

NEWS ON INVESTMENTS

UITGAVE 6 APRIL 2008

Private Plus Fund neemt een belang in SBK Advies & Training

Private Plus Fund neemt een belang in SBK Advies & Training B.V. uit Helmond. SBK is een landelijk opererend bureau actief in de segmenten Arbotrainingen, Bedrijfsopleidingen en Projectmanagement.

SBK Advies & Training is een bedrijf dat zich bezighoudt met opleiding en ontwikkeling van werknemers binnen bedrijven. Met zo'n 90 medewerkers behoort SBK tot de grotere opleiders in Nederland. De visie van SBK is dat de werkomgeving de krachtigste leeromgeving is die er bestaat. Leren staat niet los van het werk, maar is er een integraal onderdeel van geworden. De meest uitdagende projecten pakt SBK op een bevlogen en eigenzinnige wijze aan met als doel een daadwerkelijke rendementsverbetering te bewerkstelligen met en voor de klant.

Daarnaast is SBK uniek door haar deskundigheid om maatwerk opleidingen om te bouwen tot kwalificerende Beroeps Begeleidende Leerweg (BBL-)opleidingstrajecten, waarmee werknemers een erkend MBO diploma verkrijgen en de werkgever in aanmerking komt voor de Wet Vermindering Afdracht (WVA). De belangrijkste markten voor SBK zijn: de Proces- en Voedings-middelenindustrie, de Callcentre markt, Automotive, Metalektro, Groothandel en de Zorgsector.

Door middel van de uitkoop van twee van de drie aandeelhouders heeft Private Plus Fund B.V. een belang in SBK verworven. Jonker Advies Corporate Finance heeft SBK begeleid en in contact gebracht met Private Plus Fund.



Vlnr: Patrick Polak (Private Plus Fund), Bernard Brueren, Karel van Alphen en Gert van Linden van SBK, Bert Lippens (Jonker Advies), Frank Claassen (Private Plus Fund) en Pieter Melters en Eric de Ruijter van ING

INHOUD

1

Private Plus Fund neemt een belang in SBK Advies & Training

2

Minihouse The customs company neemt Belgische Douanesoftware leverancier C&S over

3

*Internationale groei voor E-semble
Anago introduceert succesvol nieuwste versie: R4*

4

*Servoy verdubbelt voor 5e opeenvolgende jaar
Kip Nederland neemt merk- en modelrechten Chateau Caravans over.*

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.

Minihouse The customs company neemt Belgische Douanesoftware leverancier C&S over

De overname van C&S uit Antwerpen stelt Minihouse in staat om haar Nederlandse klanten een volledige douaneoplossing te bieden voor de gehele Benelux. Omgekeerd geldt dat natuurlijk ook voor de bestaande C&S klanten. C&S is al 22 jaar actief als douanesoftware-leverancier. Hiermee is een schat aan ervaring en kennis van de Belgische Douane wet en regelgeving binnengehaald. Met deze overname breidt Minihouse haar expertise, ontwikkelcapaciteit, werkgebied en klantenkring uit.

Minihouse The customs company (Minihouse Tcc) ontwikkelt en levert software voor exporterende en importerende bedrijven. Door de steeds verder uitgebouwde kennis van douanezaken en het gebruik van de nieuwste technologie, is Minihouse de meest toonaangevende en vooruitstrevende organisatie op het gebied van exportdocumentatie en elektronische douaneaangifte.

In 1991 startte Minihouse met de ontwikkeling van Unidoc, een software applicatie voor douane aangiften en exportdocumenten. In 1995 werd de eerste Windows versie opgeleverd. In 2001, toen Newion Investments aandeelhouder werd, werd de eerste web-versie van Unidoc gelanceerd: myUnidoc.nl. Anno 2008, is Minihouse nog altijd het enige bedrijf dat een web applicatie voor douanezaken levert (volgens het SaaS model).

