

PASSIE EN EMOTIES OP FEESTELIJKE BIJEENKOMST

Jaarlijkse awards uitgereikt aan uitblinkers op de NPEX-beurs

De derde uitreiking van de NPEX-Awards vond plaats in het Friends Sports Centre in Amsterdam. De start was emotioneel: de oprichter van sportclub Only Friends en grondlegger van dit unieke sportcentrum, de 59-jarige Dennis Gebbink vertelde gepassioneerd hoe hij decennia geleden het initiatief nam om mensen met een beperking met elkaar in een veilige omgeving te laten sporten.

Ondernemers, investeerders en andere partijen die gelieerd zijn aan de NPEX-effectenbeurs waren direct onder de indruk van het aangrijpende verhaal van Dennis Gebbink. Zij waren gekomen voor de award-uitreiking. De NPEX-uitblinkers werden door gastheer Mark van der Plas, CEO van NPEX, gelauwerd. Maar liefst vijf awards werden uitgereikt aan ondernemingen die in het afgelopen jaar succesvol bleken bij NPEX. De NPEX-awards gingen naar het meest verhandelde beleggingsfonds, de meest verhandelde obligaties en aandeel, tot 'de best communicerende onderneming' en 'de snelst groeiende onderneming'.

Meer beleggers

De opkomst in het Friends Sports Centre was groter dan tijdens de vorige edities, die plaatsvonden in Den Haag en Nieuwegein. De verzilverde stieren bleken minder loodzwaar dan voorheen en stonden al klaar voor de winnaars. De stier symboliseert in de beurswereld optimisme, kracht én stijgende koersen. Van der Plas bracht trouwens nog meer goed nieuws. „Het aantal beleggers bij NPEX groeit fors. Dat geldt ook voor onze dienstverlening”, aldus Van der Plas over de huidige situatie bij NPEX. Behalve het nieuws over de verhuizing van NPEX van Den Haag naar het hart van het financiële centrum in Amsterdam, stijgt dus ook het aantal beleggers op het platform. „De meeste ondernemers en beleggers kennen



NPEX als een beurs waar je financiering kunt ophalen, maar succesvol zijn we de laatste tijd ook in de overname van de administratie van ondernemingen. Dat heeft als groot voordeel dat we ook veel meer beleggers op ons platform krijgen. We hebben goede hoop dat we dit jaar

dwars door grens de twintigduizend beleggers breken.”

Vliegende start

Van der Plas memoreerde dat de nieuwe dienstverlening NPEX Connect een vliegende start maakt. „NPEX kreeg in het verleden ongeveer tweehonderd

financieringsaanvragen per jaar. Daarvan gingen er hooguit twintig door naar

• Mark van der Plas, CEO van de NPEX-effectenbeurs, reikt de NPEX-awards uit aan de ondernemers en vertegenwoordigers van de gelauwerde bedrijven.

de NPEX-beurs. Bij de afvallers zaten goede ondernemers die op dat moment nog niet de juiste fit waren, maar die wel financieringsproblemen hadden en eigenlijk niet bij de bank terecht konden. Ondertussen hebben we als NPEX aan de andere kant grote investeerders klaarstaan. Voldoende reden om met NPEX Connect te starten”, aldus Van der Plas. NPEX brengt bij Connect ondernemers in contact met professionele investeerders, zonder dat daar direct een beursnotering aan vastzit.

Extra award

„We zien nu dat ondernemers na een tijdje toch beslissen om voor een beursnotering te gaan. We hoeven nu minder vaak ‘nee’ te verkopen”, zei Van der Plas, die

meteen aankondigde dat er volgend jaar een extra award wordt toegevoegd: een award voor de beste NPEX Connect-deal.

Netwerkborrel

De zaal was gevuld met veel oude en nieuwe bekenden van NPEX. Zo was NPEX-medeoprichter Adriaan Hendrikse afgekomen op de awarduitreiking. Deze NPEX-pionier is inmiddels verbonden aan The Good Roll, ook genoteerd aan de NPEX-effectenbeurs. Maar ook Fritz Witt van Creditreform was benieuwd naar de winnaars van de awards. Hetzelfde gold voor Alfons Remery, die als financieringsspecialist in het verleden bedrijven naar de NPEX-effectenbeurs begeleidde. „Tot volgend jaar”, was de slotboodschap van Mark van der Plas.

