



## Introductie Dockpoint

Kapitaal dat werkt voor ondernemers en bedrijven

Marc Huitink

Paul Eduard

Zwolle 2021

## Agenda

Introductie Dockpoint

Aanleidingen om met Dockpoint samen te werken

Onze werkwijze

Onze deelnemingen

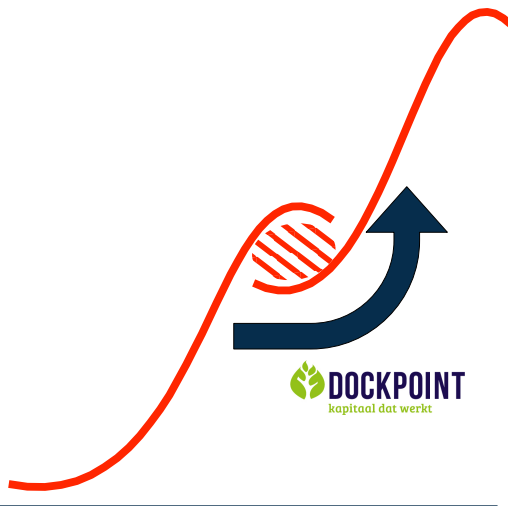
## Ambitie van Dockpoint is het versterken van bedrijven met behulp van een hands-on investering



- Dockpoint is er om bedrijven en mensen in een positie te brengen waarin ze bezig kunnen zijn met waar ze goed in zijn:
  - markten veroveren
  - goede producten of diensten leveren
  - klanten tevreden stellen
  - duurzaam waarde creëren
- Dockpoint heeft informeel kapitaal van ondernemers en zichzelf gebundeld en maakt dit beschikbaar om 'hands-on' te kunnen investeren in bedrijven met als oogmerk de realisatie van een bestendige, lange termijn groei
- Wij geloven in kansen en zijn in staat waar nodig beperkingen op te heffen, of een negatieve spiraal te helpen doorbreken. Wij bieden concrete oplossingen in de combinatie van kennis en kapitaal
- We hebben een bewezen track-record en beschikken over de ervaring en capaciteit om effectief invulling te geven aan wat nodig is in complexe situaties
- We zijn geen afstandelijk fonds, maar zijn 'hands-on' betrokken in een zeer beperkt aantal deelnemingen tegelijkertijd

## MKB bedrijven worden uitgedaagd om in een turbulente en steeds veranderende omgeving hun plek op de groeicurve goed te managen

### S-curve en discontinuïteit



- De ontwikkeling van een bedrijf kan goed worden gekenschetst met behulp van een S-curve.
- In een - steeds sneller - veranderende wereld en soms complexe marktomstandigheden is de voortzetting van het bestaande niet meer altijd voldoende
- Het kan bijvoorbeeld zijn dat de onderneming in zwaar weer terecht komt, investeringen in nieuwe technologieën of markten nodig zijn, of dat de fase van bedrijfsoverdracht speelt
- Veel krachten in de huidige markt dwingen ondernemers om goed na te denken over een goed geplande overgang naar een nieuwe S-curve:
  - digitalisering en globalisering verandert het internationale concurrentieveld en de traditionele business modellen
  - smart-industry concepten, digitalisering en robotisering vragen om noodzakelijke, maar ook substantiële investeringen
  - banken zijn sterk risico-mijdend geworden en zoeken vaak zekerheid in equity en/of co-financiering
  - inspelen op circulariteit, grondstoffen en klimaatvraagstukken en de agenda voor de energie-transitie biedt kansen, maar is ook onvermijdelijk

## Paul Eduard en Marc Huitink zijn de drijvende krachten

### Drs. M.F. Huitink (Marc)



- Bedrijfskunde (RUG), PMD IESE Madrid
- Small Business Center
- EDON / Essent. Diverse marketing en managementfuncties
- DGA Homesafety
- Partner Dillenburgh Consulting
- Initiatiefnemer Autismehuis, de Toren en Buitengoed de Herfte
- Aanjager en eigenaar van de Woeste Wieven
- Aandeelhouder in Code Gorilla
- Diverse Raad van Advies functies

### Drs. P.S. Eduard (Paul)



- Bedrijfskunde (RUG)
- Sverige Vastgoed / Zweedshome
- EDON / Essent. Diverse management- en directiefuncties
- Nolan, Norton & Co. Sr Manager Utilities en Industry
- Managing Partner Dillenburgh Consulting
- Directeur Eeko Group
- CEO Nijl Aircraftdocking
- Directeur SAC BNLX-DE / Hokofarm a.i
- CEO Exasun a.i.