De client server versie Unidoc is bij meer dan 80 bedrijven actief in Nederland, Duitsland, België, Verenigde Staten, Italië, Polen en Groot-Brittannië. Op de SaaS applicatie, myUnidoc.nl zijn meer dan 350 bedrijven aangesloten, samen goed voor ruim 1200 dagelijkse gebruikers.

De klantenportefeuille bestaat uit expediteurs en bedrijven (variërend van kleine tot zeer grote handelaren / producenten) zoals grote koeriers, Sara Lee, Cargill, Lyondell, The Greenery, Bose, Romi Smilfood BV, Hooghoudt en HunterDouglas Europe.

Waar Minihouse de eerste leverancier was met een volledig webbased douaneaangifte applicatie (SaaS), zijn de producten van C&S client-server applicaties. In de toekomst zullen de verschillende producten in elkaar geschoven worden tot één SaaS oplossing. Minihouse maakt gebruik van de nieuwste internettechnologieën, welke zullen worden benut om dat te realiseren.

Organisaties die ook internationale stappen willen zetten, of al hebben gezet, zouden dan een centraal declaranten team kunnen inzetten, om aangiften te doen voor de Nederlandse, Belgische en de Luxemburgse Douaneautoriteiten.

Voor Nederlandse organisaties die niet actief zijn bij buitenlandse Douaneautoriteiten, betekent de overname dat Minihouse in staat is om de veranderende regelgeving nog sneller te vertalen in nieuwe functionaliteiten. "Er is immers een substantiële vergroting van de ontwikkelcapaciteit gerealiseerd", aldus Ronald de Vries, directeur van Minihouse.

Met het realiseren van NCTS (New Computerised Transit System) België zette Minihouse in 2007 al de eerste stappen over de Nederlands-Belgische grens.

De ontwikkeling van NCTS België gebeurde op aangeven van verschillende klanten. Bedrijven die zowel in Nederland als België actief zijn kunnen nu bijvoorbeeld vanuit het kantoor op Schiphol, NCTS aangifte doen bij de Belgische Douane. En dat allemaal vanuit dezelfde applicatie als waarmee deze aangiften worden gedaan voor de Nederlandse Douane.



*Ronald de Vries, directeur
Minihouse The customs company*

"De stap om de activiteiten naar België uit te breiden was een logische stap. Minihouse is in de Nederlandse markt inmiddels een gevestigde naam en staat bekend als een serieuze en innovatieve partij. De laatste jaren heeft Minihouse een positieve ontwikkeling doorgemaakt en is mede daardoor sterk gegroeid. Deze groei komt vooral tot uiting in toename van het aantal klanten, de verwerkte aangiften en medewerkers.

En niet te vergeten in de ontwikkeling van nieuwe functionaliteiten in de applicaties.

Anno 2008 is Minihouse een stabiele organisatie, klaar voor de toekomst. De focus ligt en blijft liggen op douaneprocessen en de daarbij behorende documenten. Nu de Nederlandse douaneprocessen in kaart zijn gebracht en vertaald naar functionaliteiten, is het tijd om de wensen van klanten te honoreren en een oplossing voor de Benelux te waarborgen", aldus Ronald de Vries.

Internationale groei voor E-semble

Estse Minister van Binnenlandse Zaken opent Estonian Simulation Centre

De Estse Minister van Binnenlandse Zaken Jüri Pihl heeft onlangs in de hoofdstad Tallinn het DiaboloVR virtual reality training centrum voor brandweer, politie en ambulancediensten geopend.

Onder toezicht van vertegenwoordigers van zes ambassades, waaronder de Nederlandse ambassadeur Henk van der Zwan en een 50-tal bezoekers werd het innovatieve centrum voor het eerst gebruikt voor een virtual reality oefening.



De Estonian Public Service Academy is de landelijke Academie voor onderzoek en opleiding op het gebied van safety en security. De Academy bestaat uit 6 colleges, waaronder de colleges voor brandweer, ambulancediensten en

politie. De virtual reality simulatietechnologie is een voorbeeld van de innovatieve les- en leermethoden die de Public Service Academy toepast bij het opleiden van de hulpverleners in Estland.

