

# NEWS ON INVESTMENTS

UITGAVE 8 MEI 2009

## Private Plus Fund investeert in internationale expansie Service2Media

Private Plus Fund heeft recent geïnvesteerd in Service2Media, een innovatieve leverancier van applicaties voor de mobiele telefoon ten behoeve van verdere productontwikkeling en internationale expansie. Service2Media bouwt voor verschillende opdrachtgevers intelligente mobiele applicaties, die nieuwe internettechnologie en features van de telefoons optimaal combineren. Door deze samenwerking profiteert de consument van snellere introductie van nieuwe generaties mobiele applicaties, die zich automatisch aanpassen aan de context waarin de gebruiker zich bevindt.

Service2Media heeft een leidende positie op de nationale markt op het gebied van mobiele applicaties. Het bedrijf is leverancier van platformafhankelijke mobiele applicaties gericht op Communities, Media en Travel. In Nederland heeft Service2Media een groot aantal klanten, zoals De Telegraaf, Publieke Omroep, ilocal, Hyves, Schiphol, NS en KPN. Ook heeft men klanten in o.a. Engeland, Spanje en het Midden Oosten, zoals CNN en Youtravel.

CEO Geert Kolthof: "Wij zijn blij met Private Plus Fund een investeerder te hebben gevonden die net als wij wil investeren in het faciliteren van een levensstijl waarin mensen steeds mobieler zijn. Door de snelle opkomst van nieuwe mobiele toestellen die een brug slaan tussen telefoons en PC's neemt de vraag naar ons platform dat deze toestellen ondersteunt toe en zijn wij in staat ook internationaal voorop te lopen".

Patrick Polak, managing partner van Private Plus Fund: "Wij geloven sterk in de markt voor mobiele applicaties en menen met het ervaren managementteam van Service2Media een potentiële winnaar in dit segment te hebben gevonden. De fase en omvang van de onderneming, in combinatie met de ambitie van Service2Media passen bij ons als betrokken investeerder".



Vlnr: Greetje van Ek (Private Plus Fund), Lisette Sens en Geert Kolthof (Service2Media) en Peter Kleijnenburg,, Francois Koppenol, Angelique Martens, Nathalie van Woerkom en Janneke Damen (AKD).

## INHOUD

1

*Private Plus Fund investeert in internationale expansie Service2Media*

2

*Inforay snelst groeiende leverancier van Business Intelligence Toepassingen in de zorg*

3

*\* Mirror 42 levert Prestatiemanagement voor IT  
\* Minihouse neemt Dou-it klanten van Cargonaut over  
\* Kip Caravans 75 jaar*

4

*Column Hans van der Hoek  
Cash is King, Queen and the Royal Family*

Newion Investments Management is fondsmanager van Newion Investments I en van Private Plus Fund B.V. Newion Investments Management heeft een reputatie als een betrokken investeerder die ervaren is in het investeren in kansrijke ondernemingen. De betrokkenheid van Newion in combinatie met de bereidheid van de aandeelhouders van Private Plus, allen (ex) ondernemers, om hun kennis en ervaring ter beschikking te stellen, maken Private Plus Fund uniek. Private Plus Fund zoekt naar investeringsmogelijkheden in MKB-ondernemingen voor de financiering van versnelde autonome groei of acquisities en bij opvolgingsproblematiek: management buy-out of buy-in. Private Plus Fund verstrekt ondernemend vermogen. Hierbij ligt de investeringsfocus in de range van € 300.000,- tot € 2 miljoen.

## Inforay snelst groeiende leverancier van Business Intelligence Toepassingen in de gezondheidszorg

Met 24 nieuwe klanten in het afgelopen jaar is Inforay de snelst groeiende leverancier van Business Intelligence toepassingen in de gezondheidszorg. Inforay biedt de aanpak en technologie waarmee zorgorganisaties zelf in staat zijn stuurinformatie te verkrijgen om in te spelen op marktontwikkelingen, kosten te besparen en garant te staan voor een professionele bedrijfsvoering. Inforay is gevestigd in Leusden heeft meer dan 90 referenties. Sinds 2002 is Newion Investments samen met het management en een aantal privé investeerders aandeelhouder van Inforay. News on Investments sprak met CEO Rein Vehmeijer over de huidige ontwikkelingen op ICT gebied in de zorgsector en de rol van Inforay daarin.

