

Testimonial



Flanders Informatics Trade nv "Het Computerwinkeltje"

"Als je het nergens anders vindt, dan vind je het wel bij Het Computerwinkeltje"

→ | **BEDRIJF**

In 1983 werd Het Computerwinkeltje (HCW) door wijlen de heer Louis Touquet en echtgenote Kathleen Vantomme opgericht. Er werd gestart met een eerste verkooppunt in Mechelen. Gezien uitsluitend software en computerboeken werden verkocht betekende dit een primeur in België.

Anne Touquet en haar echtgenoot Chris Bouton: "Toen werd nog veel uit het buitenland ingevoerd. Per seizoen werd een volledige catalogus uitgegeven die per direct mail naar de klanten werd gestuurd en op beurzen werd uitgedeeld. Van bij de aanvang kon via post, telefonisch of per fax besteld worden. Hierdoor werden klanten uit heel Vlaanderen en daarbuiten aangetrokken".

Door inzet en klantgerichtheid bouwde HCW aan een stevige reputatie. Het gamma is over de jaren heen sterk uitgebreid: de ICT vakliteratuur en software werd vervolledigd met hardware-uitbreidingen. Zo kon de thuisgebruiker, gamer of professionele gebruiker niet enkel computerboeken en software programma's vinden bij HCW maar ook routers, netwerkkaarten, printers, geluidskaarten, grafische kaarten, enzovoort. Vandaar de naam die het bedrijf heeft opgebouwd: "als je het nergens anders vindt, dan vind je het wel bij Het Computerwinkeltje".

Chris Bouton en Anne Touquet verschenen eigenlijk pas ten tonele in 1989. Aangemoedigd door het succes in Mechelen werd een nieuw verkooppunt in Brugge opgezet. Dit trok onmiddellijk heel wat klanten uit Oost- en West-Vlaanderen aan.

In 1995 lanceerde Het Computerwinkeltje de commerciële internetsite www.hcw.be: een primeur voor België! Chris Bouton: "De klant kon de volledig up-to-date catalogus van HCW raadplegen, artikels selecteren en vervolgens een bestelbon afdrukken, meer was er technisch toen niet mogelijk".

In 1996 werd in Brugge een volledig nieuw pand opgetrokken: het zenuwcentrum van de volledige groep.

Na het onverhoopte overlijden van Louis Touquet in 1998, hebben Chris Bouton en Anne Touquet alles in het werk gesteld om de continuïteit te garanderen. Anne Touquet: "Dit was een moeilijk moment. Mijn broer was tevens onze zakenpartner: zowel emotioneel als professioneel was dit een zware klap".

Uiteindelijk namen Chris en Anne Bouton-Touquet de fakkel over en werden via een holding eigenaar van de twee vestigingen.

In dit jaar nog werd de website volledig omgebouwd tot een echte e-commerce site waarop online kan besteld en betaald worden en ook realtime verbonden is met het voorraadbestand van de verkooppunten zodat de klant zelf kan nagaan of een bepaald product beschikbaar is.

In 1999 kreeg HCW het aanbod van Lernout & Hauspie om exclusief een derde verkooppunt te openen in het centraal gedeelte van Flanders Language Valley in Ieper. "Het leek een opportuniteit maar na het hele debacle rond de spraaktechnologiegroep, werd de winkel in 2001 verhuisd naar Gent", aldus Chris Bouton.

In het najaar van 2003 vierde HCW zijn twintigjarig bestaan. Dit ging gepaard met opendeurdagen en een aantal exclusieve promoties.

Op het moment van de overname in 2005 werkten een 25-tal medewerkers in dit unieke bedrijf dat toen een omzet haalde van om en bij de 11 miljoen €: een bloeiende zaak met een stevige omkadering!

→ | **VOORBEREIDING**

MNA werd door de eigenaars aangezocht bij het uittekenen van de verschillende groeiscenario's.

Verdere groeimogelijkheden lagen ondermeer in het openen van nieuwe vestigingen, een afzonderlijke benadering van diverse doelgroepen, uitbreiding van het aanbod en eventuele buitenlandse expansie.

Chris Bouton: "Om dit te realiseren, wensten wij een professionele partner aan te trekken. Dit kon een partij zijn met een sterk distributiekanaal al of niet in combinatie met een online aanwezigheid. Andere mogelijkheid was het aantrekken van een stevige MBI kandidaat die de verdere groei van het bedrijf zou helpen begeleiden".





