

# NEWS ON INVESTMENTS

UITGAVE 3 APRIL 2007

## Newion Investments Management opent vestiging in Eindhoven

Naast haar kantoor in Heerenveen heeft Newion Investments Management een kantoor geopend in Eindhoven. Dit kantoor is gevestigd in het European Business Center aan de Luchthavenweg in de nabijheid van Eindhoven Airport. Hiermee vervult Newion haar wens om in de nabijheid te zijn van haar doelgroep en haar portefeuille ondernemingen. "Als betrokken investeerder is het een vereiste om ook fysiek dicht bij je portefeuille ondernemingen te zitten. Newion is actief in Nederland, Vlaanderen en op termijn in West - Duitsland en vanuit Heerenveen en Eindhoven kunnen wij ons werkgebied snel bereiken"; aldus managing partner Patrick Polak.

De regio Eindhoven is voor ons een uiterst interessant gebied. Zuid - Oost Nederland vormt, na de Randstad, met de aanwezigheid van circa 43.000 bedrijven de grootste werkgelegenheidsconcentratie in Nederland. De regio heeft op jonge, snelgroeiende technologie bedrijven, een belangrijke doelgroep voor Newion, een grote aantrekkingskracht. Niet alleen de aanwezigheid van diverse kennisinstellingen en multinationale technologie bedrijven als ASML en Philips dragen hieraan bij, maar ook de faciliteiten die in deze regio voor startende bedrijven worden geboden. Hierbij valt onder meer te denken aan Incubator 3+, Technostars en N.V. Rede.

Frank Claassen, investment manager Newion: "Met diverse initiatieven wordt in deze regio ondernemerschap sterk gestimuleerd en gefaciliteerd. Wij kunnen hierop een prima aanvulling bieden voor die bedrijven die na de (op)start fase behoefte hebben aan additioneel risicodragend kapitaal ter financiering van expansie en/of voor het plegen van acquisities."



### INHOUD

- 1  
*Newion Investments Management opent vestiging in Eindhoven*
- 2  
*Propulsion B.V. Strategische aanpak actieve marktwerking*
- 3  
*Interview Arnold Peterse investeerder Private Plus Fund*
- 4  
*Veel belangstelling voor Sound Intelligence*

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. Uit het aantal investeringsaanvragen blijkt duidelijk de grote behoefte aan risicodragend vermogen in dit segment.

## Propulsion staat voor strategische aanpak van actieve marktwerking



Zes jaar geleden richtte Peter Kiel Propulsion op. Vanuit zijn direct marketing en call center achtergrond zag hij kansen voor een specialist op het terrein van campagnemanagement software. Mede door een investering door Newion Investments werd de ontwikkeling van de software mogelijk gemaakt. Daar waar Propulsion de eerste jaren met name gericht was op het ondersteunen van fragmentarische campagnes, richt men zich nu op gestructureerde actieve marketing.

Peter Kiel: "Het valt niet mee om aan te tonen dat actieve marktwerking beter gestructureerd en continue veel meer business waarde oplevert, dan fragmentarisch campagne voeren. Immers onze natuur is korte termijn gericht dus waarom zou je je zorgen maken over iets dat verder weg ligt dan 1 kwartaal?"

Dus gaan we gemotiveerd aan de gang; we kopen een data lijstje, we hangen er een script aan en geven dit aan een call center. Vervolgens krijgen we per week een excell sheet terug en het gaat volgens het call center fantastisch. Tevens hopen we op veel blue birds die zomaar uit de lucht komen vallen.

Bij Actieve Marktwerking zijn twee dimensies van belang: *Multistep* wil zeggen dat we onderkennen dat we een keten van contact momenten met onze doelmarkten zullen moeten bouwen, waardoor echter communicatie logistiek complex wordt.

