

Apple-dealer krijgt nieuwe eigenaar

Keten iCentre komt grotendeels in handen van Haagse participatiemaatschappij Antea



iCentre heeft 80% van zijn winkelloppervlak ingericht voor producten van Apple.

Foto: iCentre

Hans Maarsen
Amsterdam

iCentre, de grootste Apple-dealer in Nederland, krijgt nieuwe eigenaren. De winkelketen komt in handen van de Haagse participatiemaatschappij Antea. Ook de nieuw aangestelde directeur van iCentre, Wouter Schortinghuis, krijgt een belang in het bedrijf.

De transactie vloeit voort uit gebrek aan opvolging bij de vorige eigenaren en biedt iCentre ruimte om te expanderen. Onder de hoede van investeerder Antea moeten de computerwinkels verder kunnen groeien, mede door opening van nieuwe vestigingen.

iCentre werd twintig jaar geleden opgericht door Wim Schermer en Niels de Vos, toen nog onder de naam Mac Support. Zij startten in de avonduren met de

verkoop van computers vanuit een kleine slaapkamer in een woonhuis in Castricum. De zolder diende daarbij als opslagplaats.

Ondanks tegenwerking van regionale concurrenten werd na een half jaar de officiële status van Apple-dealer verkregen. Het bedrijf telt inmiddels vijf winkels in Uitgeest, Amsterdam, Alkmaar en Haarlem. De groep boekt een jaaromzet van ruim € 30 mln en telt bijna honderd medewerkers.

Met de overname door Antea moet iCentre verder kunnen groeien. Bij de financiering van de acquisitie is daarmee rekening gehouden, zo stelt investment manager Pieter Wilde van Antea. Dit betekent dat bij de overname niet voor het maximum gebruik is gemaakt van vreemd vermogen.

De uitbreiding krijgt deze zomer gestalte met de opening van

een nieuw iCentre-filiaal in het winkelcentrum Rembrandthof in Amstelveen. Manager Wilde acht een verdere geografische spreiding van de keten denkbaar.

Doel is de omzet in vijf jaar te verdubbelen, laat de nieuwe directeur Schortinghuis weten. In die periode kan de keten uitgroeien tot tien vestigingen. iCentre speelt daarmee in op het streven van Apple om zijn marktaandeel te verdubbelen. Dit vraagt om een verdichting van het distributienetwerk. Apple verkoopt zijn computers niet alleen via dealers maar ook in andere winkelketens zoals MediaMarkt en Dixons.

Schortinghuis heeft ervaring met expansie van detailhandelsformules. Hij werkte eerder bij tuincentrum Overvecht, onderdeel van winkelgroep Blokker. Onder zijn leiding is Overvecht in zes

jaar uitgedijd van acht naar vijftien filialen. De groei is gerealiseerd door bestaande tuincentra in te lijven en door zelf filialen van de grond af op te bouwen. Voordien was hij werkzaam bij reisorganisatie TUI, drankenketen Gall & Gall en V&D. Ook was Schortinghuis als manager en aandeelhouder betrokken bij de ontwikkeling van City Box, een organisatie die opslagruimte verhuurt.

Antea zal voor langere duur deelnemen in iCentre. Te denken valt aan een periode van vijf jaar, mogelijk ook langer. 'Het gaat ons om waardecreatie op langere termijn', zo stelt manager Wilde. Het benutten van expansiemogelijkheden heeft voorrang boven dividendbetalingen. 'Het zou prima zijn als iCentre dividend uitkeert, maar dat staat niet voorop.'

Antea neemt voor 80% deel in de

Apple-dealer en Schortinghuis voor de resterende 20%. Het dealerbedrijf krijgt een eigen, driekoppige raad van commissarissen, waarvan Antea als meerheidsaandeelhouder twee leden benoemt. De derde commissaris wordt aangewezen door Schortinghuis. De participatiemaatschappij kiest ervoor om de commissarissen buiten de eigen kring van investment managers te zoeken. 'Het moeten onafhankelijke geesten zijn die niet uitsluitend ons belang dienen. Ze hebben een bredere rol en moeten rekening houden met alle stakeholders', aldus Wilde.

Als Antea zijn belang over vijf jaar zou verkopen, wil Schortinghuis het liefst met een andere investeerder verder gaan. 'Ik ben nu 49 jaar en over vijf jaar te jong om te stoppen.'