NPEX-EFFECTENBEURS SLAAT NIEUWE KOERS IN

Paerel Investment en Icecat Capital hebben gezamenlijk het aandelenbelang van circa 20% in NPEX-effectenbeurs van INKEF Capital overgenomen. Met de uitkoop verstevigen ze hun betrokkenheid bij de verdere groei en professionalisering van het handelsplatform. Volgens Mark van der Plas markeert de transactie een

nieuw hoofdstuk in de ontwikkeling van het platform. „De geconsolideerde aandeelhoudersbasis is een weergave van het vertrouwen in onze nieuw ingeslagen koers”, aldus Van der Plas. NPEX richt zich de komende periode op vier strategische pijlers. Zo wordt onder andere gewerkt aan NPEX Connect. Daarnaast wil het

bedrijf de dienstverlening rondom de administratie van effecten uitbreiden. NPEX introduceert het concept van Direct Listings, dat bedrijven toegang biedt tot het handelsplatform. Met de versterkte aandeelhoudersstructuur moet NPEX de positie als financieringsplatform voor groeiende ondernemingen verder uitbouwen.



MKB hoog op agenda van de nieuwe coalitie

Na de verkiezingen voor de Tweede Kamer staan de thema's wonen, veiligheid en migratie bovenaan de verlanglijsten van de politieke partijen. De bouw van meer woningen, het beperken van de migratie en de geopolitieke ontwikkelingen vragen om veel aandacht én heel veel extra geld. Op deze plek zou ik ook de aandacht willen vestigen op een vitaal midden- en kleinbedrijf in Nederland. Terecht noemen politici deze ondernemers en hun bedrijven de kurk waarop Nederland drijft. Bij NPEX worden wij dagelijks geconfronteerd met ondernemers die torenhoge ambities hebben, daarvoor alles opzij willen zetten en vooral financiële ondersteuning zoeken om hun plannen waar te maken. De thema's wonen, veiligheid en migratie zijn zonder twijfel belangrijk, maar mijn pleidooi voor de komende kabinetsformatie is: vergeet het MKB niet, en wijdt ook een paragraaf aan de financiering van het MKB.

In mijn visie zou het helpen als particuliere beleggers fiscaal gestimuleerd worden om te investeren in kansrijke MKB-bedrijven. Met een nieuwe 'Tante Agaath-regeling' zou er veel meer vermogen vrijkomen, waarvan de groeibedrijven in het MKB zouden kunnen profiteren. Het zijn niet alleen dergelijke nieuwe fiscale stimulansen die kunnen bijdragen. Een vernieuwde MKB-agenda zou ook eindelijk de hoeveelheid regels voor ondernemers moeten reduceren. Het is een veelgehoorde klacht van ondernemers dat de regeldrift van overheidswege hen veel geld kost. De berg regels gaat uiteindelijk ook ten koste van hun ondernemerschap. Begrijp mij goed: regels zijn nodig, maar het mag niet doorschieten. En dat is nu wel het geval. Vandaar deze oproep aan de politieke partijen: help het MKB aan meer groei en bloei. Want het MKB is niet alleen de kurk waarop onze economie drijft, het is de basis voor een welvarend en veilig Nederland.

Alan van Griethuysen
CCO NPEX

ONLY FRIENDS OPRICHTER DENNIS GEBBINK IMPONEERT Passievolle toespraak bij start van de NPEX-awards 2025

