



Introductie Dockpoint

Kapitaal dat werkt voor ondernemers en bedrijven

Marc Huitink
Paul Eduard

Zwolle, 2018

Agenda

Ambitie, focus en kracht Dockpoint

Team, samenwerking en aanpak Dockpoint

Dockpoint heeft de ambitie om bedrijven te versterken met behulp van een hands-on investering

- Bedrijven kunnen om verschillende redenen behoefte hebben aan kapitaal en/of ondersteuning, bijvoorbeeld:
 - omdat er mooie kansen liggen voor groei, maar het bedrijf niet de middelen heeft om deze kansen te verzilveren
 - omdat het bedrijf in een overgang zit naar een nieuwe fase of bedrijfsmodel waarvoor nieuwe competenties nodig zijn
 - omdat het bedrijf zich in zwaar weer bevindt, te maken heeft met een liquiditeitsstekort of sombere vooruitzichten
- Banken en financiers zijn vaak terughoudend in het verstrekken van (additioneel) kapitaal en zetten een rem op ondernemerschap en groei

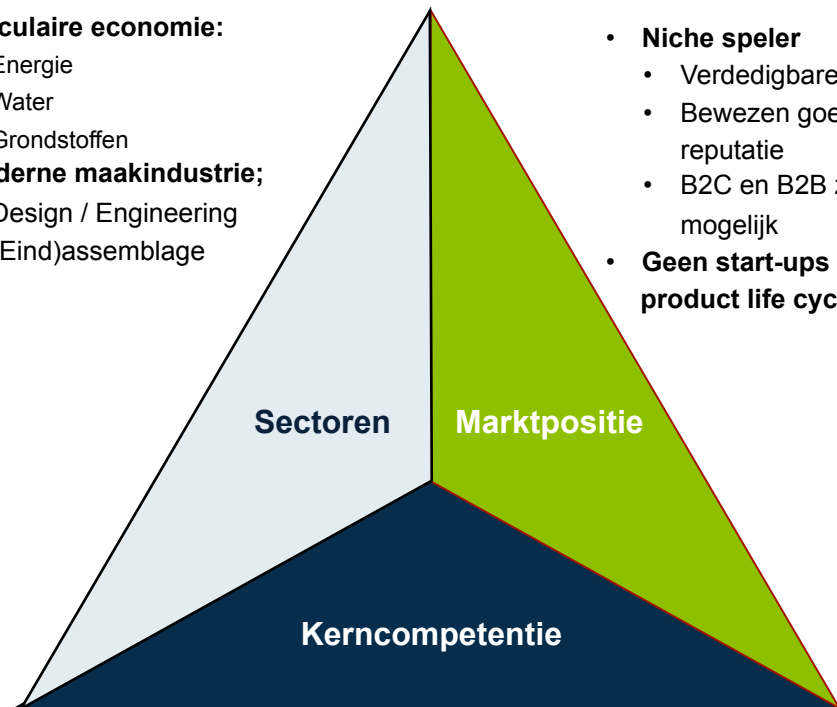


- Dockpoint heeft informeel kapitaal van ondernemers gebundeld en dit beschikbaar om hands-on te kunnen investeren in bedrijven met het oogmerk van effectief herstel (indien nodig) en de realisatie van lange termijn groei
- Wij geloven in kansen en zijn in staat concrete oplossingen te bieden in de vorm van kennis en kapitaal
- Dockpoint is er om bedrijven en mensen (terug) te brengen in een positie waarin ze bezig kunnen zijn met waar ze goed in zijn:
 - markten veroveren
 - goede producten of diensten leveren
 - klanten tevreden stellen

Dockpoint richt zich op traditionele bedrijven in circulaire economie of moderne maakindustrie, die beschikken over een bewezen track record en een perspectief voor groei

Focus Dockpoint op specifieke bedrijven

- **Circulaire economie:**
 - Energie
 - Water
 - Grondstoffen
- **Moderne maakindustrie;**
 - Design / Engineering
 - (Eind)assemblage



