

nieuwsbrief



3^e uitgave 2009



Martin van den Nouwland verkocht Otelli B.V.

“Ik heb er bewust voor gekozen om het spel niet keihard te spelen”

Een bedrijf verkopen is geen kleinigheid. Al helemaal niet als je het zelf vanaf de grond hebt opgebouwd, zoals Martin van den Nouwland. Hij was pas 20 jaar toen hij startte met Otelli B.V.: een producent van exclusieve desserts, die direct levert aan gastronomiebedrijven. Onlangs, op 40-jarige leeftijd, deed hij zijn onderneming van de hand. Niet aan de eerste de beste, maar aan een zorgvuldig gekozen partij. “Otelli is in goede handen.”

In zo'n twintig jaar tijd bouwde Martin van den Nouwland zijn eenmanszaak uit tot een grote ijs- en bavaroisproducent met 3 vestigingen en 47 medewerkers. Van schepijs en monodesserts tot petitfours, taartjes en dessertbuffetten: Otelli voert een hoogwaardig assortiment van producten die stuk voor stuk uniek zijn in smaak, vorm en uitstraling. Martin van den Nouwland legde hart en ziel in zijn bedrijf, maar vindt het nu tijd voor andere dingen. “Ik ben nog jong en kan mezelf nog op allerlei fronten ontwikkelen. Ik wil méér achterlaten dan alleen Otelli.”

Goede klik

Toch lag het initiatief voor de verkoop niet bij hem. “Een bedrijfsvernamespecialist benaderde mij met de vraag of

ik openstond voor verkoop. En hoewel me dat behoorlijk koud op mijn dak viel, zag ik het toch wel zitten. Onder het motto ‘we zullen wel zien waar het schip strandt’, ging ik het traject in. Er volgden enkele kennismakingsgesprekken met potentiële kopers en er werd links en rechts wat afgetast. Uiteindelijk ontmoette ik Mart Beniers van Zilverwerf b.v. Een partij met heel veel potentie, die bovendien perfect past binnen de filosofie en groei-strategie van Otelli. Vanaf dat moment wist ik dat dit de juiste koper was voor het bedrijf.”

Verschillende belangen

Er volgde een onderhandelings-traject. Beide partijen konden daarbij rekenen op professionele ondersteuning: Martin van den Nouwland op die van zijn eigen adviseur, en Mart Beniers op die van Adcorporate. Toch was de rol van de adviseurs beperkt. “Een goede overdracht aan de juiste partij was voor mij belangrijker dan een zo hoog mogelijke verkoopprijs”, aldus Martin van den Nouwland. “Ik heb daarom nooit geprobeerd om het onderste uit de kan te halen. De belangen van het bedrijf en de medewerkers wegen voor mij minstens zo zwaar als die van mezelf. Zo ben ik het traject ook ingegaan. En de koper en ik zijn er samen heel goed uitgekomen.”

Wij (ver)kopen bedrijven

Adcorporate Brabant

Gericht op de menselijke maat

Zien en gezien worden, investeren in kennis en hoog inzetten op een kwalitatieve relatie met de klant: op die manier bouwt Adcorporate Brabant aan een sterke marktpositie. En met succes. Steeds meer ondernemers weten de kantoren aan de Marshallweg in Veghel en De Lind in Oisterwijk te vinden. Maar dat niet alleen. Ook individuele banken en accountantskantoren kloppen in toenemende mate aan voor dienstverlening op maat.

Adcorporate Brabant wordt geleid door Albert Dominicus en Han Galema. Twee entrepreneurs met één gezamenlijk doel: van Adcorporate Brabant hét centrum van bedrijfsoverdracht in de regio maken. Een missie die niet eens zo ver weg lijkt. Met twee kantoren, een team van zeven personen en vele succesvolle deals achter haar naam, is de organisatie een van de grotere spelers in de markt.

Persoonlijke betrokkenheid

"We hebben met tal van ondernemers een echte vertrouwensrelatie", vertelt Albert Dominicus. "Dat is heel belangrijk. Ondernemers komen niet zomaar bij ons. Velen gaan afstand doen van het mooiste wat zij in hun leven hebben opgebouwd." Han Galema vult hem aan: "Het emotionele proces speelt een cruciale rol. Dat onderkennen we niet alleen, maar we doen er ook wat mee." Dat de mensen van Adcorporate Brabant hun werk serieus nemen, blijkt ook uit het feit dat zij vaak op referentiebasis door ondernemers worden aanbevolen. "Bovendien krijgen we steeds meer opdrachten van banken en accountantskantoren, vooral voor bedrijfswaardering", aldus Albert Dominicus. "Maar ook de rechtbank komt hiervoor bij ons. Er zit duidelijk groei in."

Kennis

Adcorporate Brabant werkt niet volgens een vaste taakverdeling. Albert Dominicus: "De organisatie vormt één groot organisch geheel. We werken altijd met twee mensen op één dossier, maar er zijn geen vaste koppels. Zo ontstaat optimale kennisuitwisseling. Verder investeren we veel in opleiding. Door de diversiteit van het team en de expertise die we in huis hebben, kunnen we ondernemers op allerlei fronten van dienst zijn. Denk bijvoorbeeld ook aan verbeter- en verandermanagement. En waar nodig schakelen we partners in of verwijzen we opdrachtgevers door."