*Waarom heeft Inforay in 2007 besloten zich volledig te richten op de Nederlandse zorgsector?*

Inforay was al langer op zoek in welk segment haar focus te leggen. Toendertijd hadden we in ieder segment een aantal klanten maar de zorgsector leek het meest kansrijk. We hebben namelijk in de zorg te maken met ongeveer 600 grote bedrijven (>400 werknemers), die qua it-ontwikkeling ongeveer 10 jaar achter liggen op de meeste bedrijven in de financiële - of industriële sector. Het is een lastige sector qua beslis-snelheid, maar het 'ons kent ons' principe werkt er overduidelijk. De klanten die we sinds 2004 in de zorg acquireerden begonnen steeds meer hun collega's te informeren en daarop konden wij weer goed inspelen.

*Hoe is te verklaren dat de Business Intelligence oplossingen van Inforay zo succesvol zijn in de zorg?*

Zorgorganisaties vroegen om standaard koppelingen met de gangbare applicaties die in de zorgsector worden gebruikt en om een basis informatiemodel met indicatoren en invalshoeken waarop kan worden gestuurd. Hiervoor ontwikkelde Inforay het Business Intelligence 5-5-5-dagen plan. De stapsgewijze en (financieel) laagdrempelige aanpak van dit plan trok veel belangstelling van bestuurders van middelgrote en grote zorgorganisaties, die met beperkte resources en ICT-budget toch een brede BI-behoefte hebben en die de BI-omgeving ook zelf in beheer willen nemen. Daarnaast garanderen wij middels vaste prijsafspraken op te leveren, hetgeen veel onzekerheid wegneemt.

*Het is opvallend dat Inforay klanten heeft over de gehele zorgsector gespreid: van ziekenhuizen, verpleging, verzorging en thuiszorg tot jeugdzorg, gehandicapten- en verslavingszorg. Wat zegt dit over de technologie van Inforay?*

De subsegmenten in de zorg zijn zeer verschillend qua financieringsvorm, fase van it-ontwikkeling en aanpak. Daarop hebben we goed kunnen inspelen met onze flexibele werkwijze en technologie. Wat voor de zorgaanbieders in de diverse segmenten grote verschillen zijn, zijn dat niet zozeer voor ons vanuit technologisch perspectief.

*Welke belangrijke ontwikkelingen doen zich thans voor in de zorgsector?*

Bekende ontwikkelingen als marktwerking, fusies en overnames of weer ontkoppeling van bedrijven, transparantie, landelijk epd, ketenzorg etc. etc. De zorg is zeer in beweging en zal dat blijven.

*Hoe kan Inforay met haar oplossingen op deze ontwikkelingen inspelen?*

Business Intelligence is extra hard nodig bij genoemde ontwikkelingen omdat er steeds meer informatie gedeeld moet worden; zowel intern als extern. Daarvoor moet er een flexibele professionele informatie architectuur opgezet worden. Die het diverse landschap van zorgapplicaties makkelijk ontsluit en kapitaliseert op de daarin gedane investeringen. Het 5-5-5-dagen plan heeft bij een aantal klanten het logge en dure (qua bouw en onderhoud) datawarehouse vervangen. Het goed luisteren naar de wensen en behoeften van onze doelgroep en met een aantal gerichte applicaties daarop inspelen is onze kracht. Voor de zorg

komen we deze zomer met een begrotingstool en kostprijsmodel. Alles te gebruiken vanuit de 1 produkt filosofie die wij voeren.