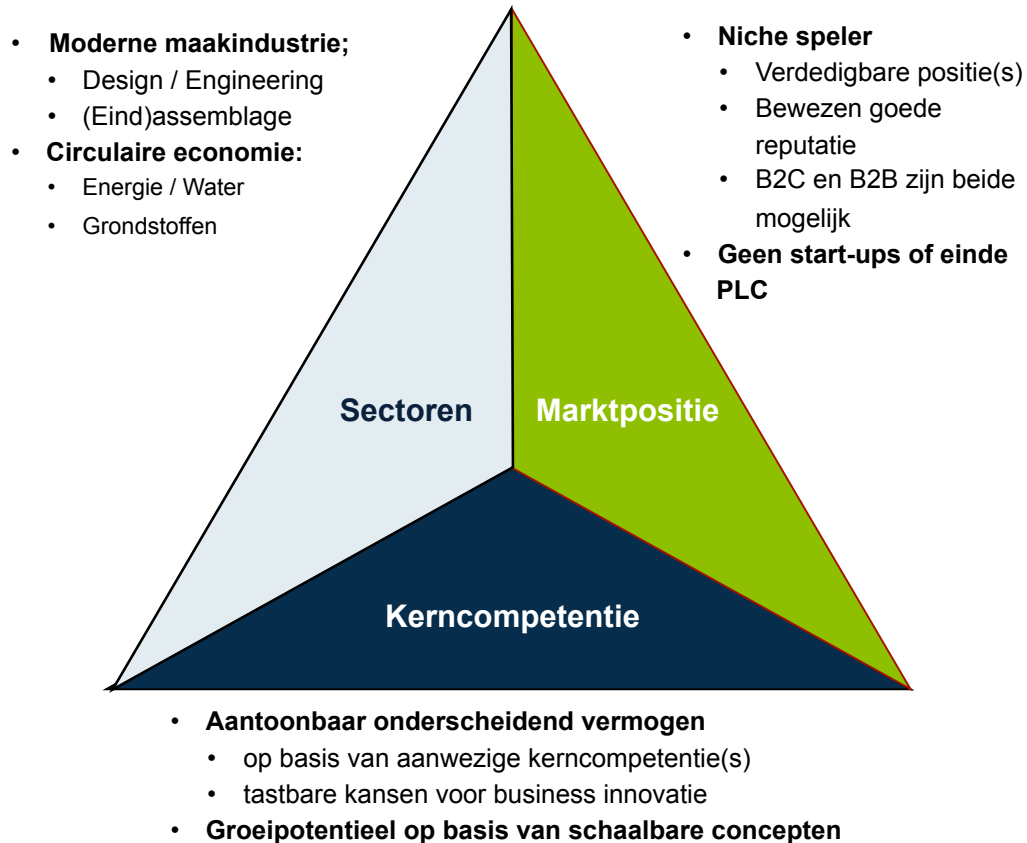
### Slagvaardig Ondernemen

- Marc en Paul zijn verschillende persoonlijkheden en complementair, maar sterk verbonden in hun ondernemerschap en onderliggende waarden
- Onze drive zit in het ontwikkelen van bedrijven om gezamenlijk bestendige resultaten te boeken. Duurzame financiële resultaten zijn daarbij voor ons altijd een uitkomst en geen begin
- We zijn ooit midden in de bankencrisis gestart en zien sindsdien een niet aflatende uitdaging voor ondernemers om hun bedrijf succesvol te blijven door-ontwikkelen, veelal met de nodige tegenwind
- Wij maken hierbij graag samen het verschil
  - Hands-on
  - No nonsense
  - Professioneel

We beschikken over de mix aan ervaring, persoonlijkheid en slagkracht die nodig is om hands-on groei in bedrijven te kunnen realiseren

## Dockpoint richt zich op bestaande MKB bedrijven met een perspectief voor ontwikkeling en groei

### Focus Dockpoint op specifieke bedrijven



### Focus

#### Indicatie van omvang:

- omzet tussen EUR 5 Mln en 50 Mln
- Circa 25 tot 250 medewerkers

#### Regio:

- Actief in Nederland
- Bij voorkeur in Noorden, Oosten of Midden
- (Eerste) buitenlandervaring is een pre

