk aanwezig bij MKB-ondernemingen; het merendeel heeft een website en neemt maatregelen voor online beveiliging. Maar de strategische waarde van digitalisering wordt nog niet efficiënt ingezet. Een volwaardige digitale transitie, zoals bijvoorbeeld deelname aan online forums om over het vakgebied te praten, nieuwe technieken om online met klanten te communiceren en het versturen van digitale nieuwsbrieven en e-mails, zorgt voor een directe kostenbesparing en een meetbare bijdrage aan de bedrijfsresultaten. Hierdoor wordt een bedrijf efficiënter en krijgt de ondernemer meer inzicht in marktveranderingen, de industrie, klantenvoorkeuren en concurrerende aanbieders. Maar het is nog niet altijd inzichtelijk voor ondernemers wat het oplevert. Ondernemers geven ook aan zelf niet te beschikken over de benodigde kennis en vaardigheden. De traditionele verkoopkanalen verschuiven steeds meer

naar online. In Nederland werden in 2018 meer dan 100 miljoen online aankopen gedaan. En binnen de online omgeving verandert ook de manier van aankopen. Ging dat vroeger vooral via de computer, nu doen mensen steeds vaker aankopen op hun mobiele telefoon. Het koopgedrag van consumenten verandert continu, en het traditionele MKB anticipeert daar vaak niet voldoende op, terwijl hier juist enorme groeikansen liggen.

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij ziet directe groeikansen in de digitalisering van bedrijven die zich daar momenteel nog niet voldoende op toelagen. Door de kennis van onze 15 online marketeers en ruim 50 IT medewerkers binnen de groepsmaatschappijen, zijn wij in staat om ook onze toekomstige portfolio-ondernemingen in hun digitale professionaliseringsslag te ondersteunen. Digitalisering maakt informatiestromen toegankelijker en overzichtelijker waardoor ze beter te analyseren zijn. Zo kunnen bedrijfsprocessen worden geoptimaliseerd, waardoor er efficiënter wordt gewerkt. Bovendien kunnen ondernemers door het gebruik van data beter inschatten wat hun klanten willen, en kunnen ze hun klanten efficiënter en doelgerichter bereiken via online marketingkanalen en sales-acties. ■

Bel Impex: nieuwe participatie in groothandel groente en fruit

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij heeft per 18 juni 2019 haar portefeuille met een meerderheidsbelang in Bel Impex, een gevestigde groothandelaar in groente en fruit uitgebreid.

Al meer dan 27 jaar wordt een groot deel van het vers-assortiment van bekende supermarkten in Nederland geleverd door Bel Impex.

Een verse blik op de toekomst

Groothandels in verse aardappelen, groenten en fruit (AGF) vallen binnen de foodsector. Deze sector verwacht de komende jaren een lichte groei door stijgende export. De manier waarop de consument groente en fruit koopt, is aan het veranderen. Traditionele retailkanalen krijgen in toenemende mate te maken met online verkoopkanalen. De opkomst van de online supermarkt, met een propositie gebaseerd op prijs en comfort, verandert het evenwicht van aanbieders in de markt. Exact hetzelfde product wordt met meer gemak en tegen een scherpere prijs aangeboden dan in de bekende Nederlandse supermarkten. Het internet is uitgegroeid tot een volwaardig afzetkanaal dat Nederlandse retailers niet meer kunnen negeren. Voor toeleveranciers zoals Bel Impex is het niet alleen van belang om daarin mee te gaan als leverancier van de nieuwe supermarkten, maar ook het inzetten van een authentiek merkgerichte online strategie is cruciaal om direct onder de aandacht te komen van de consument.

“Wij streven ernaar meer bekendheid te creëren voor specifieke producten door ze onder de aandacht te brengen



bij een bredere doelgroep. Met de sterke opkomst van online winkelgedrag worden nieuwe marktkansen gecreëerd.

De online aanwezigheid van Bel Impex is van belang en zal versneld gerealiseerd worden met de actieve aanpak en kennis van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij.”

– Rene Rooseman, directeur Bel Impex.

Leveren naar verwachting

De consument heeft terecht een hoge verwachting van de kwaliteit van versproducten. Duurzaamheid wordt voor de consument ook steeds belangrijker bij de keuze om bepaalde voedingsmiddelen wel of niet te consumeren.





Daarom wordt transparantie over de wijze van produceren steeds belangrijker. Als leverancier van levensmiddelen is het dan ook de zaak om hierin voorop te lopen in de markt, en er verantwoording over af te leggen.