Dennis Gebbink richtte Only Friends op en is de oprichter van het bijzondere sportcentrum waar tientallen sporten kunnen worden beoefend door kinderen met een lichamelijke beperking. Het bedrijfsleven toonde interesse, waarna er fors werd geïnvesteerd in het unieke complex. Tijdens de uitreiking van de NPEX-awards hadden sommige bezoekers moeite om het droog te houden bij het ontroerende verhaal van Dennis. Zijn relaas getuigt van enorme doorzettingskracht en diepe liefde voor sport. Zijn verhaal, zelf noemt hij het 'de reis', begon bij de geboorte van zijn zoon. Pas na ruim twee jaar werd duidelijk wat de jongen mankeerde: Myron was door twee hersenbeschadigingen motorisch gehandicapt. De wereld van Dennis en echtgenote Colinda stortte in. Dennis, een sporter pur sang, raakte aanvankelijk in een emotioneel dal, maar kwam al snel tot het inzicht dat kinderen met een lichamelijke beperking speciale voorzieningen nodig hebben. Integratie bij gewone verenigingen werkte volgens hem niet. Hij kwam in actie — en met succes. Van Willem-Alexander en Marco van Basten tot aan Ivo Niehe: niemand zegt nee tegen Dennis.



SNELST GROEIENDE ONDERNEMING VAN HET AFGELOPEN JAAR Bas Groeneweg van PerfoTec: 'Houdbaarheid van aardbeien van 8 naar maar liefst 18 dagen'



• Bas Groeneweg (midden) ontvangt de NPEX-award uit handen van Mark van der Plas. Links van Bas staat zijn collega Martijn de Bruin.

Bas Groeneweg is de oprichter van PerfoTec. Onder zijn leiding ontwikkelde PerfoTec innovatieve technologieën die telers, verpakkers en retailers helpen om voedselverspilling te verminderen en de houdbaarheid van producten te verlengen.

Hij vertelt: „PerfoTec is gespecialiseerd in de houdbaarheidsverlenging van groente en fruit. Dat doen we op een natuurlijke manier door het product in slaap te brengen. Daarmee helpen we veel bedrijven in de wereld, zowel producenten als verwerkers

van groente en fruit en retailers die daar veel profijt van hebben.” NPEX-CEO Mark van der Plas overhandigde de award voor 'snelst groeiende onderneming aan de NPEX-effectenbeurs' aan Groeneweg. „Hoe verzin je het om groente en fruit in slaap te brengen?“, vroeg hij. Groeneweg: „Ik ben ooit als teler van groente gestart en heb de problemen aan den lijve ondervonden. Ik werd voor het probleem gesteld om de producten goed te houden. Er was al een dergelijke techniek, maar die was maar half af. In 2000 heb ik uitgedacht hoe het beter kon en in 2004 is PerfoTec opgericht.”

Tot in de finesses

PerfoTec maakt gaatjes in de afdekfolie die je met het blote oog niet kunt zien. De gaatjes laten een heel kleine hoeveelheid zuurstof in de verpakking toe en dat zorgt ervoor dat het product dat leeft in de verpakking de zuurstof gebruikt. „De kunst van ervoor zorgen dat voor elke hoeveelheid product de juiste perforatie wordt toegepast, hebben we tot in de finesses uitgewerkt”, aldus Bas Groeneweg.

MEEST VERHANDELDE AANDEEL 2024 NAAR ICECAT

‘Samenwerken met het NPEX-team geeft veel fun’

Iccat is voor de derde keer op rij de meest verhandelde obligatie op de NPEX-effectenbeurs. Het gaat goed met het bedrijf. Lucas van Rijen, directeur M&A van Iccat, kent bij de uitreiking cijfers en aantallen uit zijn hoofd, zo blijkt als NPEX-CEO Van der Plas erom vraagt. „Veertigduizend merken, 115.000 gebruikers en 39 miljard downloads.” Het publiek kijkt bewonderend toe als Van Rijen de stier krijgt overhandigd.

Mark van der Plas probeert voor de zaal te ontrafelen wat Iccat precies doet. „Je hebt bedrijven als Amazon, Coolblue, Bol.com, die alle productinformatie voor de consument uitbesteden. Dát doet Iccat. Dat doen ze niet alleen in Nederland, dat doen ze wereldwijd. Als je bij Kaufhaus in