MaquetteVR triage module voor Yale University

De Medical School van de Universiteit van Yale in de Verenigde Staten heeft E-Semble opdracht gegeven om een "triage research" module te ontwikkelen voor MaquetteVR. Met de module kan de cursist die een verkenning uitvoert in een virtueel incident een slachtoffer aanklikken waarna een slachtofferschermbijzicht verschijnt. Op dit scherm kan de cursist vitale waarden opvragen en een triage label toekennen. Na afloop van de oefening worden de triage resultaten opgeslagen in een bestand.



Het project (dat mede is gefinancierd door Laerdal en Centre for Disease Control – CDC) heeft tot doel om verschillende triage methodieken zoals START, SMART en CareFlight te vergelijken. Een cursist kan op de slachtofferkaart vitale waarden opvragen door het klikken op de patient.

De slachtoffergegevens kunnen door de instructeur of onderzoeker zelf worden aangepast in een vrij toegankelijk bestand. Bij voldoende interesse wordt de triage module in de loop van dit jaar aangepast om te kunnen worden gebruikt bij GHOR en ambulance-opleidingen en oefeningen.

Anago introduceert succesvol nieuwste versie: R4

Anago, leverancier van intelligent solution software, heeft opnieuw een uitstekend jaar achter de rug. Het softwarebedrijf uit Houten realiseerde een groei van 40% over 2007 en introduceerde bovendien succesvol de nieuwste versie van zijn business calculation platform: AnagoR4.

Anago is gespecialiseerd in oplossingen voor het aansturen van complexe bedrijfsactiviteiten waarin rekenen een voorname rol speelt. In 2007 kon Anago onder meer enkele grote banken en verzekeraars, call centers en gemeenten aan zijn klantenkring toevoegen en won het UWV de Business Intelligence Award met een oplossing van Anago.

Er is gekozen voor twee concrete oplossingsgebieden: workforce management (WFM) en financial performance management (FPM). Philip Koenders, CEO van Anago, legt uit: "Voor WFM en FPM hebben wij nu standaardoplossingen beschikbaar die meer functionaliteit bevatten en goedkoper zijn dan onze concurrenten. Werkelijk uniek is dat deze standaardoplossingen aanpasbaar zijn aan specifieke wensen van een klant op basis van assemblage, dat wil zeggen zonder dat programmeren nodig is".

Een ander belangrijke stap is de ontwikkeling van het partnerkanaal. Anago verwacht binnen enkele maanden samenwerkingsverbanden aan te gaan met een aantal gespecialiseerde consultancy bedrijven. Naast deze uitbreiding van zijn partnernetwerk, wil Anago het komende jaar ook de stap naar het buitenland maken. "We gaan onze oplossingen in 2008 ook in België en Groot-Brittannië vermarkten", legt Koenders uit. "Door de flexibiliteit en brede toepasbaarheid van onze WFM en FPM oplossingen, zien wij volop mogelijkheden om ook in deze landen voet aan de grond te krijgen".

Servoy verdubbelt voor 5de opeenvolgende jaar

Servoy B.V. heeft in 2007 vergeleken met 2006 een omzetgroei van 140% gerealiseerd. Wereldwijd werken meer dan 200.000 eindgebruikers met software toepassingen die zijn ontwikkeld in Servoy. Sinds de oprichting wordt een substantieel deel van de omzet gerealiseerd in het buitenland, met name de USA, maar men groeit nu ook fors in Nederland na de introductie van het Servoy ISV Assurance Program. Met de investering van Private Plus Fund medio 2006 is de groei van de organisatie, met name in salescapaciteit, mogelijk gemaakt.

