



V.l.n.r.: Kris Cloots en Jan Demeyere

*“Met PCC staan we in één slag sterker in onze activiteit van managed services”*

### → | **BEDRIJF**

In 1992 besliste Jan Demeyere als jonge schoolverlater met een collega een eigen zaak te beginnen. Na de uren reinigden zij in de spreekwoordelijke garage pc's voor grotere bedrijven. Zij voerden deze activiteit onder de naam Professional Computer Care of PCC. Reeds het jaar daarop werd personeel in dienst genomen. Het aanbod werd verbreed naar dienstverlening zoals het inventariseren & het upgraden van computerparken en het organiseren van helpdesks waar cliënten met technische problemen terecht kunnen.

In 1997 kocht Jan Demeyere zijn vennoot uit en werkte zelf aan de verdere uitbouw van PCC.

“In die jaren nam detachering van technisch ICT personeel een hoge vlucht.” aldus Demeyere “De zaken liepen goed maar toch vond ik dit een kwetsbaar business model.” De jaren 2002

en 2003 waren crisisjaren binnen ICT en bevestigden zijn voor gevoel dat detachering erg conjunctuurgevoelig is. Ook PCC ontsnapte daar niet aan.

Daarom wijzigde Demeyere zijn strategie en ging zich nu veel meer richten op 'managed services'. Dit zijn opdrachten waarbij PCC de volledige uitvoering en eindverantwoordelijkheid ervan op zich neemt. Bijvoorbeeld verzorgt PCC de herstelling van alle kleurenprinters vanaf de oproep tot en met de aflevering van het gerepareerde product.

Het resultaat liet niet op zich wachten: de rentabiliteit herstelde zich en het bedrijf werd minder conjunctuurgevoelig.

tegen 2006 telde PCC meer dan 50 werknemers, was de omzet degelijke gespreid en werd goede winst gemaakt.

*“PCC had nog heel wat potentieel  
maar had voor de volgende groeifase  
nood aan een ander soort management  
en andere structuren”*

#### → | AANLEIDING

Jan Demeyere was echter op een belangrijk kruispunt gearriveerd: PCC had nog heel wat potentieel maar had voor de volgende groeifase nood aan een ander soort management en andere structuren. Demeyere kon dit niet rijmen met zijn voorkeur en sterkte die voornamelijk ligt in het opstarten van nieuwe activiteiten. Na dit grondig te hebben overwogen, besloot Demeyere de verdere uitbouw van PCC uit handen te geven om zijn handen vrij te houden voor nieuwe initiatieven.

#### → | VOORBEREIDING

MNA werd belast met de zoektocht naar de geschikte partij. Het bedrijf werd gewaardeerd en in kaart gebracht.

Gezien het beperkte aantal spelers in deze nichemarkt diende met de grootste discretie te worden tewerk gegaan.

Een aantal bedrijven die actief zijn in ICT en technisch onderhoud, werd gecontacteerd. Eén daarvan is een internationaal actieve groep van Deense origine die voornamelijk bekend is omwille van hun activiteiten rond schoonmaak van bedrijven en kantoren, namelijk ISS.

*“Een groep als ISS opent vele deuren  
waardoor onze omzet zeer sterk groeit”*

#### → | TRANSACTIE

Naast de oorspronkelijke kernactiviteit van ISS, namelijk 'Office Cleaning' heeft de groep zich onder andere gediversifieerd in 'Office Support'. Kris Cloots, afgevaardigd bestuurder van ISS Belgium: "Binnen deze tak was reeds een afdeling met dezelfde activiteit als PCC waarvoor een overname een welkome versterking zou betekenen. Dit synergie-effect, gecombineerd met de sterke groeiambities van de Belgische top van ISS, zorgde voor een vlotte transactie."

Op enkele maanden werd niet alleen de deal in detail uitgewerkt, maar werd ook een due diligence uitgevoerd en tekenden partijen uiteindelijk ook de definitieve overeenkomsten, waaronder een overeenkomst tot overdracht van aandelen en een managementovereenkomst.

#### → | TOEKOMST

Jan Demeyere "Ik zet nu mijn activiteiten verder onder de ISS koepel. Het eerste jaar na de overname vormde een overgangsjaar waarbij de nadruk meer lag op integratie. Eens daardoor heen werd echter op de groei een turbo gezet. Een groep als ISS opent vele deuren waardoor onze omzet zeer sterk groeit".

"Met PCC staan we in één slag sterker in onze activiteit van managed services. Deze activiteit heeft ook synergie-effecten met andere bedrijfstakken van de ISS groep en zo kunnen we onze cliënten een nog volwaardiger pakket aan diensten aanbieden. Wij blikken terug op een geslaagde overname." aldus Kris Cloots. ■

## Nieuws



**MNA NV**  
PETER BENOITSTRAAT 11 / 5 - 8800 ROESELARE  
T. +32 [0]51 20 70 16 - F. +32 [0]51 25 20 87  
MNA@MNA.BE - WWW.MNA.BE