Duitsland kijkt, dan lees je Iccat-informatie. Die informatie wordt aangeleverd door de merken, zoals HP, Dell, Samsung, Apple, Lego en alle anderen. Dus daardoor hebben ze zelf geen gedoe om al die verschillende koppelingen te maken met webwinkels en retailplatformen.” De beursnotering helpt Iccat bij de internationale groei „Ons helpt vooral de prijsvorming rondom ons bedrijf. Dat betekent dat als je bezig bent met een acquisitie dat het gemakkelijk is om in aandelen te betalen, want daar hangt een prijs aan vast. Je kan ook medewerkers laten meegenieten in de groei van het bedrijf”, zo vertelt directeur M&A Lucas van Rijen. „Ook het informeren van de buitenwereld helpt ons heel erg, want het is een ritmiek die je erin moet brengen. Je moet elk kwartaal je cijfers op orde hebben. Dat zorgt intern ook voor good governance. Het helpt je, want het is een stok achter de deur. Ik werk hier nu een jaar en ben hartstikke trots om voor een beursgenoteerd bedrijf te mogen werken. De samenwerking met het NPEX-team brengt ook heel veel fun.”



MEEST VERHANDELDE OBLIGATIE 2024

Van Aalst Group

Het Dordtse familiebedrijf Van Aalst kreeg de NPEX-award voor de meest verhandelde obligatie. Het bedrijf is sinds 1954 actief in offshore- en bouwwereld. Wijnand van Aalst, de derde generatie, nam de award in ontvangst.

De onderneming staat voor Hollands Glorie. Want ruim vijftien jaar geleden ontwikkelde Van Aalst de zogeheten Safeway, een loopbrug waarover medewerkers veilig een boorplatform of een windturbine vanaf een schip kunnen bereiken. Daarvoor was de enige mogelijkheid om het personeel via een helikopter te vervoeren, maar met de Safeway kunnen medewerkers zelfs bij storm en enorme golfslag gemakkelijk de oversteek maken. Maar Van Aalst kende ook tegenslagen. Vooral tijdens de coronacrisis had het bedrijf het moeilijk en recentelijk werd het bedrijf getroffen door een enorme brand in een deel van een bedrijfshal. Iedereen stond op scherp. Opdrachtgevers, andere stakeholders en beleggers konden worden gerustgesteld. De productie kon met



• Opnieuw viel Van Aalst Group in de prijzen. Wijnand van Aalst toonde zich zeer verheugd over de toekenning van de NPEX-award.

kunst- en vliegwerk gewoon doorgaan. Op de toppen van hun kunnen moest er alternatieve bedrijfsruimte worden gezocht, maar ook de afwikkeling van de schade was een enorme inspanning.

Nieuw plan

Voor Wijnand van Aalst bood de brand ook een kans, zo oordeelt hij achteraf. Hij gaf toe dat hij de laatste jaren wel eens had

nagedacht over vervanging en nieuwbouw van de bedrijfshal. „Nu kunnen we een plan realiseren en het zo indelen dat we een beter productieproces kunnen realiseren”, vertelt Van Aalst, die in de dagelijkse praktijk ook te maken heeft met een wispelturige Amerikaanse regering-Trump. Van handelstarieven tot en met de afkeer van windenergie. Maar Van Aalst verwacht toch dat het uiteindelijk goed komt.

BEST COMMUNICERENDE ONDERNEMING 2024

‘Scorito is vooral een sociaal platform voor vrienden en collega’s’

Scorito is (met 1,6 miljoen accounts) marktleider in Nederland op het gebied van online sportspellen. Alle spellen zijn gebaseerd op echte sportevenementen. Denk bijvoorbeeld aan de traditionele EK- of WK-poule, maar ook aan strategische managerspellen voor de Tour de France, de Formule 1, de Eredivisie en de Champions League. Scorito biedt zowel consumenten als bedrijven de mogelijkheid om samen met vrienden of collega’s een eigen league te starten. „Het is veel meer dan een spelletje. Het is meer een sociaal platform. Ik geloof maar in één ding: focus! Eén ding heel goed doen”, aldus eigenaar en oprichter Martijn van Dijk van Scorito, die de awardbijeenkomst in Amsterdam-Noord niet kon bijwonen. Mark van der Plas heeft de award voor ‘best communicerende onderneming’ persoonlijk uitgereikt aan oprichter en CEO Van Dijk. Die laatste vertelt: „Onze spellen zijn altijd gebaseerd op de werkelijkheid. Ze worden vooral gespeeld door mensen die gek zijn van sport. Je speelt het met vrienden of met collega’s op de werkvloer, dat gebeurt in duizenden bedrijven.” Het waren de Scorito-spelers die ook massaal inschreven op een obligatielening van twee miljoen euro via NPEX.