Jan Aleman, CEO van Servoy: "Wij richten ons met onze toolset primair op software huizen (ISV's) met standaard applicaties. Met behulp van ons ISV Assurance Program zijn het afgelopen jaar alleen in Nederland al meer dan 10 kleine en middelgrote softwarehuizen op Servoy overgestapt. Met het ISV Assurance programma garanderen wij een ISV een succesvolle overstap op het Servoy platform in een beperkte tijd. Dit bereiken wij door veel kennis en standaardcomponenten (waaronder e-mail, cms, document management, navigatie en security) beschikbaar te stellen. Ook begeleiden wij de ISV's in het gehele traject.

Tenslotte is het herschrijven van een applicatie niet de dagelijkse bezigheid van een ISV. Ze kunnen met dit programma meestal binnen 1 jaar een volledige re-write van hun applicatie realiseren en tegelijkertijd functionaliteit toevoegen, die vandaag de dag belangrijk is. Zo is SaaS functionaliteit (Software as a Service) heel eenvoudig te realiseren met onze tools, omdat het in de architectuur verwerkt zit. ISV's kunnen ook kiezen voor een hybride model en eindgebruikers zowel via SaaS als Client/Server bedienen. Veel van onze ISV-klanten komen uit een 4GL omgeving en zien dat herschrijven in een moderne 3GL (Java of .Net) te veel tijd en geld kost. Servoy biedt de voordelen van beiden: het is eenvoudig en snel maar gebaseerd op open standaarden en klaar voor het SaaS tijdperk".

Andy Rooswinkel, Business Development director van Servoy: "We verwachten in 2008 nog meer ISV-contracten te gaan afsluiten. Ik zie namelijk twee belangrijke voortgaande trends. Allereerst een verdere groei van SaaS. Vrijwel alle ISV's zijn nu bezig om hun software hiervoor gereed te maken. Een tweede trend die ik signaleer, is een afnemende populariteit van Microsoft producten. Het laatste heeft voor ISV's zeer grote consequenties als men uitsluitend kiest voor ontwikkeling in .Net.

De ISV heeft dan een volledige "vendor lock-in" en dat beperkt de afzetkansen in een markt waar de trend is om meer Linux en andere operating systemen in te zetten. Volgens een recent onderzoek van Forrester overweegt het leeuwendeel van de middelgrote - en grote bedrijven in Europa over te stappen op server platforms die niet Microsoft zijn. De gemiddelde levens cyclus van een software toepassing is 7 tot 10 jaar, en soms zelfs langer. In dat licht kun je als ISV niet permitteren voor een platform te kiezen. Met Servoy heb je deze beperking natuurlijk niet."

Kip Nederland neemt merk- en modelrechten Chateau Caravans over

Het gaat weer goed met de Hoogeveense caravanfabrikant Kip Nederland. Eind vorig jaar werd het bedrijf, door aanhoudende slechte resultaten van het zusterbedrijf Chateau Caravans N.V. te België, meegetrokken in een groepsfaillissement. Een doorstart door het management in Hoogeveen met investeringsmaatschappijen NOM en Private Plus Fund, werd voor het einde van het jaar gerealiseerd, zodat meteen in januari de productie weer opgestart kon worden.

Onlangs heeft Kip Nederland alle bij Chateau België geproduceerde modelrechten en de caravanmerken Chateau, Beyerland, Delta en Cristall overgenomen. Hiermee gaat de onderneming, naast de vertrouwde merken Kip en Avento, waarmee het topsegment wordt bedient, tevens het middensegment betreden. Hiermee zal het volume aanzienlijk groeien en dat is van groot belang om ook in de toekomst in deze branche een sterke speler te kunnen blijven.

De dealers en ook een aantal oud-dealers zijn enthousiast en de verwachting is dat in de tweede helft van dit jaar met één nieuw middensegmentmerk zal worden gestart. Het bestaande team zal al naar gelang de ontwikkelingen worden uitgebreid.

INFORMATIE

Newion Investments B.V.
www.newion-investments.com

Private Plus Fund B.V.
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

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