Vanuit een maatschappelijk oogpunt handelt Bel Impex vooruitstrevend. Met een CO2-neutraal bedrijfspand, verantwoorde herkomst van de producten en een actief sociaal beleid is Bel Impex een voorloper op zowel de binnenlandse als buitenlandse markt. Overtollige voorraden worden gedoneerd aan de voedselbank en het bedrijf voert een actief sociaal beleid in de landen waar de producten vandaan komen. Dat betekent dat de werknemers van toeleveranciers een verantwoorde werkomgeving hebben, een eerlijk loon ontvangen en een pensioen opbouwen. Hiermee is Bel Impex de eerste en tot nu toe enige initiatiefnemer van het Social Compliance programma in Honduras.



Doelstelling

Bel Impex is een welkome aanvulling op de portefeuille van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij. Verdere groei staat gepland door directe ondersteuning op commercieel vlak en de uitvoering van een Buy & Build strategie. De komende jaren verwachten we meer internationale groothandels uit de foodsector in onze portefeuille te verwelkomen. Met de specialistische kennis uit het netwerk van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij

is Bel Impex al gedurende het transactieproces gestroomlijnd. De overname waarborgt een versnelde en duurzame groei waarbij digitalisering, automatisering, nieuwe afzetkanalen en markuitbreiding centraal staan.

“Bel Impex BV gaf in het kennismakingsproces aan op zoek te zijn naar een kennispartner. Vanuit het netwerk van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij konden wij een ervaren investeerder uit de voedingsmiddelenindustrie en een ervaren business developer als partner introduceren, om zo een kwalitatieve groei te faciliteren.”

– J.A.N. Breed, algemeen directeur Nederlandse MKB Participatiemaatschappij. ■



Busy Machines: nieuwe participatie in softwareoplossingen

Op 19 april 2019 verkregen wij een meerderheidsbelang in Busy Machines, een in 2012 opgericht snelgroeiend Nederlands softwarebedrijf met een operationele backoffice in Roemenië. Het team bestaat uit meer dan 50 ontwikkelaars, programmeurs, designers en projectmanagers, waarmee end-to-end ontwikkeling en dienstverlening wordt aangeboden tegen zeer concurrerende prijzen.

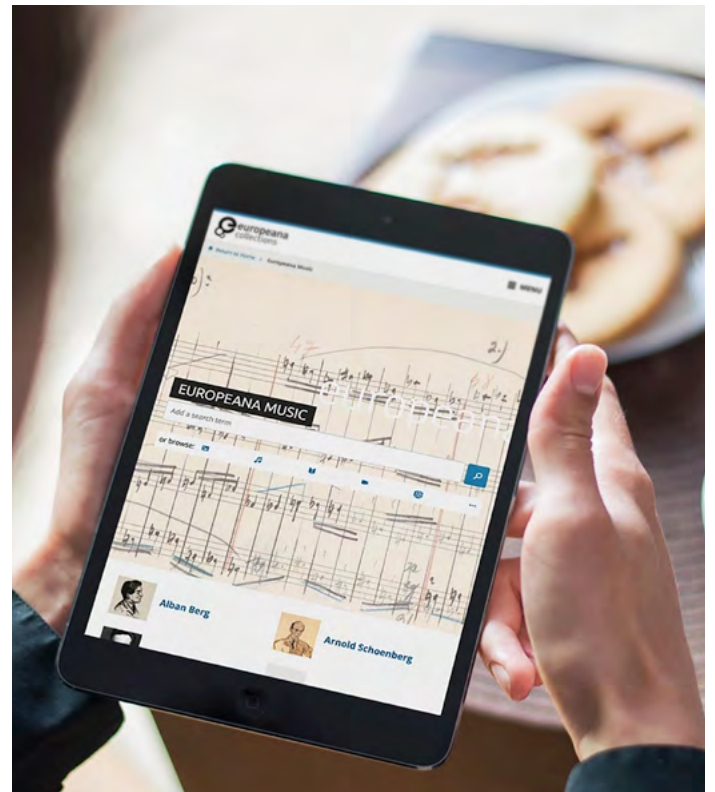
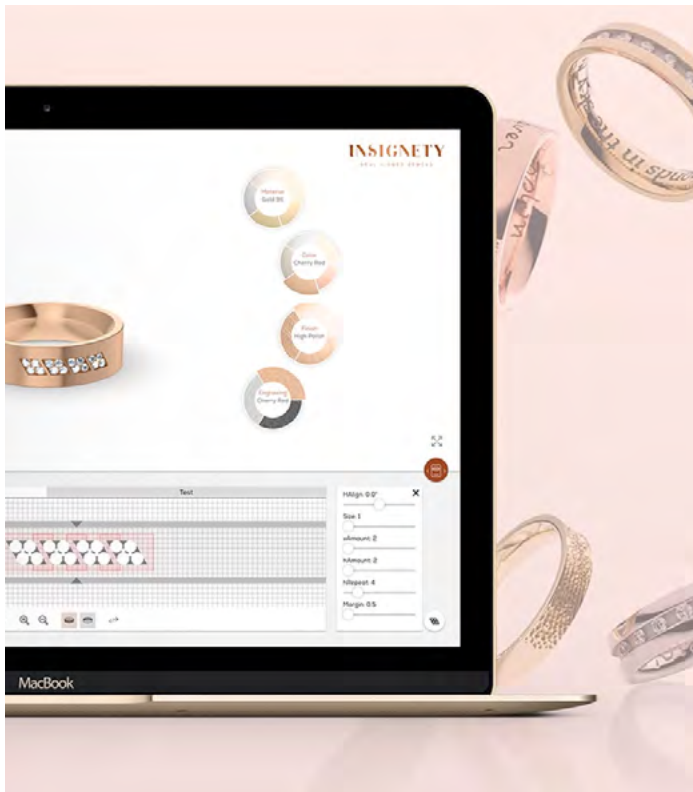
Busy Machines ontwikkelt innovatieve softwareproducten en automatiseringsoplossingen voor bedrijven. Naast de volledige ontzorging van de digitale transformatie van een onderneming biedt Busy Machines ook een onderhoudservice voor software-infrastructuur.