#### Sectoren:

- Moderne maakindustrie
- Circulaire economie
- Geen retail, adviseurs, ICT (startups) of newconomy, vastgoed en horeca

#### Marktpositie en kenmerken:

- Nichespeler met aantoonbare USP en schaalbaar concept / groeipotentie
- Recurring business is een pre
- Zichtbare exit mogelijk
- Geen start-ups of einde PLC

## Dockpoint hanteert een aantal criteria als leidraad voor haar investeringen

Criteria	Toelichting
Omvang investering	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investerings met een typische omvang van ca. € 1 - 3 mln equity per transactie</li> <li>• De totale omvang van een transactie kan groter zijn, bijvoorbeeld door inbreng van additioneel vreemd vermogen en/of een samenwerking met andere co-investeerders</li> </ul>
Bedrijven	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Een targetonderneming voor participatie of overdracht voldoet in belangrijke mate aan het profiel zoals beschreven in de focus van Dockpoint: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestaande onderneming met goede reputatie en onderscheidend vermogen</li> <li>• Omzet € 5 - € 50 mln</li> <li>• Bestaand MKB bedrijf in moderne (maak)industrie en/of de circulaire economie</li> <li>• Verdedigbare posities, bij voorkeur in een nichemarkt</li> <li>• Gevestigd in Nederland, bij voorkeur in het Noorden, Oosten of Midden</li> </ul> </li> </ul>
Aanleiding	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Discontinuïteit in de de onderneming vanwege geplande bedrijfsoverdracht, groeistrategie of 'in zwaar weer' situatie (met aanwijsbare oorzaken)</li> </ul>
Perspectief op waarde-creatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aantoonbare strategische groeipotentie en bij voorkeur een schaalbaar concept</li> <li>• Vooraf dient er een onderbouwd, gekwantificeerd en realistisch waarde-creatie plan te zijn, dat ook gedragen wordt door het zittend management / overige aandeelhouders</li> <li>• Vooraf 'zichtbare' exit binnen middellange / lange termijn (ca. 5 tot 7 jaar)</li> </ul>
Rendementen en risico's	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belangrijkste risico's in de onderneming moeten gemanaged kunnen worden en downside bescherming moet in te bouwen zijn in de transactievoorwaarden</li> <li>• Mogelijkheid om hands-on (mede) bepalende rol te kunnen vervullen binnen het bedrijf</li> <li>• Controle / zeggenschap is vereist voor ten minste de cruciale besluiten</li> </ul>

## Agenda

Introductie Dockpoint

Aanleidingen om met Dockpoint samen te werken

Onze werkwijze

Onze deelnemingen



## Er is een aantal concrete aanleidingen om met Dockpoint in contact te treden

### Toelichting

#### Bedrijfsopvolging of -overdracht

- Verschillende persoonlijke en zakelijke belangen spelen hier vaak tegelijkertijd een rol
- Hoe bewaak je dat bij overdracht je klanten en medewerkers goed terechtkomen, de filosofie en kernwaarden van het bedrijf wel echt overeind blijven en er een duurzame continuïteit zit op je 'levenswerk'?
- Is mijn beoogde (natuurlijke) opvolger in alle opzichten ook echt wel mijn geschikte opvolger?
- Ik heb al diverse managers uitgetest, maar het is het toch steeds net niet...
- Ik weet dat ik op tijd had moeten beginnen met mijn overdracht, maar door omstandigheden is het toch uitgesteld of er nog onvoldoende van gekomen. Ondertussen laat het bedrijf groeipotentieel onbenut.....
- Hoe regel ik nu mijn persoonlijke zakelijke belang goed bij een eventuele overdracht of verkoop?

