

 CAPLEFUNDING
GROWTH &
OWNERSHIP Funding Announcement

Een kwalitatieve groeistrategie van Atlas via een regionale focus en praktische acquisities gefaciliteerd door Caple

Caple heeft een blanco financiering van €1,000,000 gefaciliteerd voor Atlas Dental Care Nederland B.V. in Rosmalen (Atlas). Op moderne leest geschoeid combineert Atlas de schaalvoordelen van een efficiënt georganiseerd bedrijf met de eigenheid van een (vooralsnog) viertal lokale tandartspraktijken. Het management team bestaat uit een ervaren tandarts, een commercieel / financieel specialist en een bewezen manager uit de tandheelkundige industrie.

Opgericht in 2019 heeft Atlas inmiddels tandartspraktijken verworven in Rosmalen, Etten-Leur en Eindhoven. Bovendien beschikt de groep over een tweetal tandtechnische laboratoria in de omgeving. Vanaf het begin ligt de focus op de kwaliteit van de geboden tandheelkundige zorg en het niveau van de dienstverlening. Hierbij staat patiënt beleving centraal maar binnen een lokaal onafhankelijk kader. De centrale organisatie waarborgt de kwaliteit, de efficiëntie en een zeer moderne infrastructuur zowel qua apparatuur als IT ondersteuning. Deze opzet biedt zowel tandartsen, assistenten maar ook patiënten een prettige en professionele omgeving.

In nauwe samenwerking met onze businesspartner Johan Mol van Mol Stapelfinancier is een 6 jarige blanco lening van €1,000,000 gearrangeerd. Aangevuld met een extra financiering van €150,000 via Collin Crowdfund zijn hiermee deels de acquisities gefinancierd en is het werkkapitaal verstrekt. Als adviseur heeft Johan Mol de transactie helpen vormgeven en structureren.

“Een groeistrategie zoals die van Atlas vraagt een uitgekende financieringsstructuur. Hierbij draait het om inzicht en vertrouwen in de toekomstige kasstromen van het geheel. Omdat er vaak onvoldoende materiële zekerheid is valt klassieke bankfinanciering af. Een uitgekende stapelfinanciering van alternatieve financiers is dan de aangewezen oplossing. Samen met Caple en Collin hebben we hier een fraai resultaat neer gezet.”

Johan Mol, Mol Stapelfinancier

“Deze financiering past in een trend binnen de tandheelkundige sector in Nederland. Als antwoord op de activiteiten van Private Equity in deze branche worden kleinere regionale dienstverleners opgezet. Deze hebben een lokale kwaliteit gedreven focus maar houden de menselijke maat. Hierbij is juist de stabiele langjarige blanco financiering van BNPPAM belangrijk. Hiermee kan management de beoogde groei realiseren zonder dat nieuwe externe aandeelhouders aangetrokken moeten worden.”

Sander Cornelisse, Senior Credit Officer, Caple