- **Aantoonbaar onderscheidend vermogen**
 - op basis van aanwezige kerncompetentie(s)
 - tastbare kansen voor business innovatie
- **Groeipotentieel op basis van schaalbare concepten**

- **Niche speler**
 - Verdedigbare positie(s)
 - Bewezen goede reputatie
 - B2C en B2B zijn beide mogelijk
- **Geen start-ups of einde product life cycle**

Focus

Indicatie van omvang:

- omzet tussen EUR 5 Mln en 50 Mln
- circa 10 tot 250 medewerkers

Regio:

- actief in Nederland
- bij voorkeur in Noorden, Oosten of Midden
- (eerste) buitenlandervaring is een pre

Sectoren:

- circulaire economie
- moderne maakindustrie
- geen retail, adviseurs, ICT (startups) of newconomy, vastgoed, horeca en agro

Marktpositie en kenmerken:

- nichespeler met aantoonbare USP en schaalbaar concept / groeipotentie
- zichtbare exit mogelijk
- geen start-ups of einde PLC

Er kunnen diverse aanleidingen bestaan om met Dockpoint in contact te treden

Voorbeelden

Groeiambitie



- Een onderneming heeft zich succesvol weten te ontwikkelen van start-up tot een goed lopend bedrijf met enkele tientallen werknemers, een klantenkring en producten die zich hebben bewezen in de markt. Het is nu tijd om de stap te maken naar een volgende fase: er zijn nieuwe producten te ontwikkelen, nieuwe markten aan te boren en er liggen voldoende kansen. De huidige financiers zijn echter terughoudend in het verstrekken van nieuwe financiering. Tevens vraagt de DGA zich af of de onderneming wel de juiste competenties in huis heeft voor de volgende stap. Wordt de stap niet gezet dan dreigt een periode van stilstand en achteruitgang.
- Dockpoint kan in deze situatie zorgen voor de benodigde groeifinanciering, door zelf kapitaal in te brengen en mogelijke externe financiers over de streep te trekken. Daarnaast helpt Dockpoint actief mee om de groeisprong op een succesvolle manier te maken, door inzet van haar netwerk en door actieve ondersteuning van of participatie in het management.

Bedrijfsopvolging / Management Buy In



- Een bedrijf heeft een lange staat van dienst. De crisis heeft er voor gezorgd dat de bedrijfsopvolging is uitgesteld. Door de continue veranderingen in de markt is er een toenemende noodzaak om te vernieuwen en het bedrijf naar een nieuwe fase te leiden. De huidige ondernemer acht zich door leeftijd en/of gezondheidsredenen niet meer de juiste persoon om dit proces te leiden en wil graag het stokje doorgeven. Er is echter geen directe opvolging of overnemende partij beschikbaar.
- Dockpoint kan op basis van een gezamenlijk opgesteld plan samen met de ondernemer het bedrijf door een overgangperiode sturen, zodat in alle rust en vanuit een waardepropositie gezocht kan worden naar een opvolger dan wel koper. Dockpoint zorgt niet alleen voor stabiliteit maar begeleidt het bedrijf tevens door de benodigde veranderingen en/of groei en legt hiermee een stevige basis voor de toekomst. Op het moment dat het bedrijf wordt overgedragen, is de onderneming goed gepositioneerd voor een nieuwe succesvolle fase en een verkoop tegen een goede prijs.