#### In zwaar weer

- Financiële effecten worden evident zichtbaar en eventuele buffers in kapitaal en liquide middelen raken steeds meer op
- Assets en met name vastgoed drukt zwaar op de balans en de verhouding met kapitaalverschaffers
- Banken en andere stakeholders schroeven de druk steeds verder op
- Spanningen in het MT nemen toe en de directeur / DGA staat voor het maken van harde keuzes
- De positie om effectief kansen te benutten en groei te realiseren lijkt verder weg dan ooit; Overleven is nu het devies en de waan van de dag bepaalt steeds meer de agenda van de ondernemer

#### Groeiambitie

- De onderneming kan wat, heeft al best veel bereikt en realiseert al een tijdje stabiele resultaten
- De concurrentie wordt steeds heviger en groei is noodzakelijk om schaalvoordelen te kunnen realiseren
- Het is eigenlijk nog te vroeg voor (grote) investeringen en tegelijkertijd is het nu juist wel de tijd voor investeringen om straks het momentum in de markt goed te kunnen benutten
- We zouden graag veel harder uitbreiden en wellicht ook internationaal meer voet aan de grond willen krijgen, maar de capaciteiten van het team zijn beperkt en de financiële middelen onvoldoende
- Het is niet alleen een kwestie van het kapitaal bijeen brengen, maar ook de juiste mensen en slagkracht

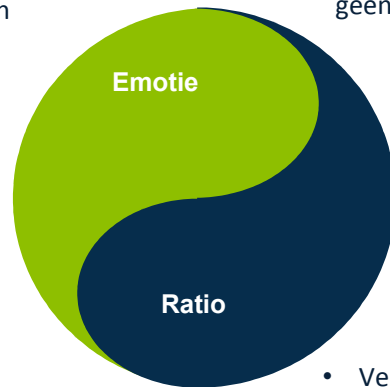
In al deze gevallen spelen er meerdere complexe zaken tegelijkertijd.

Wij vinden dat elke ondernemer en onderneming hierin een plan en aanpak op maat verdient

## Bedrijfsopvolging is vaak een bijzonder en complex traject waarin Dockpoint een betrouwbare partner en/of overnamepartij voor u kan zijn

### toelichting

- Loslaten van wat veelal 'het levenswerk' is
- Welke rol tijdens en na overdracht
- Zorg voor medewerkers, klanten, relaties
- Behoud van kernwaarden
- Timing?



- DGA is veelal de dominante factor
- Natuurlijke opvolger volledig geschikt?
- Team al voldoende op niveau?
- De ingehuurd manager is toch vaak geen echte ondernemer....

- Zorg(en) familie
- Inkomen na overdracht
- Goede waardering van en voor de onderneming
- Zingeving

- Verdienmodel en positionering
- Investeren in innovatie en ontwikkeling
- Volledig benutten van kansen voor groei?
- Professionaliteit organisatie

- Het vraagstuk van bedrijfsopvolging is vaak net zoveel een emotioneel als rationeel proces
- Het is complex omdat verschillende belangen en rollen met elkaar vervlochten zijn
- De ondernemer streeft ernaar zijn 'legacy' goed en zorgvuldig achter te laten. Zorg voor de medewerkers en klanten en het behoud van de kernwaarden van zijn of haar levenswerk
- Tegelijkertijd is er ook noodzaak voor een goede structurering en rechtvaardige waardering bij overdracht
- De beoogde opvolger is er wellicht (nog) niet, of nog onvoldoende volwassen. Dit kan zowel voor de overdragende partij, als ook voor eventuele kopers een forse blokkade vormen

Gezien de complexiteit komt uitstelgedrag bij ondernemers begrijpelijkerwijze veel voor, maar komt dit de onderneming uiteindelijk zeker niet altijd ten goede

## Een smart exit (of pre exit) is een variant waarin we samen kunnen optrekken in het slim en geleidelijk doorlopen van het proces

### toelichting



- Bij een 'smart' exit (ook wel pre exit genoemd) neemt Dockpoint bij het moment van aan boord komen al een (deel)belang. Hiermee kan de ondernemer zijn waarde al deels veiligstellen uit verkoop, maar kan ook vers kapitaal worden ingebracht om de gezamenlijke groeistrategie uit te voeren
- Een gezamenlijk opgesteld en gedragen plan wordt uitgevoerd met als doel om in een periode van ruwweg 3 tot 5 jaar de onderneming structureel te laten groeien en floreren. Dit geeft de ondernemer de kans om in een goede balans en overdracht in rolverdeling met Dockpoint samen te kunnen werken. Dockpoint werkt echt hands-on in het bedrijf mee aan de realisatie van de doelen
- De onderneming wordt op tijd en gestructureerd gereed gemaakt voor een gezamenlijke exit. Dit kan overigens ook in aangepaste variant een vorm zijn waarbij de volgende generatie het stokje overneemt en de onderneming weer de volgende fase in brengt. Dockpoint overbrugt dan tussen generaties
- Gedurende het gehele proces is Dockpoint een sterke partner die - behalve met kunde en kapitaal - ook helpt om professionele keuzes te blijven maken en de onderneming op consequente wijze blijft 'stutten en stuwen'