MEEST VERHANDELDE BELEGGINGSFONDS

Focus op DoubleDividend

Daniëlle Timmerman is manager Operations & Clients bij beleggingsfonds DoubleDividend. Voor haar was de toekenning van de NPEX-award voor ‘meest verhandelde beleggingsfonds in 2024’ een daverende verrassing.

Beleggingsfonds DoubleDividend heeft een duidelijke beleggingsfilosofie, namelijk: een brug slaan tussen financieel én maatschappelijk rendement door te beleggen in duurzame ondernemingen van hoge kwaliteit met een lange-termijnhorizon, zo vertelde Daniëlle Timmerman toen zij van NPEX-CEO Mark van der Plas de award voor ‘meest verhandelde beleggingsfonds in 2024’

kreeg uitgereikt. Bij DoubleDividend wordt bij de keuze van de beleggingsdoelinden een ‘Schijf van vijf’ gehanteerd, dat betreft de schijf van duurzaamheid. Drie fondsen van DoubleDividend hebben inmiddels een notering bij NPEX. „We zijn door de jaren heen ook vermogensbeheerder geworden en dan wil je je palet aan mogelijkheden uitbreiden. Zodoende zijn we ook met het DD Equity Fund gestart, een aandelenfonds dat belegt. Bestaande beleggers op het NPEX-platform weten onze fondsen goed te vinden”, aldus Daniëlle Timmerman.

Liquiditeit

Volgens Mark van der Plas is dat goed nieuws. „We zijn blij om meer beleggingsfondsen die op zoek zijn naar liquiditeit op het NPEX-platform te mogen verwelkomen.

COLUMN

Mark van der Plas



Op weg naar notering aan de NPEX-effectenbeurs

Steeds vaker vragen ondernemers mij: hoe werkt een notering op de NPEX-effectenbeurs? Het begint altijd met een financieringsvraag.

Samen bekijken we of aandelen, obligaties of een directe plaatsing (Direct Listing) de beste oplossing is. Vervolgens begeleiden wij het traject: van de financiële onderbouwing tot de juridische documenten en de praktische voorbereiding richting beleggers.

Mocht er behoefte zijn aan financiering, dan volgt een emissie; beleggers kunnen inschrijven en participeren in de financiering en het geeft ondernemers toegang tot groeikapitaal. Hierna kan een notering op de beurs volgen. Dat wil zeggen: een mogelijkheid tot verhandeling. Dat biedt beleggers de kans om flexibel te investeren in middelgrote Nederlandse bedrijven met perspectief.

Maar NPEX biedt méér dan alleen een notering. Via onze administratie van Effecten beheren wij het effectenregister, zorgen we voor tijdige verwerking van rente of dividend en houden we beleggers goed geïnformeerd. Zo nemen we ondernemers werk uit handen en bieden we beleggers zekerheid en transparantie.

Daarnaast ondersteunen wij actief met marketing. Via NPEX voeren wij campagnes, verzenden wij nieuwsbrieven en organiseren wij events en vergroten wij de zichtbaarheid van ondernemingen. Dit versterkt de kans op een succesvolle emissie en creëert betrokkenheid bij beleggers.

Kortom: via NPEX krijgen ondernemers niet alleen toegang tot kapitaal, maar ook tot een compleet pakket aan diensten zoals financiering, administratie, verhandeling en marketing.

Zo bouwen we samen aan een transparante markt die werkt voor zowel ondernemers als beleggers.

Mark van der Plas
CEO NPEX



Momo Medical transformeert onze ouderenzorg

De vergrijzing zet in hoog tempo door, zowel in Nederland als daarbuiten. Terwijl het aantal ouderen toeneemt, blijft de capaciteit van verpleeghuizen achter en kampt de zorgsector met een structureel tekort aan personeel.