*Multichannel* betekent dat ieder contact moment via een ander kanaal loopt. Het onderkennen van Multistep – multichannel betekent ook dat we gaan denken in contact momenten in plaats van records. Met een groot aantal contactmomenten is de communicatie logistiek alleen met een goede IT ondersteuning in te regelen.

De realiteit is dat IT hier een "key-enabler" is; zonder een goede IT oplossing kan niet optimaal aan continue gestructureerde marktwerking gedaan worden, omdat de opbouw van contact historie niet cross campagne opgebouwd wordt en het Multi channel aspect de communicatielogistiek te complex maakt. Bedrijven die dit onderkennen plaatsen hiermee het new business vraagstuk op termijn op een strategisch niveau.

U zult zich afvragen wat continue gestructureerde Actieve Marktwerking dan oplevert?

*Een voorbeeld: Woningcorporatie met 60.000 huurders: Marktwerking voor glasvezelverkoop aan haar huurders. Abonnement kost € 50,- per maand gedurende*

*3 jaar (€ 1.800,- per hit). Verkoop wordt aan de telefoon gedaan. Propulsion kreeg van de woningcorporatie de vrije hand om haar marktwerkings methodiek ten volle te gebruiken. In eerste instantie werd met facilitaire call centers via de Propulsion Campagne Management Software gewerkt. Conversie: 16,7%. Met het Propulsion call center kwam de conversie op 34%. Op ieder contact moment werd gestructureerd data verrijking gedaan. Op grond van deze informatie waren we in staat om een serie van follow up acties te doen die uiteindelijk de conversie naar 52% heeft gebracht. Het verschil tussen gefragmenteerd campagne voeren en continue –gestructureerd is het verschil tussen 16,7 % en 52%.*



Volgens de Propulsion methodiek zijn er 11 variabelen die bijdragen aan marktwerkingsucces. Wat interessant is, is waar zich de strategische winst van die 11 variabelen bevindt en welk deel operationele winst oplevert. Want dit zou de motivatie moeten zijn om Actieve Marktwerking strategisch in te vullen.

Van boven naar beneden: De eerste drie zijn alleen op de lange termijn slechts weinig te beïnvloeden. De volgende drie variabelen zijn met name door de klant te beïnvloeden. Vervolgens zorgen de laatste 5 variabelen ervoor dat de Actieve Marktwerking optimaal gaat werken, te beginnen bij goede data. Dat is een kwaliteits- en vullinggraad niveau wat alleen bedrijven zullen bereiken die continue met data verrijking bezig zijn. Variabele "follow up campagnes" zet een mechaniek op dat op basis van de opgebouwde dataverrijking, opvolgingscampagnes gestart kunnen worden. Dit vereist een investering in een goed campagne management systeem, wat tevens de strategische dimensie weergeeft. De overige 3 variabelen proces, operatie en opvolging door verkoop, zullen bij strategisch invulling met name besparingen opleveren. Tenslotte is daar de opvolging door de afdeling verkoop en/of dealers. Concluderend: er zijn randvoorwaarden voor het bovengenoemde succes. We zullen moeten gaan denken in contact momenten in plaats van records. Tevens moeten we ons niet alleen richten op de kort termijn business, maar moet ook vooral aandacht geschonken worden aan de business die iets verderop ligt. Al met al denk ik dat huidige campagne management software en tools de marktwerkingskracht van DM en haar succes veel verder kan versterken. En dat kan alleen als op strategisch niveau richting gegeven wordt aan het Actieve Marktwerkingsbeleid.

## Private Plus Fund investeerder A. Peterse: “Grijze haren versus jonge honden”

Arnold Peterse is één van de funders van Private Plus Fund en vanaf het begin betrokken bij de eerste deelneming van dit fonds, Pure Air Solutions B.V. Kortom, reden genoeg voor een nadere kennismaking met deze actieve investeerder.