Kwart voor 12

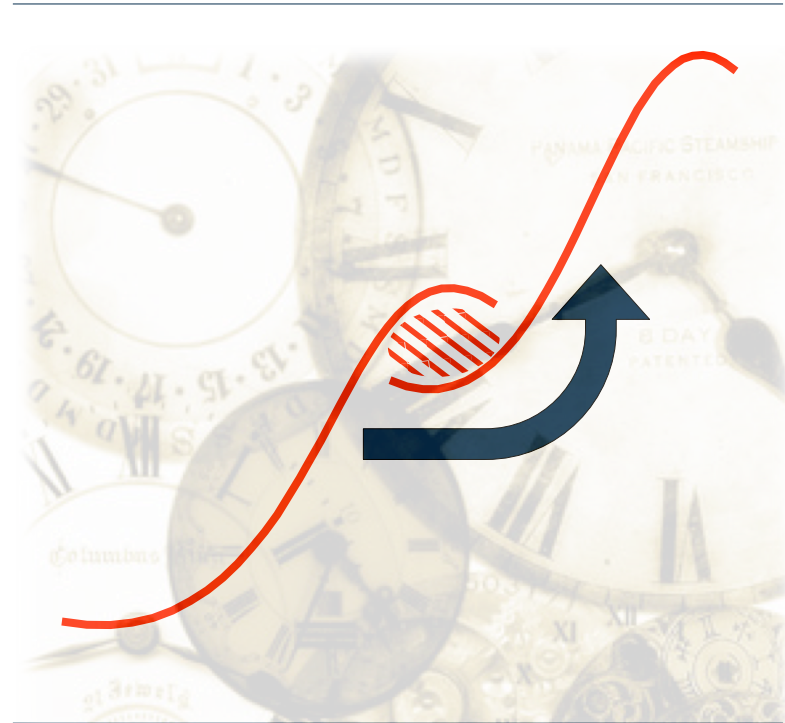


- Na een succesvolle periode heeft een ondernemer enkele magere jaren gehad, mede als gevolg van de crisis. Het management heeft in deze jaren keihard gewerkt om het hoofd boven water te houden, maar het lukt ondanks een flinke reorganisatie niet om het tij echt te keren. De buffers in kapitaal en liquide middelen zijn intussen op; assets drukken zwaar op de balans. Er is streng toezicht van bijzonder beheer van de bank en deze wenst ook niet langer mee te werken aan financiering van nieuwe projecten.
- Dockpoint kan in deze situatie helpen om weer grip op de situatie te krijgen. Een kapitaalinjectie geeft lucht en door de extra managementondersteuning kan de basis weer op orde worden gebracht en het vertrouwen van de bank worden terug gewonnen. Hierdoor kan de aandacht vervolgens weer gaan verschuiven van brandjes blussen naar plannen en initiatieven voor structurele groei.

Dockpoint richt zich op bedrijven / ondernemers die niet alleen kapitaal nodig hebben, maar ook ondersteuning in de vorm van denk- en menskracht kunnen gebruiken

Dockpoint beschikt over het kapitaal en de expertise die nodig zijn om (MKB) bedrijven effectief naar een volgende fase van groei te begeleiden

Investerings met perspectief op herstel en groei



Toelichting

- Dockpoint is een organisatie die bestaat uit de combinatie van gedreven en succesvolle ondernemers. Samen goed voor tientallen jaren aan ervaring op het gebied van management, consultancy, ondernemerschap, private equity en/of finance
- Dockpoint investeert vanuit eigen kapitaal, samen met een groep van 'informal investors'
- Vanuit hun achtergrond van succesvol oud-ondernemer kunnen deze informals vanuit hun ervaring en netwerk affiniteit en meerwaarde bieden
- Dockpoint is de afgelopen jaren aantoonbaar succesvol geweest met haar aanpak
- Dockpoint is in staat om 'de klok weer op tijd te zetten en het uurwerk goed te laten tikken' door actief mee te doen:
 - kapitaalbreng en eventuele (her)financiering
 - effectief herstel op korte termijn
 - strategische focus, perspectief en groei op langere termijn
 - transparantie, solide borging en grip
 - professionele managementondersteuning
 - realisatie van doelstellingen