Vanuit die urgentie ontwikkelde Momo Medical de Momo BedSense. Momo Medical is een spin-off van de TU Delft en winnaar van de Nationale Zorg-innovatieprijs. De technologie van Momo Medical maakt gebruik van een sensorplaat onder het matras en een app die zorgverleners direct inzicht geeft in de toestand van bewoners. De kracht van de BedSense zit



in eenvoud en betrouwbaarheid. De sensor detecteert subtiele bewegingen zoals ademhaling en hartslag, maar registreert ook grotere bewegingen die kunnen wijzen op onrust of valgevaar. Het slimme communicatienetwerk Momo Connect verbindt apparaten onderling via wifi; hierdoor ontstaat een stabiel platform waarop aanvullende zorg-technologie kan worden aangesloten. Daarmee is de BedSense niet alleen een product, maar ook een infrastructuur voor de zorg van de toekomst. Het verdienmodel van Momo Medical is even innovatief als het product zelf. Zorginstellingen sluiten een abonnement af, wat leidt tot een structurele en terugkerende omzetstroom. Voor investeerders is dit een belangrijk signaal: niet



• Menno Gravemaker, oprichter van Momo Medical.

incidentele verkoop, maar voorspelbare inkomsten vormen de basis voor groei. Dat vooruitzicht trok recent ook de institutionele belegger PGGM, die samen met andere financiers €6,5 miljoen investeerde om internationale expansie verder te versnellen. De obligaties van Momo Medical zijn voor particuliere en zakelijke beleggers toegankelijk via de NPEX-effectenbeurs, hét platform waar ondernemingen groeifinanciering ophalen.

Koersenoverzicht NPEX-beurs

Slotkoersen 20 oktober 2025

Aandelen			
TABS Holland N.V.			87,50
Icecat			9,00
Image Building			92,50
PerfoTec			5,4
The Good Roll			1,4
Van Aalst Group			22,25
ZEPCAM			6,8
Obligaties			
Avy	10,5%	2029/10	101,00
Bouman	9,6%	2030/04	109,00
DG press	10%	2026/12	290,00
HyGear	5%	2028/02	345,00
HyGear	5%	2028/02	359,00
HyGear	5%	2028/02	339,00
Image Building	6%	2029/02	850,00
Image Building	6%	2029/04	730,00
Image Building	6,8%	2031/12	840,00
INDICA	9%	2027/11	900,00
Informed Group	10%	2028/08	90,00
LCS Group	7%	2028/06	840,00
Liquidseal	8%	2027/10	350,00
Momo Medical	9%	2028/05	100,00
Nazza	7%	2026/11	295,00
PAT-Krüger	8%	2027/03	980,00
PerfoTec	8%	2028/01	900,00
PerfoTec	8%	2029/11	100,00
Pool Trading	8%	2027/12	1.010,00
RR Mechatronics	9%	2027/07	600,00
RR Mechatronics	9%	2028/01	700,00
RR Mechatronics	9%	2028/01	600,00
RR Mechatronics	11%	2030/01	74,00
Scorito	8%	2028/04	76,00
Speedbooks	8,5%	2025/11	1.000,00
T Bello	11%	2028/08	1,00
Tover	10,2%	2029/06	95,00
TUBES	9%	2027/07	425,00
TUBES	8,25%	2027902	224,00
Van Aalst Group	7,5%	2029/12	105,00
Wagamama	6,18%	2026/12	200,00
Xillio	8%	2027/04	929,00
ZEPCAM	8%	2026/09	950,00
ZEPCAM	7,5%	2027/07	850,00
NPEX-Growth			
Momo Medical	9%	2027/08	500,00
Clayers	9%	2028/02	490,00
Soolutions	11%	2028/12	30,00
Open-end			
DD Alternative Fund			26,37
DD Equity Fund			304,40
DD Income Fund			25,57
Beleggingsfondsen			
Duits Nederlands			15,00
Supermarkt Fonds			
Super Winkel Fonds (Annexum)			43,00
Certificaten			
HyGear			0,90
Xillio			14,00
Vastgoed CV			
Zorgveste Slingerbosch			92.500,00

DG press staat weer stevig op de rails

DG press staat stevig op de rails. De onderneming uit Hall heeft internationaal naam gemaakt met de ontwikkeling van persen als de VSOP, Vision, Thallo en DG-AUXO, en heeft zichzelf opnieuw uitgevonden. De transitie van pure machinebouwer naar servicegerichte organisatie was noodzakelijk, maar vergde kapitaal, vertrouwen en tijd. In die fase speelde de NPEX-effectenbeurs een sleutelrol.