*De invoering van het EPD (Electronisch Patiënt Dossier) stuit nog steeds op weerstand, ondermeer vanwege technische problemen en het onvoldoende waarborgen van privacy-bescherming. Wat is in jouw optiek de noodzaak van het invoeren van het EPD?*

Privacy bescherming is een zeer belangrijke zaak, waar de overheid m.i. te weinig afdwingt qua regelgeving bij o.a. verzekeraars. Die krijgen zo langzamerhand een dubbelrol waarbij zij de zorg die iemand krijgt of mag krijgen betalen en betalen. En is je dat als verzekerde allemaal duidelijk in de vele jaren dat je voor een bepaald nivo aan zorg betaald (hebt)? Scheiding van machten is cruciaal, scheiding van informatiestromen ook. Chinese Walls bestaan in de zorg en verzekeringswereld net zomin als in de financiële wereld.

Het Landelijk EPD moet gebruik van informatie zeer helder inkaderen en misbruik zowel door individuen als door verzekeraars zwaar bestraffen. Misbruik maken van het vertrouwen dat je als zorgconsument hebt in het bestaande systeem in Nederland mag niet onbestraft blijven. Consumentenorganisaties dienen dit namens ons allen bij de landelijke overheid ook af te dwingen. Als het goed is geregeld dan denk ik dat het delen van informatie met uw cruciale zorgaanbieders een groot winstpunt is voor de kwaliteit van de geboden zorg.

Of er één landelijk systeem moet komen middels de huidige opzet betwijfel ik zeer. Het lijkt mij een onmogelijkheid. Tenzij je het organisch laat groeien, opgebouwd uit regionale systemen die data ontsluiting naar elkaar vereenvoudigen. 16 miljoen mensen in het kleine Nederland is niet veel als je het wereldwijd vergelijkt. We leven ook nog eens in een land met de beste glasvezel en communicatienetwerken ter wereld. Met goede protocollen, chippassen etc. kan de belangrijkste data als persoonlijke informatie, medicatie, zorghistorie, foto's etc. makkelijk tussen alle zorgaanbieders gedeeld worden in dit kleine land.

De noodzaak voor het invoeren van het EPD is groot. Ik denk dat we het landelijk EPD, of wat daar voor in de plaats komt, over 10 jaar niet meer weg kunnen denken. De stijgende zorgvraag, minder personeel (de zogenaamde dubbele vergrijzing) meer en betere it-systemen leiden automatisch naar een landelijk EPD.



## Levert Prestatiemanagement voor IT

Mirror42 is een gespecialiseerde leverancier van bedrijfssoftware op het gebied van enterprise dashboarding voor IT en richt zich op het consolideren van data uit meerdere bedrijfsapplicaties, het analyseren van deze gegevens met behulp van prestatie-indicatoren en het geautoriseerd ontsluiten van de informatie naar de diverse stakeholders. Mirror42 is in 2004 van start gegaan, in Amsterdam gevestigd en sinds eind 2007 een participatie van Private Plus Fund.



Volgens CEO Karel van der Poel zijn de producten en diensten die Mirror42 aanbiedt enigszins te vergelijken met prestatie-management binnen bijvoorbeeld de financiële afdeling of personeelszaken. Binnen de business zijn KPI's (Key Performance Indicators) steeds vaker gedefinieerd, maar binnen de IT staat de prestatie gerichte aanpak nog in de kinderschoenen.

“Wij stellen bedrijven in staat om hun IT-governance stuurmodellen zichtbaar,

transparant en meetbaar te maken. Het resultaat is dat men vervolgens kan sturen op verbetering. Hiertoe bieden we een serie van producten en diensten aan. Bovendien faciliteren we een grote online community rond KPI's in relatie tot Business Performance. Deze website, [www.kpilibrary.com](http://www.kpilibrary.com), heeft inmiddels meer dan dertigduizend gebruikers”, aldus Karel van der Poel.

Waar de IT door middel van prestatie-management sterk heeft bijgedragen aan een meer transparante en prestatiegerichte bedrijfscultuur, zwemt de IT-afdeling zelf ironisch genoeg nog in een poel van complexiteit.

“Het probleem is dat binnen de IT-organisaties nog te vaak sprake is van gescheiden muurtjes, gescheiden divisies en dus ook een veelvoud aan gescheiden applicaties. Als je daar inzage in wilt hebben, zit je al snel met een grote hoeveelheid spreadsheets. Dat is niet erg effectief.