Agenda

Ambitie, focus en kracht Dockpoint

Team, samenwerking en aanpak Dockpoint

Het team van Dockpoint beschikt over de mix aan kennis, ervaring, persoonlijkheid en slagkracht die nodig is om in dit type bedrijven hands-on groei te kunnen realiseren

Marc Huitink



- Bedrijfskunde (RUG)
- PMD IESE Madrid
- Small Business Center
- EDON / Essent: diverse marketing en management-/ directiefuncties
- DGA Homesafety
- DGA Smart E Company
- Partner Dillenburgh Consulting
- Partner Dockpoint



Paul Eduard



- Bedrijfskunde (RUG)
- Sverige Vastgoed
- EDON: diverse programma-managementfuncties
- Essent: diverse management- en directiefuncties
- Nolan, Norton & Co.: Senior Manager Branche Utilities
- Partner Dillenburgh Consulting
- Partner Dockpoint



Mark Schraivesande



- Bestuurlijke informatica (UT)
- Panfox: ICT-consultancy
- Novius Advies Groep: business consultancy
- Diverse interim functies, zowel inhoudelijk als management
- DGA Greenturn



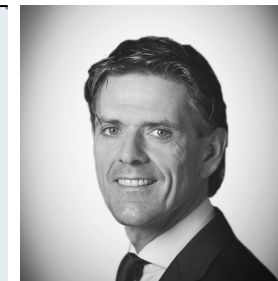
Joost Bos



- Bedrijfskunde / Financial management (RuG)
- Deloitte: business analyst due diligence
- Nolan, Norton & Co.: management consultant
- CEVA Logistics: diverse Finance functies
- Joost Bos MC: consultant business control



Rob van Veldhuizen



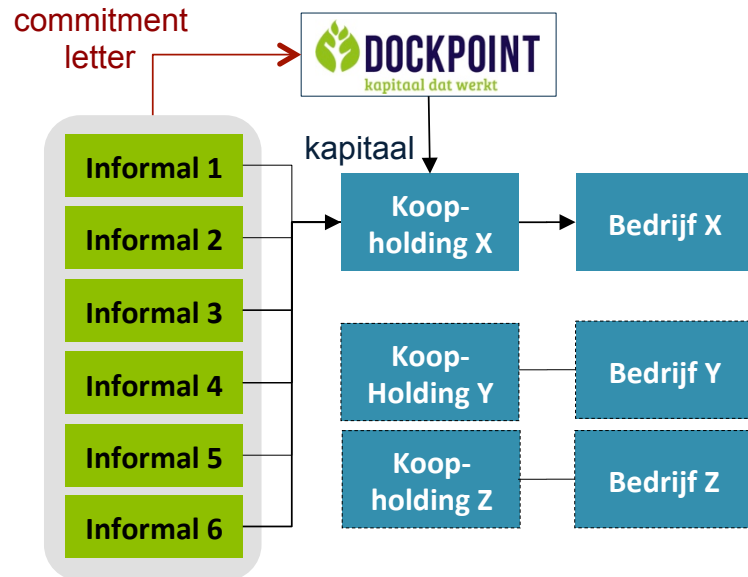
- Bedrijfskunde (VU)
- Lean Six Sigma Black Belt
- Westland Utrecht Hypotheekbank: diverse adviesfuncties
- ING Bank: diverse directiefuncties
- CFO/COO ING Lease Nederland



Dockpoint investeert niet alleen met kapitaal, maar ook met eigen mens- en denkkraft

Dockpoint beschikt over een sterk netwerk met een bundeling van (informeel) kapitaal en professionele, betrouwbare partners