## Voor bedrijven in een 'zwaar weer' situatie is het vaak zeer lastig om de ontstane dynamiek nog effectief te keren

### Meerdere uitdagingen tegelijkertijd



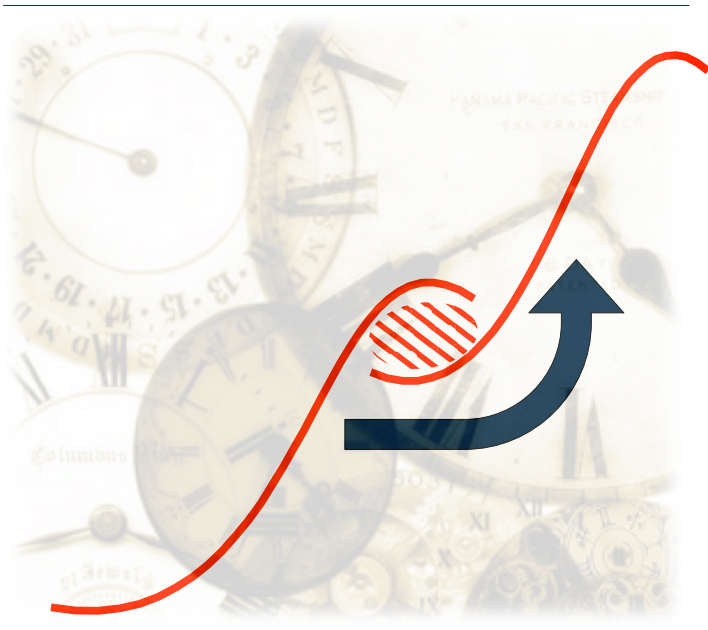
### toelichting

- Een 'zwaar weer' situatie is complex. Er spelen meestal meerdere uitdagingen tegelijkertijd en de directie is het initiatief en de controle op de situatie aan het verliezen
- Financiële effecten worden evident zichtbaar en eventuele buffers in kapitaal en liquide middelen raken steeds meer op
- Assets en met name vastgoed drukt zwaar op de balans en de verhouding met kapitaalverschaffers
- Banken en andere stakeholders schroeven de druk steeds verder op
- Spanningen in het MT nemen toe en de directeur / DGA staat voor het maken van harde keuzes
- De positie om effectief kansen te benutten en groei te realiseren lijkt verder weg dan ooit; Overleven is nu het devies en de waan van de dag bepaalt de agenda van de ondernemer

## Voor MKB bedrijven in zwaar weer beschikt Dockpoint over het kapitaal en de mensen die nodig zijn om weer voor effectief herstel en solide groei te kunnen zorgen

### Toelichting

#### Investerings met perspectief op herstel en groei



- Er zijn veel interessante bedrijven met een gezond potentieel voor waarde-creatie, die niettemin in zwaar weer zijn gekomen
- Wij zien een economische teruggang als een kans om anticyclisch te investeren en als het mogelijk juiste instapmoment voor additioneel (informeel) kapitaal
- Wij zijn in staat om de negatieve spiraal te doorbreken door:
  - op het snijvlak van ondernemers en financiële instellingen concrete oplossingen te bieden voor herstel
  - Een 'no nonsense' aanpak gericht op het grijpen van marktkansen en realisatie van lange termijn groei
- Wij zijn in staat om 'de klok weer op tijd te zetten en het uurwerk goed te laten tikken':
  - kapitaalbreng en eventuele (her)financiering / structurering
  - effectief herstel op korte termijn
  - strategische focus, perspectief en groei op langere termijn
  - transparantie, solide borging en grip
  - professionele directievoering en/of managementondersteuning