Wij definiëren één set van KPI's voor een bedrijf, waar ieder vervolgens door zijn eigen bril naar kan kijken in plaats van dat tientallen mensen met spreadsheets onafhankelijk van elkaar dubbel werk zitten te doen. Wij leveren voor een snelle dataconsolidatie standaardconnectoren naar de meest gebruikte tools van HP, CA, BMC en IBM. Ons product slaat automatisch alle trends op voor alle KPI's en presenteert de gegevens via een webinterface. Iedereen krijgt zijn eigen persoonlijke data in plaats van een overdaad aan informatie”, aldus Karel van der Poel.

Belangrijke drivers voor het inschakelen van Mirror42 zijn de beheersing van kosten, verbetering van het innoverend vermogen en een betere regie over outsourcingverbanden.

Mirror42 heeft een klantenbestand van 60 organisaties, verdeeld over vijftien landen (met name in Europa en Amerika), waaronder de Russische Belastingdienst, Pepsi Co, Nokia, Siemens en Van Lanschot Bankiers.

## Minihouse neemt Dou-it klanten van Cargonaut over

Newion participatie Minihouse The customs company heeft de Dou-it klanten van Cargonaut overgenomen. Het douane-aangifte systeem van Cargonaut, Dou-it, voldeed niet meer aan de eisen van de huidige gebruikers. “Wanneer wij zouden hebben gekozen om toch zelf te investeren, zouden we myUnidoc.eu, de applicatie van Minihouse als referentie hebben gebruikt. Dat product hadden we moeten zien te evenaren en het liefst verbeteren”, aldus Lex Werkhoven directeur van Cargonaut.

“Een groter compliment van de voorheen grootste concurrent kun je natuurlijk niet krijgen. Wij van Minihouse zijn enorm trots op het feit dat Cargonaut haar klanten aan ons toevertrouwt. Ondertussen blijven wij ons voor 100% focussen op douaneprocessen. Tenslotte zijn wij The customs company”, aldus Ronald de Vries, CEO Minihouse The customs company.

## Kip Caravans 75 jaar

Dit jaar viert Kip Caravans haar 75-jarig jubileum. In dit kader is er een jubileummodel (Retro-Kip) met een uniek productienummer in gelimiteerde oplage (75 stuks) gebouwd.



Het betreft de Kip Kompakt 300 Classic 75 Limited Edition, een caravan gebaseerd op een klassieker met state of the art vormgeving anno 2009. Ook is vanaf half april het merk Chateau weer geherintroduceerd. Het nieuwe model van Chateau is vanaf Pasen 2009 weer leverbaar.



## Cash is King, Queen And the Royal Family

Iedere ondernemer kent de vraag: "Maak je winst?". Bedrijven die geen winst maken hebben geen toekomst. Toch is winstgevendheid niet de belangrijkste maatstaf voor het succes of de levensvatbaarheid van een onderneming. Uiteindelijk draait het om cashflow. In tegenstelling tot winst, is cashflow niet te manipuleren – het is een keihard en eenduidige uitkomst van de bedrijfsvoering.

Het is voor de toekomstige welvaart van Nederland van het grootste belang dat er ondernemers zijn die pionieren met nieuwe technologieën. Nederland en Europa hebben dringend behoefte aan mensen die hoogwaardige kennis omzetten in hoge toegevoegde waarde. Maar, zoals we al eeuwen weten, "de cost gaet voor de baet uyt" en dus zullen er partijen moeten zijn die de startup van zijn eerste kasgeld voorziet. Hier speelt risicokapitaal een belangrijke rol. Er zijn tientallen boeken geschreven, waarin uitgelegd wordt hoe startende ondernemers het beste kunnen handelen om startkapitaal aan te trekken. Maar opvallend genoeg is er niet één boek dat beschrijft hoe ondernemers hun cashflow kunnen optimaliseren.

Daar is nu verandering in gekomen want recent is het boek "Time To Cash - The 7 Keys To Successful High-Tech Startups" gepubliceerd. Dit boek staat vol praktische adviezen voor ondernemers om de bedrijfsvoering te optimaliseren voor cashflow.