Structuur



Toegang tot (informeel) kapitaal

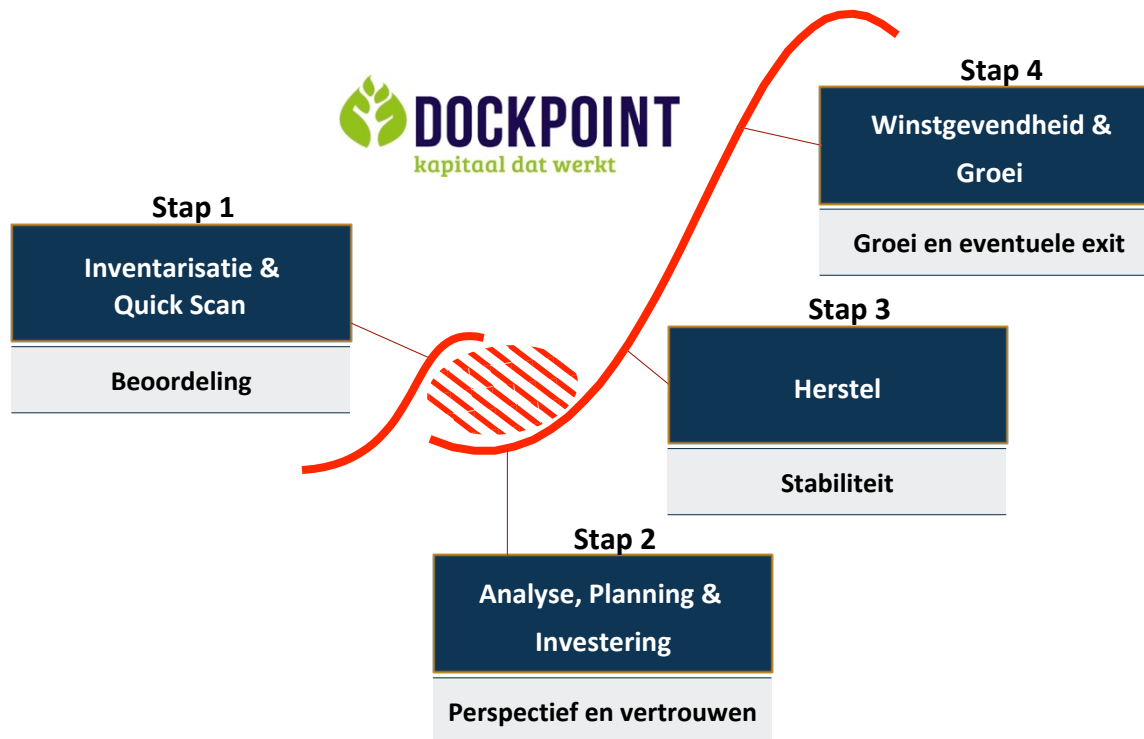
- We hebben een vlotte toegang tot (informeel) kapitaal en we investeren zelf ook mee
- We zijn een netwerk van informals:
 - die passen bij de onderneming
 - die vanuit hun ervaring en netwerk ook affiniteit en meerwaarde kunnen bieden
- We geloven niet in een afstandelijk fondsmodel. Elke investering zal uiteindelijk een eigen - op maat gesneden - kapitaalbreng en/of financieringsstructuur kennen, waarbij Dockpoint de betrokken informals vertegenwoordigt

Partner Network

- We zijn in staat om de meeste en belangrijkste activiteiten zelf snel en professioneel uit te kunnen voeren
- Voor specialistische taken beschikken we over een breed netwerk aan betrouwbare professionals die onder onze regie kunnen bijdragen (bijvoorbeeld fiscalisten, advocaten)
- Ons netwerk beperkt zich niet alleen tot Nederland, maar biedt zeker ook mogelijkheden indien een internationale context of expansie aan de orde is

Dockpoint beschikt over een gedegen aanpak die vanuit een lange termijn visie op een onderneming stapsgewijs tot concrete resultaten leidt (1)