## Agenda

Introductie Dockpoint

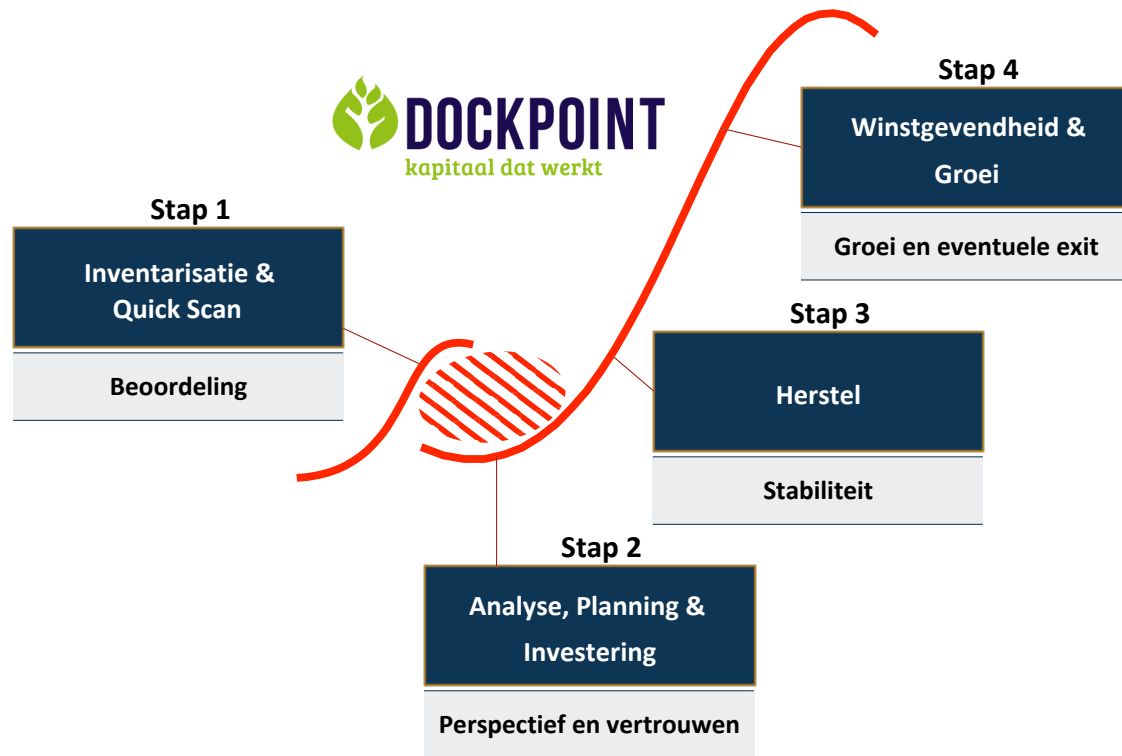
Aanleidingen om met Dockpoint samen te werken

Onze werkwijze

Onze deelnemingen

## We beschikken over een gedegen aanpak die vanuit een lange termijn visie op een onderneming stapsgewijs tot concrete resultaten leidt (1)

### Aanpak Dockpoint in 4 stappen



### Toelichting

1. Ervaring en Quick Scan methodiek om tot snelle en slagvaardige inventarisatie en eerste beoordeling te kunnen komen
2. Gedegen analyse en concrete planning voor (korte termijn) herstel en strategische groei op middellange termijn
3. Effectieve executie van herstelplan:
  - 'no-nonsense' turnaround
  - hands-on winstverbetering
4. Winstgevendheid en groei:
  - vanuit heldere focus en strategie
  - gericht op succesvolle exit binnen 5 - 7 jaar
  - borgen professionele organisatie

## We beschikken over een gedegen aanpak die vanuit een lange termijn visie op een onderneming stapsgewijs tot concrete resultaten leidt (2)

