

# BrookZZ

groei, financiering & bedrijfsovername

Business  
Valuation  
**50**

## Marcel Belt

(Marcel's Green Soap)

Wil de wereld duurzamer maken  
en nam onlangs het merk  
Driehoek Zeep van Unilever over

+

## SECTORMONITOR

ICT draait in 2018  
een topjaar

## ONDERHANDELEN

Wie moet als eerste  
een prijs noemen?

## FRANCHISE SPECIAL

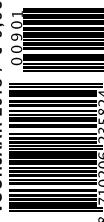
Internationaal groeien  
met franchising

## THEMA

# BEDRIJFWAARDERING

Hoe kunt u de waarde van uw bedrijf optimaliseren?

VOORJAAR 2018 / € 9,95



voor professionele ondernemers

# deal 01

Marcel van Boheemen. Xantion

## Waterverkoper

ONDERNEMER MARCEL VAN BOHEEMEN wist met Xantion in 10 jaar een mooi ICT-bedrijf op te bouwen. Om alvast voor te sorteren op een mogelijke exit, ging hij onlangs in zee met investeringsmaatschappij MKB Fonds. 'Ik ben altijd gefocust geweest op waarde, niet op winst.'

**M**arcel van Boheemen (55) had al een mooie carrière achter de rug bij verschillende ICT-bedrijven, toen hij in 2007 besloot voor zichzelf te beginnen. Hij was er achter gekomen dat er vooral bij MKB bedrijven veel behoefte was aan persoonlijke en tegelijk professionele ICT-ondersteuning. Anderzijds bestond bij deze bedrijven de wens om de ICT-kosten beter in de hand te houden. Van Boheemen: 'Met het traditionele uurtje-factuurkje model wist je als ondernemer vaak niet waar je aan toe was. In het slechtste geval was je aan de goden overgeleverd.'

Dit gegeven vormde 10 jaar geleden het vertrekpunt voor Xantion, een dienstverlener van ICT-diensten op basis van een vast bedrag per maand. 'ICT uit de kraan', zoals Van Boheemen het zelf noemt. 'Wij geloven dat ICT net zo makkelijk, transparant en beschikbaar als water uit de kraan hoort te zijn', aldus Van Boheemen. 'Dit doen we op basis van een resultaatverplichting (SLA) en een vaste prijs per maand. Geen verrassingen en vooral voorspelbare kosten.'

### Groei versnellen

Xantion was vanaf het begin een succes. Maar de groei van het bedrijf uit Ede werd na een snelle start een paar jaar door de economische crisis vertraagd. Toen die crisis omstreeks 2013 voorbij was, besloot Van Boheemen de groei te versnellen met het overnemen van twee kleine concurrenten. Van Boheemen: 'In 2014 en 2016 hebben we twee keer een overname gedaan die allebei heel goed uitpakte. De omzet van de overgenomen bedrijven steeg binnen een jaar met 300 procent. Dat was ook wel een beetje geluk hoor, dat had ik van tevoren zeker niet kunnen bedenken.' Het resultaat is dat Xantion in enkele jaren is uitgegroeid naar een middelgrote ICT-dienstverlener met een jaaromzet van 5 miljoen euro en 35 medewerkers. Voor Van Boheemen een mooi moment om de balans op te maken.

**Deal:** Participatie Xantion  
**Omvang:** € 5 miljoen omzet, 35 medewerkers  
**Koper:** MKB Fonds, Peter Oelen (minderheidsbelang)  
**Financiering:** MKB Fonds en bankfinanciering  
**Adviseur:** MMR Consultancy (verkoper)  
**Sinds:** November 2017

Van Boheemen: 'Ik ben altijd gefocust geweest op groei en niet op winst. Nu werd het voor mij tijd om een gedeelte van die waarde te verzilveren en alvast voor te sorteren op een mogelijke exit.'

Van Boheemen gaf zijn adviseur van MMR Consultancy de opdracht uit te kijken naar mogelijke kopers voor Xantion. Dat leidde na een korte inventarisatie tot een shortlist van vier investeringsmaatschappijen die serieuze belangstelling

toonden. Maar Van Boheemen had een paar duidelijke en harde voorwaarden gesteld. Van Boheemen: 'Ik wilde absoluut de naam en de locatie van Xantion behouden en zelf aanblijven als algemeen directeur.'

### Snel schakelen

Na een aantal gesprekken en onderhandelingsronden was het uiteindelijk de Amsterdamse participatiemaatschappij MKB Fonds die als winnaar uit de bus kwam. November vorig jaar nam MKB Fonds een meerderheidsbelang in Xantion, waarbij ook operationeel directeur Peter Oelen (45) toetrad als minderheidsaandeelhouder.

Vier maanden later kijkt Van Boheemen met een goed gevoel terug op de deal. 'Met MKB Fonds was het goed en snel schakelen. Ze hadden een duidelijk verhaal en waren vanaf de LOI gelijk al heel concreet in hun voorstel omtrent prijs en voorwaarden. Daarnaast heeft MKB Fonds onder het label Futureproof Group drie vergelijkbare ICT-dienstverleners in portefeuille, waarmee we kunnen samenwerken en profiteren van schaalvoordelen en kennisdeling.' De komende drie jaar blijft hij in ieder geval nog aan als directeur, daarna ziet hij wel weer. Van Boheemen: 'De toetreding van MKB Fonds geeft rust, zowel voor mijzelf als voor het bedrijf. In alle opzichten kent deze deal alleen maar winnaars.'



**Xantion**  
IET UIT DE KRAAN

Marcel van Boheemen