De digitale transformatie zet door in het Nederlands MKB en leidt tot een grote vraag naar technologische oplossingen. Deze marktomstandigheden zorgen ervoor dat bedrijven onverminderd blijven investeren in ICT in de komende jaren. Maar ICT en softwareoplossingen zijn voor veel bedrijven niet een primaire activiteit. Zij zijn dan ook op zoek naar een softwarepartner die hen volledig kan ontzorgen. In de ICT-markt bestaat echter een flink personeelstekort. Nederland investeert significant minder in het opleiden van ICT-personeel in vergelijking met Duitsland, Frankrijk, de VS en China. Dit is terug te zien



BusyMachines





in de stijgende tarieven die worden gehanteerd voor de detachering van ICT-personeel.

De branche had altijd al te kampen met een structureel tekort aan goed opgeleide IT'ers, maar door de economische groei en de lage werkloosheid is dit probleem acuut geworden en heeft het zich uitgebreid naar andere functiegroepen binnen de branche.

Het succes van Busy Machines ligt erin dat net afgestudeerde talenten van de Universiteit van Timisoara onderdeel vormen van het personeelsbestand, waardoor projecten snel en uiterst bekwaam worden opgeleverd. Met onderhoudscontracten bindt Busy Machines ondernemingen aan zich voor langere periodes. Het voordeel voor de onderneming ligt in de volledige ontzorging van alle ICT-behoefte en -vraagstukken. Met een backoffice en een groot deel van het operationele medewerkersbestand in Roemenië kan Busy Machines tegen zeer concurrerende tarieven haar diensten aanbieden in de markt. Met deze propositie heeft Busy Machines de afgelopen jaren succesvolle projecten afgerond voor bedrijven zoals SAP, Engie, CareXS en Parcer.



De overnamemarkt in de ICT-sector blijft de komende jaren sterk groeien. Consolidatie zorgt bij ondernemingen voor een snelle schaalvergroting en een versterkte marktpositie. De overnamemarkt wordt nauwlettend in de gaten gehouden met het oog op interessante overnamekandidaten, maar ook als voorbereiding op de verkoop van het portfolio. De aankomende jaren zal Nederlandse MKB Participatiemaatschappij samen met haar netwerk en strategische partners de sterke groei van Busy Machines verder begeleiden, interne processen stroomlijnen en de onderneming op commercieel vlak bijstaan. ■



Hotelkamerveiling.nl: nieuwe participatie in online vakantieveilingen

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij heeft op 17 april 2019 een participatie gerealiseerd in Hotelkamerveiling.nl. Het bedrijf organiseert dagelijks online veilingen van hotelkamers, sauna's en dagarrangementen. Hotelkamerveiling.nl is in Nederland één van de grootste veilingwebsites, met ruim 750.000 geregistreerde leden. Sinds de oprichting in 2008 van dit familiebedrijf zijn meer dan 4 miljoen veilingen georganiseerd.

