

Nieuwsbrief NPEX mei 2017

NIEUW: 7% BOB Autowas B.V. obligatielening



Dat de **7% BOB Autowas B.V. obligatielening** vanaf vrijdag openstaat voor inschrijving bleef niet onopgemerkt. Onder andere RTL Nieuws maakte een item over de onderneming.

Via NPEX hoopt BOB Autowas € 2.499.000 op te halen. Dit kapitaal wordt aangewend om in snel tempo meerdere vestigingen te openen. Het uiteindelijke doel is dat rondom alle grote steden van Nederland een hypermoderne BOB Autowas gevestigd wordt. Daarmee speelt BOB Autowas in op de toenemende vraag naar betere service. Automobilisten willen niet alleen beter geholpen worden, maar draaien ook vaker de wasstraat in.

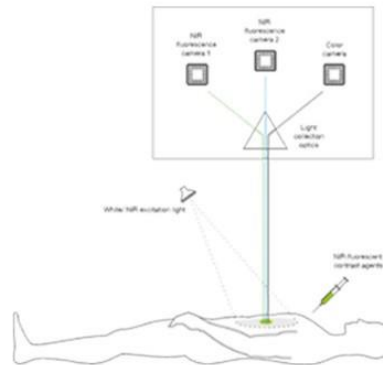
CEO Mark de Graaf staat internationaal bekend als innovator van wasstraten. Zijn bedrijf is in staat om wasstraten efficiënter en duurzaam in te richten, waardoor de kwaliteit toeneemt en de marges aanmerkelijk verbeteren. Hierdoor is BOB Autowas een voorbeeld voor de industrie en wordt er zelfs vanuit de Verenigde Staten naar de vernieuwende concepten gekeken.

Met het opzetten van twee vestigingen op Curaçao heeft hij aangetoond in staat te zijn onder zeer moeilijke omstandigheden, namelijk een eiland met hoge prijs voor water en energie, goed renderende ondernemingen op te zetten. Dit door een strikte focus op optimalisering van het proces.

Quest via NPEX in recordtempo uitverkocht



✓ 2.499.000



Op het moment dat Richard Meester, oprichter van het bedrijf [Quest](#) uit Middenmeer, een presentatie hield voor geïnteresseerde NPEX-beleggers in het LUMC in Leiden, waren de obligaties al volledig uitverkocht: totaal ingeschreven bedrag € **2.499.000**.

Beleggers bleken enthousiast over de ambities van Quest om fors te groeien in de Verenigde Staten en Duitsland op het gebied van verkoop en marketing van de camera's voor kankeronderzoek- en behandeling.

Met de opbrengst van de achtergestelde obligatielening (met een rente van 8% en een looptijd van vijf jaar) kan Meester aan de slag. Er liggen voldoende plannen op tafel om het bedrijf succesvol uit te bouwen, vooral vanwege de toepasbaarheid van de cameratechniek bij kankeronderzoek.

NPEX belegger-update



FreshBed

Het Amsterdamse bedrijf Bröring, leverancier van het betere en luxe bed, is het jaar begonnen met een goed eerste kwartaal: een groei van 29% aan orders en meer dan 40% op gefactureerde omzet.

HyGear

HyGear, de energieproducent genoteerd aan NPEX, meldt het belangrijke nieuws in een het 1e kwartaalbericht van 2017. Het bedrijf heeft een contract afgesloten met SIGRA, de grootste margarinefabrikant in Colombia.

CTOUCH

Het Eindhovense bedrijf CTOUCH heeft de omzet in de eerste vier maanden van 2017 met bijna 25% zien stijgen naar € 7,2 miljoen en streeft voor naar een recordomzet van € 30 miljoen (2016: 20,5 miljoen) eind van het jaar.

DG press ServiceS ligt op koers
DG press ServiceS heeft in 2016 twee Thallos en drie gebruikte machines verkocht. De divisies Service en Spares bleven op niveau.

Trotter gedijt bij verkiezingen
Verkiezingen betekenen goed nieuws voor Trotter. Want ook in maart hebben gemeenten in toenemende mate gebruik gemaakt van de Trotters. De traditionele

plakborden voor politieke partijen verdwijnen razendsnel uit het straatbeeld, omdat de voordelen van de Trotters aantoonbaar veel groter zijn.

Renovatie THE SOCIETY SHOP's



THE SOCIETY SHOP, bekend van de winkels voor de betere herenmode, is met 18 vestigingen in Nederland, Duitsland en België marktleider in maatpakken. De keten is aan het investeren in de modernisering van de winkels, waarvan er onlangs twee na ruim een maand renoveren zijn heropend. Ga maar eens kijken in de Hoogstraat 10 in Den Haag of aan de Zijlstraat 87 in Haarlem.

NPEX: Geld voor Groei



v.l.n.r. Frank Booi, Johan Westra (Eijgen Finance), Wim Burger (Geldvoorelkaar.nl), Alan van Griethuysen, (NPEX).

Alan van Griethuysen, directielid van NPEX en onlangs te gast bij NoordZ TV, legde in een talkshow uit dat NPEX graag in gesprek komt met ondernemers die op zoek zijn naar groeifinanciering.

Van Griethuysen ging in de uitzending in op de procedure die NPEX volgt om risico's voor het groeiend aantal NPEX-beleggers zo veel mogelijk uit te sluiten.

"We noemen het wel eens onze 'wasstraat'. We beginnen met een businessplan en een goed gesprek met de ondernemer, we bezoeken het bedrijf en stellen ons dan de vraag: is het iets wat we kunnen voorleggen aan onze beleggers? Daar begint het mee. Is het antwoord ja dan vragen we drie jaarrekeningen. Die sturen we naar een rekenbureau, die beoordelen het risico van het bedrijf. Als dat licht op groen staat, vindt er een mini due-diligence plaats. Daarna komt er een prospectus en daar staan alle risico's in", aldus Van Griethuysen, die goede feedback krijgt van ondernemers.

"De exposure rond een uitgifte is enorm. Het is goed voor de naamsbekendheid van een bedrijf. Ze krijgen nieuwe klanten. En ze zeggen ook: NPEX heeft mij gedwongen om eens goed naar mijn onderneming te kijken."

RTLZ: Hoe financier je groei?



Hoe financier je groei? Die vraag houdt veel ondernemers bezig. Als de bank niet wil helpen en de eigen middelen zijn niet toereikend, dan kan een gang naar mkb-beurs NPEX uitkomst bieden. Zeker als je verschillende manieren van financiering stapelt.