De Nederlandse MKB-beurs NPEX gaf DG press de mogelijkheid om rechtstreeks financiering op te halen bij particuliere en professionele beleggers. Via de beurs werden obligaties geplaatst en financiering opgehaald via NPEX Connect. Hierdoor kreeg het bedrijf de ruimte om de reorganisatie te

financieren en de weg in te slaan naar een toekomstbestendig businessmodel. „Met trots delen wij u mede dat de reorganisatie bij DG press succesvol is afgerond. Een traject dat niet alleen gericht was op kostenbeheersing en interne optimalisatie, maar bovenal op het toekomstbestendig maken van onze organisatie. De koerswijziging naar een service+organisatie is ingezet”, aldus oprichter Remko Koolbergen namens de directie in een bericht aan de beleggers.

Nieuwe strategie
Koolbergen: „DG press is en blijft wereldwijd dé specialist in hybride web-offsettechnologie, maar wij hebben onze focus verlegd van product naar relatie

en resultaat op lange termijn.” Die nieuwe strategie draait niet langer om het eenmalig verkopen van machines, maar om langdurige klantrelaties en terugkerende inkomsten.

Opkomende markten
Servicecontracten, voorspellend onderhoud, remote support, upgrades en training vormen nu de kern van het verdienmodel. Dat maakt het bedrijf minder afhankelijk

van de cycli in de machinebouw en levert bovendien hogere marges op. Met het door NPEX mogelijk gemaakte kapitaal kon DG press ook investeren in internationale expansie. Zo werden de banden met klanten in opkomende markten als India en Afrika aangehaald.



KAM Groep zoekt groeikapitaal

De Nederlandse KAM Groep bereidt zich voor op een notering aan de NPEX-effectenbeurs. Het bedrijf dat in 2011 werd opgericht als KAM Consultants ondersteunt organisaties bij kwaliteits- en duurzaamheidsmanagement. KAM Groep is actief in uiteenlopende sectoren, waaronder IT, bouw, zorg en industrie. In veel branches is certificering uitgegroeid tot een license to operate, gedreven door strengere wetgeving en toenemende maatschappelijke druk.

Wat de KAM Groep onderscheidt, is dat certificering wordt gepresenteerd als een kans, niet als een verplichting. Via vier business units (Consultancy, Academy, Digital en Staffing) biedt de onderneming advies, trainingen, digitale tools en gespecialiseerde professionals. Die



• Het managementteam van de KAM Groep uit Amersfoort.

combinatie maakt certificering niet alleen haalbaar, maar ook een strategisch middel voor innovatie, efficiëntie en betrokkenheid van medewerkers. Wat in 2011 begon als een studentenonderneming groeide al snel uit tot een toonaangevend bedrijf in

de wereld van ISO-certificering. CEO van KAM Groep Joost Vaessen stond als student voor een belangrijke keuze: het runnen van het bedrijf van zijn ouders of het opstarten van zijn eigen onderneming.

Gegarandeerd succesvol
De vraag naar certificering groeit explosief. Waar ondernemingen voorheen vooral aan minimale eisen wilden voldoen, zien steeds meer bedrijven de waarde van een integrale aanpak. KAM Groep speelt hierop in met de belofte ‘Gegarandeerd Succesvol’: klanten behalen niet alleen hun certificeringen, maar realiseren ook duurzame prestatieverbetering. Om de groei in binnen- en buitenland te versnellen, plaatst KAM Groep obligaties via NPEX. Beleggers ontvangen een rente van 8,16% per jaar, met een looptijd van maximaal zestig maanden. Deelname is al mogelijk vanaf €100.

Colofon



info@npex.nl
Herengracht 201
1016 BE Amsterdam
085-0074310

Realisatie:
Trusted Media
Amsterdam