Iedere dag worden verschillende soorten hotels, bijbehorende faciliteiten en activiteiten op het gebied van vrijetijdsbesteding aangeboden. Voor iedere doelgroep kan een dagbesteding, nacht of weekend geboekt worden

tegen een concurrerend tarief.

Omdat Hotelkamerveiling.nl onverkochte capaciteit van hotels en gelegenheden inkoopt, kan het veilingen organiseren waaraan consumenten voor een laag startbedrag kunnen deelnemen.

Zowel de consument als de hotelketen profiteren hiervan; een klassiek win-win businessmodel. De consument krijgt een scherp geprijsde aanbieding, en de hotelketen een hogere bezettingsgraad.

Het totaal aantal bezoekers van verschillende vormen





van dagrecreatie stijgt elk jaar, en ook het aanbod van vrijetijdsbestedingen is de afgelopen jaren substantieel toegenomen. De strijd tussen dagrecreatiebedrijven wordt vooral op de prijs gevoerd. Een korting wordt inmiddels als vanzelfsprekend beschouwd door de consument, waardoor wederverkopers in toenemende mate een dominante rol krijgen in het verkoopproces. Nederlanders gaan graag een dagje uit en zoeken dan naar unieke vrijetijdsbestedingen. Het platform van Hotelkamerveilingen.nl is zeer flexibel in het aanbieden van veilingobjecten, zodat altijd op nieuwe trends en wensen van de consument kan worden ingespeeld. Met de voortschrijdende digitalisering van de samenleving, waarin mensen steeds meer tijd online doorbrengen, staat voor bedrijven als Hotelkamerveiling.nl een kansrijke toekomst in het verschiet.

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij heeft zich bij deze overname laten adviseren door onder andere RSM Accountants en De Breij advocaten, toonaangevend op het gebied van accountancy, belastingadvies en financieel-economische en strategische vraagstukken. In de onderzoeksfase van het participatietraject van Hotelkamerveiling.nl is een flexibele organisatie naar voren gekomen met een sterk verdienmodel.

Lees verder op pag. 12



Hotelkamerveiling.nl was op zoek naar een partij die ondersteuning kon bieden bij het uitvoeren van een online marketingstrategie. De onderneming zal onderdeel worden van de online groep van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij, onder leiding van Wilfred Neuteboom (directeur VoucherCompany). De bedrijfsprocessen worden verder gestroomlijnd en afgestemd op het functioneren van de groep. Hotelkamerveiling.nl draagt bij aan de synergie, met alle te behalen voordelen van dien, en levert een bijdrage aan de totale kostenverlaging van de groep. Deze participatie levert dus een waardevolle contributie aan de totale winstgevendheid van de groep.

Matthijs Stekelenburg, directeur van Hotelkamerveilingen.nl, stuurt aan op verdere groei. Nieuwe producten en diensten die op dit moment populair zijn bij de consument



worden voortdurend toegevoegd aan het bestaande veilingplatform. Als onderdeel van de groep krijgt Matthijs de volledige ondersteuning en samenwerking van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij. ■

Toegang tot de Private equity markt



Private equity is een rendementsgedreven beleggingscategorie die door veel beleggers wordt gezien als alternatief voor beursgenoteerde aandelen. Vanuit rendementsoogpunt zijn er weinig beleggingscategorieën met het potentieel van private equity, en financiering door een actief participatiebelang biedt veel kansen voor beleggers. De belegger geniet aanzienlijk minder blootstelling aan marktvolatiliteit door de manier waarop het fondskapitaal wordt geïnvesteerd in een onderneming.

Een belegger is over het algemeen niet in staat om met een aanzienlijk aandeelbelang direct te investeren in MKB-ondernemingen. Daar is een zeer grote inbreng voor vereist, en specifieke kennis. En als de kennis en het vermogen wel aanwezig zijn, is het nog altijd een opgave om met een aanzienlijk belang te investeren in een volledig gespreid MKB-portfolio. De fondsstructuur van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij maakt het mogelijk om in een sterk gespreide portfolio van ondernemingen te beleggen, en gebruik te maken van directe kennis binnen de sector.