*Dat we duidelijk voor een groeiscenario
gekozen hebben, getuigt de recente
toename van 25 naar 30 medewerkers*

Als onderdeel van de voorbereiding werd het bedrijf gewaardeerd.

Ook werd een Information Memorandum van het bedrijf opgesteld: een document dat de belangrijkste aspecten van het bedrijf toelicht zonder bedrijfsgeheimen te moeten prijsgeven. Zo wordt het antwoord op de courante vragen die een koper stelt reeds beantwoord zonder b.v.b. namen van cliënten of leveranciers bekend te moeten maken.

→ | **TRANSACTIE**

De interesse voor een dergelijk rendabel bedrijf was groot. Er werden discreet heel wat kandidaten afgetoetst, slechts enkelen haalden de volgende ronde.

In alle vertrouwelijkheid werd met enkele partijen verder gesproken. Anne Touquet: "Hoe verder we ons in het proces bevonden, des te meer de voorkeur uitging naar een MBI kandidaat, eerder dan een ander distributiebedrijf. In het laatste geval kon de kwalitatieve dienstverlening die HCW kenmerkt immers niet gegarandeerd worden".

Na grondige afweging van de kandidaten en hun voorstellen, werd voor de tandem Patrick Tournoy en Aletra Capital Partners gekozen. Chris Bouton: "Patrick Tournoy kon als burgerlijk ingenieur het complexe ICT gebeuren combineren met ondermeer de ervaring die hij had opgedaan bij Procter & Gamble en de businessinzichten verworven bij Bain & Company, een top-level wereldwijde consultancyfirma".

Patrick Tournoy gaat verder: "In mijn Bain-tijdperk leerde ik Geert Postma kennen die toen kantoordirecteur van Bain in Amsterdam was. Samen met Pieter Maarten Feenstra, worldwide managing director van zakenbank Goldman Sachs, richtten zij Aletra Capital Partners op, het private equity fonds dat mee in HCW investeerde".

Een indicatief bod werd op basis van verdere besprekingen gevolgd door een bindend bod. Patrick Tournoy: "De eigenaars die verder in het bedrijf actief wensten te blijven wilden ook duidelijkheid over toekomstige aspecten zoals de werknemers, strategische motivering, financiering en samenwerking".

Na aanvaarding van het definitieve bod werd een diepgaande audit uitgevoerd.

Tenslotte werden de overeenkomsten opgesteld en de financiering

rondgemaakt zodat de partijen begin 2006 tot het sluiten van de transactie konden overgaan.

→ | **TOEKOMST**

Patrick Tournoy: "In 2006 werden de eerste bouwstenen gelegd voor de verdere expansie van het bedrijf. De logistieke supply chain werd onder handen genomen met als gevolg dat in Brugge een centraal magazijn werd opgestart dat zorgt voor de dispatching naar de verschillende vestigingen toe".

Ondertussen werd ook een nieuwe vestiging in Leuven geopend zodat de vele studenten en academici er ook van het aanbod van HCW kunnen profiteren.

Tegelijk werd het productenaanbod met ondermeer pc's verruimd.

Het bedrijf behaalde het "gold certification in Licensing solutions label" vanwege Microsoft in het kader van het beheer van softwarelicenties voor bedrijven.

Ook de openingsuren werden aangepast zodat cliënten nu 6 dagen op 7 terecht kunnen bij HCW.

Binnenkort mogen de cliënten ook een totaal vernieuwde website op www.hcw.be verwachten die het aanbod nog toegankelijker maakt en het bestellen nog efficiënter laat verlopen.

"Dat we duidelijk voor een groeiscenario gekozen hebben, getuigt de groei van 25 naar 30 medewerkers, en daar zal het niet bij blijven" aldus Tournoy, "wat niet wil zeggen dat onze service zou dalen: de meeste bestellingen worden nog steeds dag + 1 geleverd, iets waar onze concurrentie niet blijkt in te slagen".

Nieuws

ISS

Wereldwijde Speler in Facility Services
nam 100% controle over

PCC

Beheerder van IT Hardware

MnA adviseerde de verkoper

MNA
MERGERS & ACQUISITIONS

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