

Testimonial



Silicon Center bvba

Vooraleer een definitieve beslissing te nemen, wenste ik duidelijkheid over mijn financiële situatie na de overdracht.

→| **BEDRIJF**

In april 1988 startte de heer Filip Michiels zijn eigen eenmanszaak in personal computers op. Michiels glimlacht "Op dat ogenblik zat ik nog in mijn laatste jaar industrieel ingenieur te Gent en had nog mijn legerdienst voor de boeg."

Het huidige pand werd in gebruik genomen in 1991. Nadien werd het nog verruimd zodat het bedrijf momenteel beschikt over een functionele ruimte van 700 m².

In 1993 werd Silicon Center bvba opgericht. Vanaf dan groeide het personeelsbestand gestaag tot de 15 personen die het bedrijf voor de overdracht in dienst had.

Filip Michiels legt de activiteit van Silicon Center uit "Het bedrijf profileert zich als systeemintegrator. Het biedt met name een totaaloplossing aan de klant door integratie van hardware en software in een computernetwerk."

De onderneming is lid van BIASS, de Belgian Informatics Association.

In 1998 trok het bedrijf zelf op overnamepad en nam het sectorgenoot D&P over, gespecialiseerd in maatsoftware voor productie en logistiek.

Door zijn snelle groei behaalde het bedrijf in 2003 een Gazelle Trofee, toegekend door het business weekblad Trends.

Silicon Center heeft zich als een belangrijke speler op de West-Vlaamse kmo markt geprofileerd.

Vóór overdracht behoorde Silicon Center met 15 personeelsleden tot de meest rendabele bedrijven uit zijn sector.

→| **VOORBEREIDING**

De heer Michiels kwam via een seminarie van Voka in contact met MNA. Gezamenlijk werd de stand van zaken van het bedrijf vastgesteld.

Als pionier had de heer Michiels het bedrijf tot een mooie winstgevende kmo opgewerkt.

Michiels "Qua leeftijd situeerde ik mij ongeveer halverwege mijn professionele loopbaan. Het bedrijf van haar kant had voor haar verdere groei nood aan een manager met andere ambities waarbij ondermeer het coachen van het groeiende personeelsaantal een uitdaging vormde."

Op basis van deze analyse, werd met MNA een kaderoplossing besproken: het aantrekken van een nieuwe eigenaar-bedrijfsleider kon de behoeften voor zowel het bedrijf als voor de heer Michiels persoonlijk invullen.

Tegelijk zou de heer Michiels de door hem gecreëerde waarde kunnen verzilveren. Daarmee kon hij dan weer op termijn op persoonlijk vlak nieuwe projecten opstarten.

"Vooraleer enige definitieve beslissing te nemen, wilde ik echter duidelijk zicht krijgen op mijn financiële situatie na een eventuele overdracht van mijn bedrijf. Daarom heb ik eerst gevraagd een waardering op te stellen. Van belang is dat deze zo nauw mogelijk aansluit bij de uiteindelijke transactieprijs."

Na deze voorbereiding, werd MNA gevraagd de verdere stappen te begeleiden tot en met het sluiten van de overeenkomst.



→| **TRANSACTIE**

"Achteraf bekeken betekent de overdracht van een bedrijf toch een hele boterham", verklaart Michiels.

Vooraleer kandidaten te zoeken, werd een overzichtelijk bedrijfsdossier opgesteld.





Op basis van een naamloos profiel werden potentiële kandidaten over de opportuniteit ingelicht. "Het voordeel om hier een derde in te schakelen is dat de identiteit van het bedrijf nog niet moet worden prijsgegeven op het moment dat de sérieux en de interesse van de kandidaat nog niet is gepolst." aldus Michiels.

Met enkele kandidaten werden na het tekenen van een vertrouwelijkheidsovereenkomst verdere gesprekken aangeknoopt.