Zo'n MKB-onderneming profiteert niet alleen van de kapitaalinjectie. Nederlandse MKB Participatiemaat-

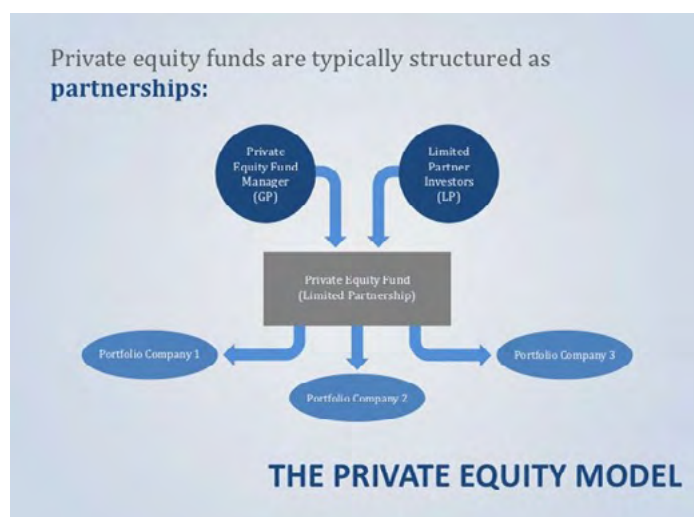


schappij fungeert ook als actieve aandeelhouder met specifieke marktkennis en een netwerk dat direct toegevoegde waarde inbrengt. Nederlandse MKB Participatiemaatschappij is bovendien regionaal georiënteerd, met veel lokale expertise en aanwezigheid, en kan ook daarom veel waarde toevoegen.

Optimalisatie van bedrijfsprocessen en het toekomstbestendig maken van een onderneming is onze prioriteit, en Nederlandse MKB Participatiemaatschappij vervult hierin een actieve rol binnen ieder aangekochte participatie. Duurzame continuïteit is de hoofddoelstelling wanneer Nederlandse MKB Participatiemaatschappij partner wordt van een MKB-onderneming. Alleen op die manier kunnen wij daadwerkelijk waarde toevoegen en een volwaardig rendement halen.

Wij brengen daarom directe veranderingen tot stand

in participaties onder ons beheer, gericht op groei, een beperkt gebruik van vreemd vermogen, innovatie door digitalisering en operationele efficiëntie, oftewel kostenbesparingen. ■



Investeren in onderliggende waarde

De Nederlandse MKB Participatiemaatschappij richt zich op ondernemingen met een totale waardering tussen de 1 en 5 miljoen euro. De meeste bedrijfsovername-transacties in Europa vinden plaats in deze waarderingscategorie. Tussen 2011 en 2015 waren dat meer dan 3000 transacties.

Een bedrijfsovernametraject duurt gemiddeld 6 tot 9 maanden. Ons actieve netwerk van bedrijfsadviseurs dragen ondernemingen aan die in de markt zijn voor een (gedeeltelijke) overname. Na ontvangst van het informatiememorandum maken wij een interne analyse van de onderneming. De marktpositie en financiën worden in kaart gebracht en er wordt bekeken welke strategische waarde de onderneming toevoegt aan het portfolio. Afhankelijk van het resultaat wordt dan een afspraak gepland om kennis te maken. In dit gesprek kijken de kopende en verkopende partijen of er een basis is om het overnametraject in te zetten.

Na een positieve kennismaking wordt vertrouwelijke bedrijfsinformatie gedeeld, en op basis daarvan doen wij een audit van de onderneming. In eerste instantie is een analist van de research afdeling van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij hiervoor verantwoordelijk. In deze fase worden risico's toegekend aan diverse facetten van een onderneming. Die kunnen een drukkend of verruimend effect hebben op de totale bedrijfswaardering van de onderneming.

Wanneer de initiële waardering voor de onderneming is bepaald, met overeenstemming van beide partijen, stellen wij een intentieovereenkomst op met ontbindende voorwaarden. Vervolgens schakelen wij de expertise van gespecialiseerde kennis-partners in, juridisch en financieel

specialisten op het gebied van bedrijfsovernames, die het due diligence-onderzoek (boekenonderzoek) zullen uitvoeren. Dit boekenonderzoek dient ter verificatie van de beschikbaar gestelde bedrijfsinformatie.

Na een analyse van deze informatie volgen management-interviews met de directie, waarbij toelichting wordt gegeven op de bevindingen van het onderzoeksrapport. Belangrijke informatie voor een positieve voortgang is onder meer welke afdelingen en kopstukken onmisbaar zijn binnen het bedrijf, en waar ruimte is voor verbeteringen. Toeleveranciers, de klantenportefeuille, afnemers en de volledige administratie worden nagelopen en getoetst. Zo brengen we de volledige organisatie in kaart, inclusief kansen en risico's.