	Stap 1	Stap 2	Stap 3	Stap 4
	<b>Inventarisatie &amp; Quick Scan</b>	<b>Analyse, Planning &amp; Investering</b>	<b>Herstel</b>	<b>Winstgevendheid &amp; Groei</b>
<b>Doel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Beoordeling</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Perspectief en vertrouwen</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Stabiliteit</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Groei en eventuele exit</b></li> </ul>
<b>Hoofdactiviteiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventarisatie van proposities</li> <li>• Eerste beoordeling van potentieel</li> <li>• Quick Scan:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Markt &amp; Concurrentie</li> <li>• Operationele Performance</li> <li>• Financiële Positie</li> <li>• Management &amp; Organisatie</li> <li>• Potentiele Fit</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedrijfsanalyse (in-depth)</li> <li>• Investerings en waardecreatieplan                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potentieel / perspectief</li> <li>• Optimalisatie bedrijfsvoering</li> <li>• Balansverkorting, innovatie, marktgroei, etc.</li> </ul> </li> <li>• Vormgeven transactiestructuur</li> <li>• Closing (all-in)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versterken / vervangen management en stroomlijnen organisatie</li> <li>• Financieel stabiliseren en Optimaliseren (werk)kapitaal</li> <li>• Aanbrengen focus en stoppen verlieslijdende activiteiten</li> <li>• In control brengen / transparantie borgen en resultaten leveren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doelgerichte doorontwikkeling van de organisatie</li> <li>• Solide groeicijfers in lijn met businessplan</li> <li>• Aanscherpen marktpositionering</li> <li>• Exitstrategie uitwerken</li> <li>• Verkoopgereedmaken van (onderdelen van) de onderneming</li> </ul>
<b>Resultaten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quick Scan (foto)</li> <li>• Adequate beoordeling huidige situatie en toekomstperspectief</li> <li>• Beslissing Go - No Go voor volgende stap in de aanpak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In depth analyse van de onderneming</li> <li>• Investerings en waardecreatieplan</li> <li>• (Opties) dealstructuur</li> <li>• Go- No go besluit investering</li> <li>• Closing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Businessplanning &amp; Controls</li> <li>• Herpositionering en focus</li> <li>• Professioneel Management(team)</li> <li>• Gezonde kapitaalsbasis</li> <li>• Toekomstvaste organisatie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solide groeicijfers</li> <li>• Doelgerichte doorontwikkeling organisatie</li> <li>• Herkenbare en aantrekkelijke marktpositionering (incl. exitopties)</li> </ul>
	<i>2-3 weken</i>	<i>8 - 10 weken</i>	<i>1-2 jaar</i>	<i>3-5 jaar</i>



## Agenda

Introductie Dockpoint

Aanleidingen om met Dockpoint samen te werken

Onze werkwijze

Onze deelnemingen

## Bij de Eeko Group is een 'kwart voor twaalf' situatie omgekeerd en via een succesvolle transformatie uitgemond in een strategische verkoop

### Toelichting

- Marktleider in inzameling lege cartridges en mobiele telefoons in Nederland
- Webshop duurzame cartridges
- Strategische samenwerking met diverse aansprekende goede doelen



- Reversed Logistics in Cartridge Collection Centre
- Deventer
- Ca. 40 medewerkers



- In 2015 heeft Dockpoint samen met toenmalig DGA G. van Klaveren een gedegen analyse en plan gemaakt voor herstel en groei vanuit een 'kwart voor 12' situatie
- Dockpoint heeft een 65% belang genomen en Paul Eduard is als mede directeur samen met het team aan de slag gegaan:
  - adequate turnaround en vlot uit bijzonder beheer bank
  - versterking strategische relaties
  - professionalisering organisatie en versterking MT
  - Verhuizing naar moderne, nieuwe locatie met insourcing van voorraad en logistiek en schaalvergroting
  - ERP en business control implementatie
  - verkenning internationale overnames
- In 2017 is Eeko strategisch verkocht aan een grote internationale speler als onderdeel van hun ketenintegratie. Een mooie exit voor zowel de vm DGA, Dockpoint, maar ook de onderneming zelf
- Het bedrijf is nog steeds succesvol en het oorspronkelijk gevormde team is nog grotendeels intact

## Nijl Aircraftdocking 2.0 is in 2017 succesvol doorgestart

### Toelichting

- Specialist in docksystemen en ground support equipment voor vliegtuigonderhoud
- Innovatieve maatwerk engineering en projectrealisatie
- Top 5 niche-speler wereldwijd
- Sterke reputatie bij gerenommeerde spelers in de luchtvaartindustrie
- Verbreding naar Process & Power industry