Arnold Peterse is na zijn studie Chemie gepromoveerd en vervolgens in dienst getreden bij Sigma Coatings, waar hij o.a. directeur internationale Research and Development en algemeen directeur Nederland was. Vervolgens werkte Peterse drie jaar in Polen als Business Unit directeur Oost-Europa, alvorens in 2005 een eigen bedrijf te starten op het gebied van technische consulting. Terugkijkend op de vele interessante ervaringen in zijn loopbaan, stelt Peterse dat vooral strategisch productmanagement voor hem het meest waardevol is geweest. Hieronder vallen de optimalisatie van de ontwikkelingsactiviteiten in nauwe samenwerking met marketing en research, de stroomlijning van de productieactiviteiten en productassortiment, de inkoopoptimalisatie, de vorming van een effectief distributienetwerk en de juiste verkoopargumentatie in de presentatie naar de eindgebruiker. Graag wil hij zijn ervaring inzetten bij de uitbouw van bedrijven zoals Pure Air Solutions. De activiteiten van Pure Air Solutions vertonen diverse raakvlakken met de specifieke ervaring die Peterse tijdens zijn professionele leven heeft opgedaan. Pure Air Solutions heeft het afgelopen jaar al dankbaar van deze kennis gebruik kunnen maken.

Als commissaris heeft Peterse ervaring bij verschillende technisch georiënteerde bedrijven in binnen- en buitenland. Daarnaast heeft hij zitting gehad in diverse commissies w.o. adviescommissies voor het Europese grondstoffenbeleid en voor universitaire / industriële research samenwerking.

Wij legden Peterse de volgende vragen voor:

### 1. Beleggen versus investeren

Voor mij is het voordeel van investeren in bedrijven zoals PPF dat doet versus het traditionele beleggen, dat je als investeerder een veel grotere betrokkenheid kunt hebben bij het bedrijf waarin geïnvesteerd wordt. Het bedrijf kan daardoor profiteren van de rijke ervaringen die binnen een groep actieve PPF-investeerders aanwezig is.

### 2. Direct versus indirect

Ik geef duidelijk de voorkeur aan het indirect investeren via PPF omdat Newion/PPF voor een financiële/juridische infrastructuur zorgen die je – als je als particulier direct in bedrijven investeert – erg veel tijd kost. Daarnaast is spreiding van investeringen via een fonds als PPF vanuit het oogpunt van risicobeheer ook te prefereren.

### 3. Nederlands versus buitenlands

Ondanks mijn Oost-Europese ervaringen prefereer ik toch vooral Nederlandse deelnemingen. De toegankelijkheid van informatie is in Nederland nu eenmaal vele malen beter dan in vele andere landen. Dit heeft vooral te maken met de bedrijfscultuur die in Nederland erg open en informeel is. Ik werk graag in een informele setting in plaats van uit een strakke hiërarchische structuur die je in het buitenland nogal eens tegenkomt.

### 4. Re-actief of pro-actief

De ervaring die ik tot nu toe heb met de manier van werken van Newion/PPF is zondermeer positief. Ik zie een positief-kritische opstelling die het bedrijf tot meer prikkelt. De duidelijk pro-actieve instelling wordt geapprecieerd door de ondernemers in de bedrijven waarin we participeren.

### 5. Controleren of initiëren

Zoals je na mijn antwoord op de vorige vraag mag verwachten, zie ik de balans duidelijk in het voordeel van initiëren doorslaan. Dit betekent overigens niet dat de controlerende taak als kapitaalverstrekker verwaarloosd wordt.



Arnold Peterse

6. *Grijze haren versus jonge honden*  
Managers met de nodige bedrijfskilometers op de teller kunnen een zinvolle bijdrage leveren aan jonge, startende bedrijven. Door de sterke focus op de activiteiten van het eigen bedrijf ontbreekt het de jonge, startende ondernemer nog wel eens aan tijd om over de grenzen van zijn primaire interessegebied heen te kijken. De “grijze” manager kan hier voor een stukje verbreding zorgen. Startende ondernemers lopen tegen veel, voor hen nieuwe, problemen aan. Een stuk externe ervaring kan ervoor zorgen dat het wiel niet opnieuw hoeft te worden uitgevonden. Ook het vaak brede netwerk van de ervaren manager kan een nuttige rol spelen bij het oplossen van de problemen van de startende ondernemer.