Aanpak Dockpoint in 4 stappen



Toelichting

1. Ervaring en Quick Scan methodiek om tot snelle en slagvaardige inventarisatie en eerste beoordeling te kunnen komen
2. Gedegen analyse en concrete planning voor (korte termijn) herstel en strategische groei op middellange termijn
3. Effectieve executie van herstelplan:
 - 'no-nonsense' turnaround
 - hands-on winstverbetering
 - Dockpoint stuurt actief mee
4. Winstgevendheid en groei:
 - vanuit heldere focus en strategie
 - gericht op succesvolle exit na 5 - 7 jaar
 - borgen professionele organisatie

Dockpoint stuurt actief mee aan boord van de onderneming, en streeft daarom naar een positie met zeggenschap (niet perse een meerderheid)

Dockpoint beschikt over een gedegen aanpak die vanuit een lange termijn visie op een onderneming stapsgewijs tot concrete resultaten leidt (2)

	Stap 1	Stap 2	Stap 3	Stap 4
	Inventarisatie & Quick Scan	Analyse, Planning & Investering	Herstel	Winstgevendheid & Groei
Doel	<ul style="list-style-type: none"> • Beoordeling 	<ul style="list-style-type: none"> • Perspectief en vertrouwen 	<ul style="list-style-type: none"> • Stabiliteit 	<ul style="list-style-type: none"> • Groei en eventuele exit
Hoofdactiviteiten	<ul style="list-style-type: none"> • Inventarisatie van proposities • Eerste beoordeling van potentieel • Quick Scan: <ul style="list-style-type: none"> • Markt & Concurrentie • Operationele Performance • Financiële Positie • Management & Organisatie • Potentiele Fit 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfsanalyse (in-depth) • Investerings- en waardecreatieplan <ul style="list-style-type: none"> • Potentieel / perspectief • Optimalisatie bedrijfsvoering • Balansverkorting, innovatie, marktgroei, etc. • Vormgeven transactiestructuur • Closing (all-in) 	<ul style="list-style-type: none"> • Versterken / vervangen management en stroomlijnen organisatie • Financieel stabiliseren en Optimaliseren (werk)kapitaal • Aanbrengen focus en stoppen verlieslijdende activiteiten • In control brengen / transparantie borgen en resultaten leveren 	<ul style="list-style-type: none"> • Doelgerichte doorontwikkeling van de organisatie • Solide groeicijfers in lijn met businessplan • Aanscherpen marktpositionering • Exit-strategie uitwerken • Verkoopgereed maken van (onderdelen van) de onderneming
Resultaten	<ul style="list-style-type: none"> • Quick Scan (foto) • Adequate beoordeling huidige situatie en toekomstperspectief • Beslissing Go - No Go voor volgende stap in de aanpak 	<ul style="list-style-type: none"> • In-depth analyse van de onderneming • Investerings- en waardecreatieplan • (Opties) dealstructuur • Go- No go besluit investering • Closing 	<ul style="list-style-type: none"> • Businessplanning & Controls • Herpositionering en focus • Professioneel Management(team) • Gezonde kapitaalsbasis • Toekomstvaste organisatie 	<ul style="list-style-type: none"> • Solide groeicijfers • Doelgerichte doorontwikkeling organisatie • Herkenbare en aantrekkelijke marktpositionering (incl. exit-opties)
	<i>2-3 weken</i>	<i>8 - 10 weken</i>	<i>1-2 jaar</i>	<i>3-5 jaar</i>



Bedrijven en mensen terugbrengen in een positie waarin ze bezig kunnen zijn met waar ze goed in zijn: markten veroveren, goede producten of diensten afleveren en klanten tevreden stellen. Met als resultaat: positieve klanten en medewerkers, een Gezonde bedrijfsvoering en tevreden aandeelhouders. **KAPITAAL DAT WERKT.**

Dr. Stolteweg 72a, 8025 AZ Zwolle | T: +31 (0)38 210 88 10 | www.dockpoint.nl

Paul Eduard

p.eduard@dockpoint.nl

+31 (0)6 14 535 873

Marc Huitink

m.huitink@dockpoint.nl

+31 (0)6 21 232 668