Met elke kandidaat werd stap voor stap te werk gegaan. Vooraleer volledige bedrijfsinformatie prijs te geven, dienden enkele vragen nog verder uitgediept te worden. Michiels licht toe: "Was de kandidaat reeds vertrouwd met de sector? Hoe wilde hij de zaak uitbouwen? Zouden de klanten zijn aanpak aanvaarden? In hoeverre beschikte de kandidaat over de nodige financiële middelen? Hoe wilde hij een eventuele overdracht communiceren? Hoe werd de continuïteit gegarandeerd?".

Uiteindelijk bleven slechts enkele waardevolle kandidaten over. Er werd op hun bijkomende vragen geantwoord, zodat zij hun voorwaarden aan de welke zij de transactie wilden sluiten konden kenbaar maken onder de vorm van een bod.

Bij de uiteindelijke keuze speelden elementen zoals persoonlijkheid en de degelijkheid van het voorgestelde project een belangrijke rol.

Michiels: "De uiteindelijke keuze viel op de heer **Didier Van Speybroeck** en dit omwille van het feit dat hij de kwaliteiten had om met een groeiend personeelsbestand het bedrijf naar een volgend niveau te tillen. Daarenboven beschikte hij over de nodige economische vorming (lic. handelswetenschappen) en ervaring (5 jaar IT manager voor een internationale bouwonderneming)."

Van Speybroeck "Na aanvaarding van het bod, werden de taken verdeeld omtrent de audit, financiering en overeenkomsten. Als koper concentreerde ik mij bij de audit vooral op de bestaande bedrijfsprocessen. Dat het bedrijf toen net bezig was met het op punt stellen van haar procedures, was mooi meegenomen. Dit mondde, kort na de overdracht, uit in het behalen van een ISO-certificering. Tegelijk was ik bezig met de uitwerking van het financiële luik".

De nodige overeenkomsten werden voorbereid zodat de partijen ruim binnen de vooropgestelde termijn tot het succesvol sluiten van de transactie konden overgaan. Michiels trekt daarbij nog even de aandacht op de samenwerkingsovereenkomst:

"Beide partijen willen continuïteit. Daarom is het belangrijk een goede taakverdeling af te spreken. Een flexibele regeling laat me toe om, als ik dat wil, op langere termijn in het bedrijf actief te blijven en tegelijk mijn persoonlijke horizons te verruimen."

Michiels en Van Speybroeck besluiten "Noch tussen ons, noch vanuit MNA hebben we ooit enige druk gevoeld om tot een effectieve transactie te komen.

We zijn tot een evenwichtige deal gekomen en kunnen mekaar in de ogen blijven kijken. En als kers op de taart staat ons bedrijf nu sterker dan ooit te voren."

→ TOEKOMST

Didier Van Speybroeck licht de evolutie sinds de overdracht en naar de toekomst toe: "In eerste instantie hebben we verder gewerkt aan de efficiëntie van de organisatie. Alle techniciers zijn nu mobiel uitgerust met laptop en pc. Door het creëren van een managementteam werd gewerkt aan de structuur van de organisatie wat ons toeliet een tweede kantoor op te starten."

Michiels gaat verder: "Tegelijk is er ook in kennis geïnvesteerd. Centraal informatiebeheer, convergentie van data, spraak & beeld en redundantie van systemen zijn daar en voorbeeld van."

Van Speybroeck besluit: "Een efficiëntere organisatie en verdere kennisuitbouw leiden tot efficiëntie en besparingen bij ons cliënteel, en daar draait het tenslotte toch om".

Nieuws

FLANDERS IT GROUP

Recent nam de Nederlandse
Private Equity Partner

ALETRA CAPITAL PARTNER

een controlebelang in

FLANDERS IT GROUP
("Het Computerwinkeltje")

de specialist in België op het gebied van informatica
boeken, software, licenties en hardware toebehoren.

MnA adviseerde bij deze transactie.



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