Bedrijven die met weinig werkkapitaal veel weten te bereiken worden "lean" genoemd. In het huidige economische klimaat is iedere organisatie zichzelf onder de loep aan het leggen, teneinde verantwoord af te slanken. De teugels worden bij debiteurenbeheer wat aangehaald, terwijl leveranciers wat later betaald worden. Voorraden worden verlaagd, levertijden verlengd. Dit zijn echter vaak noodmaatregelen, die het werkkapitaal wel verlagen, maar een bedrijf niet echt "lean" maken.

"Lean startups" hebben namelijk de volgende kenmerken:

1. Ethos – er is een sterke interne cultuur, die als een filter werkt. Mensen die zich in het ethos van de onderneming herkennen, willen er werken (ook tegen minder dan marktconforme salarissen), terwijl mensen die er niet in passen uit zichzelf weer vertrekken.
2. Focus – het bedrijf bedient een duidelijk gedefinieerde focus markt. Men kent daardoor de problemen van de klant beter dan de klant die problemen zelf kent. Dit type focus is essentieel om nieuwe oplossingen in een nog niet bestaande markt te kunnen verkopen.
3. Outsmart – het bedrijf heeft een strategie waarmee men concurrenten en alternatieven buiten spel weet te zetten. Strategievorming, -uitvoering en operaties zijn met elkaar verbonden.
4. Stock – de ondernemer gebruikt alle vormen van financiering. Dit gaat verder dan investeerders, banken of subsidies. Zo wordt bijvoorbeeld het werkkapitaal verbonden aan productie en levering bij de "contract manufacturer" neergelegd of wordt de groei van de onderneming uit aanbatalingen van klanten gefinancierd.
5. Process – veel ondernemers vergeten processen te ontwikkelen. Hierdoor komt bij groei zowel de kwaliteit als de schaalbaarheid onder druk.
6. Execution – uiteindelijk draait het om executie, maar goede executie is direct gekoppeld aan de strategie. De strategie stuurt executie aan, en de resultaten van de executie dienen als input voor het verbeteren van de strategie.
7. Customers – de belangrijkste bijdrage aan het genereren van positieve cashflow komt van betalende klanten. Veel startups hebben veel langer nodig om tot betalende klanten te komen dan verwacht. In de praktijk blijkt dat de oorzaak van de lange "time to market" echter niet bij het product ligt, maar bij de manier waarop startups verkopen. De "time to cash" kan drastisch verkort worden door de gebruikelijke marketing en verkoopmethoden aan de kant te zetten en te werken met een verkoopproces dat zich kenmerkt door "first sell the pain, than offer the painkiller".

De druk op kasgeld zal de komende tijd voor iedereen alleen maar groter worden. In een recent interview zei John Chambers, CEO van Cisco, over de high-tech business in deze economie: "Cash is King, Queen and the Royal Family".

Vanuit dat oogpunt moeten we allemaal maar snel fanatieke voorstanders van de monarchie worden.



Hans van der Hoek is een "serial entrepreneur" en auteur van "Time To Cash - The 7 Keys To Successful High-Tech Startups" ([www.timetocash.biz](http://www.timetocash.biz)). Hij is onder andere CEO van EONIC BV, waarin Newion Investments aandeelhouder is. Hans besteedt enkele dagen per maand aan het coachen van en sparren met andere startende ondernemingen, waaronder e-reader producent iRex Technologies BV in Eindhoven en cleantech onderneming Wave Star Energy A/S in Kopenhagen.

### INFORMATIE

Newion Investments B.V.  
[www.newion-investments.com](http://www.newion-investments.com)

Private Plus Fund B.V.  
[www.privateplusfund.nl](http://www.privateplusfund.nl)

Postbus 232  
8440 AE HEERENVEEN  
Bezoekadres:  
Businesspark Friesland West 27B  
Tel + 31 (0) 513 640 633  
Fax + 31 (0) 513 640 871  
e-mail: [info@newion-investments.com](mailto:info@newion-investments.com)

Eerdere uitgaven van  
News on Investments  
zijn te vinden op de website.