- Zwolle
- 20 medewerkers

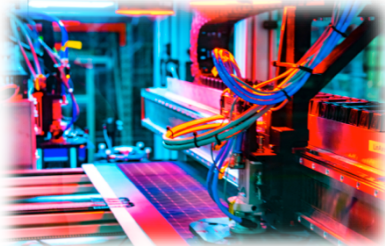


- Begin 2017 heeft Dockpoint de doorstart gemaakt van Nijl Aircraftdocking, na een faillissement volgend op een periode van risicovolle groei en mismanagement
- Dockpoint heeft in deze turbulente periode vrij snel weer het vertrouwen gewonnen bij haar (gerenommeerde) opdrachtgevers en het eigen team van engineers en projectmanagers.
- Aansluitend is gewerkt aan de verdere professionalisering van de organisatie, de verbreding van de portfolio en de versterking van het business-model, onder andere door modulaire engineering
- Na een periode van interim directievoering is inmiddels weer een vaste CEO aangesteld, is de onderneming verder gestabiliseerd en wordt weer volop en succesvol ondernomen vanuit een gerichte strategie van verbreding en groei.
- Onze rol is inmiddels gegroeid naar die van (strategisch) sparringpartner, die - op gezonde afstand - op maandelijkse basis reviewed en meedenkt over de te nemen vervolgstappen in de markt en de bedrijfsvoering

## We hebben in 2020 een positie genomen in Exasun om verdere groei en ontwikkeling mogelijk te maken

### Toelichting

- Scale-up in de markt voor Building Integrated Solar Solutions (zonnedaken)
- Front runner in de energietransitie
- Innovatief ontwerp
- High tech productie in Nederland
- In ontwikkelingsfase naar een tweede en grotere productiefaciliteit



- Den Haag
- 35 medewerkers

EXASUN



- Begin 2020 heeft Dockpoint een belang genomen in Exasun
- Het bedrijf heeft in de afgelopen jaren haar producten voor Building Integrated Solar Solutions doorontwikkeld naar een volwassen stadium
- Exasun maakt inmiddels commerciële tractie via aansprekende projecten met gerenommeerde bouwers en beschikt over een goed netwerk aan installateurs
- Kapitaal is nodig om verdere uitbreiding en groei - ook internationaal - goed te kunnen faciliteren
- Dockpoint heeft bij haar aantreden geholpen in het stroomlijnen van de governance en vervult een actieve rol via de Raad van Advies
- Daarnaast is Dockpoint leidend geweest in de uitbreiding en versterking van de directie en het management en ondersteunt op onderdelen en naar behoefte de verdere professionalisering en groei van de organisatie

## Hoe de 'hands on' rol van Dockpoint wordt ervaren

Gerhard van Klaveren  
vm DGA Eeko Group B.V.



*Het belangrijkste wat Dockpoint in mijn ogen heeft gedaan voor de Eeko Group is het verschil maken tussen verlieslatend zijn naar winstgevend zijn. Paul is bijzonder gedreven, heeft de nodige ervaring en is hands-on. Door deze eigenschappen en ervaringen heeft Paul, met het team van Dockpoint, stappen gezet met de bestaande mensen binnen Eeko.*

*Hij heeft snel inzicht in bedrijfsprocessen, daarnaast kan hij helder verwoorden wat hij wil en wat goed is voor de organisatie. Paul pakt door!*

Norbert Pieterse  
CEO Nijl Aircraftdocking 2.0 B.V.



*De opdracht die Dockpoint is aangegaan om Nijl weer op de rit te krijgen was zeer uitdagend en risicovol. Nijl had een faillissement achter de rug en was zeer kwetsbaar. De uitdaging lag in het terugwinnen van het vertrouwen van de klanten, het motiveren van het personeel en het financieel onder controle krijgen van de projecten. Daarnaast was het doel om de afhankelijkheidspositie van de dock projecten te verkleinen.*

*De bijdrage van Dockpoint was zeer waardevol. De strategie en het businessmodel is geformuleerd en ten uitvoer gebracht. Vervolgens is het 1e jaar afgesloten met een positief resultaat. Dit gaf rust en vertrouwen zowel intern als bij de diverse stakeholders.*

*In de periode waarin ik met Dockpoint samenwerk, ervaar ik ze als fijne collega's. Paul is scherp in zijn analyses en argumentatie. Paul luistert en motiveert en is een echte leider!*

*Nieuwsgierig geworden? Vragen? Neem dan gerust contact met ons op!*



**Marc Huitink**

06-21232668

[m.huitink@dockpoint.nl](mailto:m.huitink@dockpoint.nl)

**Paul Eduard**

06-14535873

[p.eduard@dockpoint.nl](mailto:p.eduard@dockpoint.nl)