7. *Adviseur en (indirect) aandeelhouder*  
Zonder te stellen dat een adviseur die geen aandeelhouder is in een bedrijf geen goed werk voor dat bedrijf zou kunnen leveren, ben ik altijd groot voorstander geweest van een stuk financiële betrokkenheid. Ik heb het altijd als positief ervaren wanneer je a.h.w. in je eigen bedrijf aan de slag bent. Zowel voor de kansen als voor de bedreigingen van het bedrijf geeft dit je rol als adviseur een extra dimensie. Ook bij Pure Air Solutions zijn daar intussen al diverse voorbeelden van.

8. *Locaal versus Internationaal.*  
Pure Air Solutions is weliswaar als puur lokaal bedrijf begonnen, maar verbreedt zich momenteel in een razend tempo internationaal. Op diverse terreinen kan de ervaring vanuit een grote multinational hier een nuttige ondersteuning geven.

## Veel belangstelling voor Sound Intelligence

Sound Intelligence heeft zich de afgelopen jaren volledig gespecialiseerd in de ontwikkeling van zeer geavanceerde detectietechnieken op basis van geluid. De onderneming kent zijn oorsprong in een onderzoek naar de werking van het menselijk gehoor bij de Rijksuniversiteit Groningen. Na verdere ontwikkeling van de gepatenteerde technologie zijn er inmiddels meerdere toepassingen op de markt gebracht, zoals Slgard, de toepassing waarmee vroegtijdig, in bijvoorbeeld uitgaansgebieden agressie kan worden gesignaleerd. Ook zijn er toepassingen voor de NS ontwikkeld en wordt de techniek ingezet bij het meten van de mate van geluidsoverlast in de omgeving van vliegvelden.

Slgard is in november 2006 officieel in gebruik genomen voor alle camera's in het uitgaanscentrum van Groningen. De Groningse politie is bijzonder blij met het systeem, omdat het uitstekend in staat is om agressief stemgeluid van onschuldige bijgeluiden (zoals blaffende honden of zingende studenten) te onderscheiden. Zodra de microfoon het geluid van agressie of angst registreert, geeft het systeem een waarschuwing aan de politiemeldkamer. De bijbehorende camera wordt direct geactiveerd, zodat de politie de situatie kan inschatten en snel in actie kan komen.

Ondertussen is het systeem ook geïnstalleerd in Rotterdam en Utrecht en zijn recent orders vanuit Amsterdam en Apeldoorn ontvangen. Hierdoor is de belangstelling voor Sound Intelligence in een stroomversnelling gekomen. Veel steden hebben aangegeven ook geïnteresseerd te zijn in het agressiedetectiesysteem.



*Belangstelling van Premier Balkenende en Minister Remkes voor Sound Intelligence tijdens hun bezoek aan Groningen.*



Inmiddels is het succes van Sound Intelligence ook tot buiten de landsgrenzen doorgedrongen. Binnenkort wordt Slgard via een Engelse reseller geïnstalleerd in een Londense wijk waar veel agressie en andere overlast is.



*Ook de BBC besteedde aandacht aan Sound Intelligence in haar uitzending Ten O'Clock News.*

Een andere toepassing van de technologie van Sound Intelligence is de scooterdetector. Scooters en brommers die zich op verboden terrein bevinden, worden door het detectiesysteem herkend en vervolgens door een flitspaal gefotografeerd. Een andere mogelijkheid is het systeem te koppelen aan medische apparatuur, waardoor het mogelijk wordt vroegtijdig bij afwijkende geluiden het verplegend personeel te alarmeren.

### 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.