Soms kan de uitkomst van het totale onderzoek aanleiding zijn om de eerder bepaalde verkoopprijs te herzien, of zelfs om volledig af te zien van de transactie. Na een positieve afronding van het boekenonderzoek kunnen de contracten worden opgesteld. Met de ondertekening van alle contractdocumentatie is de transactie voltooid.

Het actieve participatietraject begint zodra de transactie is voltooid. De eerste drie maanden zijn bestemd voor het koppelen van de administratie en boekhouding om een actueel overzicht te houden op de kasstromen. Tijdens deze initiële periode formuleren wij ook een integratieplan voor volledige opname in het portfolio van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij en het betreffende fonds. ■



Informatievoorziening voor beleggers: het MKB-Infoportaal wordt Investor Portal, powered by Dynamo Software

Een transparante informatievoorziening is cruciaal voor beleggers. Momenteel worden investeerders van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij geïnformeerd via verschillende kanalen. De obligatiehouders van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij gebruiken nu nog het MKB-infoportaal. In deze online omgeving staan de persoonlijke documenten van beleggers, en kunnen zij nieuwe informatie vinden. Dit MKB-infoportaal zal worden vervangen door het Investor Portal, powered by Dynamo.



Waarom een nieuw Investor Portal?

Het MKB-infoportaal is een toereikend systeem voor onze obligatiehouders. Maar de komst van ons aandelenfonds vergde een uitbreiding in de functionaliteit van de informatievoorziening. Daarom gaan we het hele infoportaal vervangen door software die specifiek is ontworpen voor de toepassingen van Private Equity. De aandeelhouders van Nederlandse MKB Participatiemaatschappij maken al gebruik van het Investor portal, en binnenkort wordt dit ook geactiveerd voor de obligatiehouders.

Powered by Dynamo Software

Het Investor Portal is een online informatiesysteem waarmee onze relaties in een beveiligde omgeving toegang hebben tot hun individuele beleggingsgegevens en fondsprestaties.

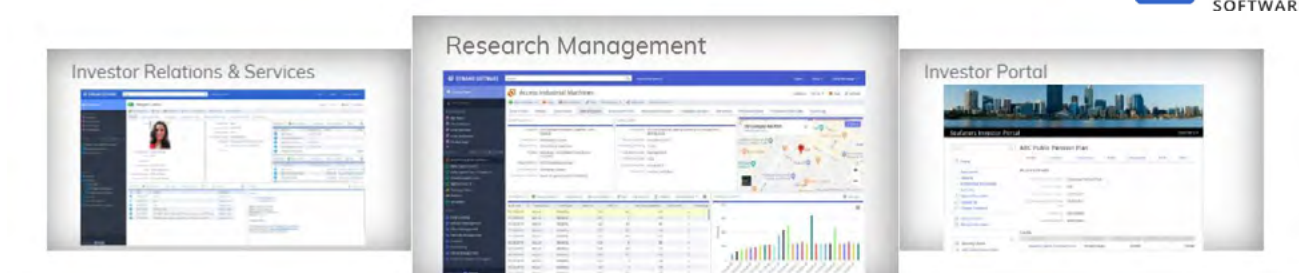
Dynamo Software biedt een op maat gemaakt

softwaresysteem voor klantrelaties specifiek voor fondsmanagers in de private equity sector. Veel organisaties in de financiële wereld, zoals private equity ondernemingen, hedgefondsen, family offices en fondsbeheerders, maken gebruik van het Dynamo Software systeem vanwege de bij uitstek geschikte functionaliteit.

Wanneer kunnen obligatiehouders het Investor Portal gaan gebruiken?

Op dit moment wordt het nieuwe Investor Portal ingericht voor onze obligatiehouders, die het naar verwachting in kwartaal 4 2019 in gebruik kunnen nemen. Hierover sturen wij de obligatiehouders nader bericht.

Voor vragen over het nieuwe Investor Portal kunt u ons bereiken op telefoonnummer 085 273 6177 of via email info@mkbpartmij.nl. ■





Nederlandse MKB Participatiemaatschappij

Bezoekadres: UP BUILDING

Piet Heinkade 55
1019 GM AMSTERDAM

Postadres: Postbus 37004
1030 AA AMSTERDAM

Tel.: 085 273 6177

Web: www.mkbpartmij.nl

Email: info@mkbpartmij.nl