Stijging bedrijfsoverdrachten

Ondanks de economische situatie gaat het Adcorporate Brabant dus voor de wind. "Er was heel lang sprake van een kopersmarkt, maar ik heb de indruk dat we nu weer naar een verkopersmarkt gaan", zegt Han Galema. "Dat kan overigens ook komen door onze eigen situatie. We zijn goed in beeld en staan altijd open voor een vrijblijvend gesprek over de mogelijkheden. Maar de markt is zo slecht nog niet. Uit een onderzoek naar het aantal verwachte bedrijfsoverdrachten in Brabant, bleek vorig jaar dat bij krimp van de economie het aantal bedrijfsverkoop zou toenemen. Ondernemers berusten er als het ware in; ze willen niet blijven wachten met de verkoop. Bovendien zijn er voldoende geïnteresseerde kopers."

Kwalitatieve groei

Adcorporate Brabant wil vooral doorgaan op de ingeslagen weg. Dat wil zeggen: dicht bij de ondernemer staan en duidelijk aanwezig zijn in de markt. "Ook als een dossier is gesloten, proberen we persoonlijk contact te houden", verduidelijkt Albert Dominicus. "Puur om te weten hoe het een ondernemer op de langere termijn vergaat. Dat is belangrijk, want ons werk draait grotendeels om risico's afdichten. Die betrokkenheid willen we kost wat kost vasthouden. Daarom gaan we niet voor fysieke groei, maar voor kwalitatieve groei. We kiezen hier heel bewust voor de menselijke maat."



Han Galema en Albert Dominicus (Adcorporate Brabant)



vervolg van pagina 1

Nieuwe start

Martin van den Nouwland is erg te spreken over de houding die de wederzijdse adviseurs aannamen. "De contacten waren prettig, de onderhandelingen verliepen losjes, alle documenten waren helder en er werd zo min mogelijk met moeilijke juridische termen gegooid. Dat hadden we natuurlijk ook afgesproken, maar je moet altijd maar afwachten of het ook gebeurt. Een bedrijf verkopen is lastig. Aan de ene kant heb je zelf onvoldoende kennis in huis en aan de andere kant ligt het onderwerp gevoelig. Daarom is persoonlijke ondersteuning ook zo belangrijk. In minder dan acht maanden was alles perfect geregeld." Sinds de bedrijfsoverdracht is Martin van den Nouwland binnen Otelli verantwoordelijk voor verkoop en marketing. Met boven hem een nieuwe directeur. "Dat is natuurlijk even wennen, maar het voelt goed. Ik blijf dit nog een paar jaar doen en dan zeg ik Otelli vaarwel. Met een gerust hart."

Voor meer informatie kunt u contact opnemen via info@adcorporate.com of 088-2326776.

Informal investor: suikeroom met verstand van zaken

Als u als ondernemer vermogen nodig hebt, kunt u terecht bij financiers of investeerders. Financiers verstrekken vreemd vermogen, meestal tegen een vaste rente. Investeerders verstrekken eigen vermogen; zij kopen aandelen en worden daardoor mede-eigenaar van de onderneming. Een speciaal type investeerder is de informal investor, een soort ondernemende particuliere investeerder. Als u voor uw bedrijf op zoek bent naar vermogen, kan een informal investor een aantrekkelijk alternatief zijn voor een bankfinanciering.

Financiers versus investeerders

Financiers mijden risico's: ze werken uitsluitend op basis van zekerheid. Hun terughoudendheid heeft zelfs bijgedragen aan de huidige financiële crisis. Investeerders durven meer risico te nemen. Vanaf het moment dat zij hun geld investeren, is dat van de onderneming, en dus van de aandeelhouders. Hun succes is afhankelijk van het succes van de onderneming.

Voordelen van informal investors

Informal investors werpen zich daarentegen op als suikeroom met verstand van zaken. Ze zijn vaak bereid om te investeren in projecten waar andere financiers geen brood in zien. Bovendien brengt deze investeerder vaak een keur aan vakinhoudelijke kennis en ervaring met zich mee die van grote toegevoegde waarde is voor de onderneming. Een aantrekkelijke optie dus. Een informal investor is behalve financier ook mede-ondernemer.

Uw onderneming verkoopklaar maken

Waar de meeste werknemers voor hun pensioen afhankelijk zijn van politieke discussies en sentimenten op landelijk niveau, hebben wergevers het heft in eigen handen als het op hun oudedagsvoorziening aankomt. In dat gebrek aan collectiviteit schuilt echter een gevaar. Het prototype ondernemer is namelijk niet continu bezig met het einde van zijn 'tijdperk'. Bovendien zijn de toekomstbespiegelingen vaak ondergeschikt aan de dagelijkse beslommeringen. Het verkoopklaar maken van een onderneming kan echter erg lonend zijn en verdient daarom tijdig aandacht.

Enkele belangrijke tips voor u als directeur/eigenaar:

- Documenteer uw kennis en draag die zo veel mogelijk over. Op deze manier maakt u het bedrijf minder afhankelijk van u als persoon.
- Bespreek tijdig de positie van onroerend goed. Of het nu gaat om privébezit of niet, aan huis of juist elders.
- Ga ook in financieel opzicht voor strikt zakelijke verhoudingen. Denk bijvoorbeeld aan het wegwerken van onderlinge schuldverhoudingen tussen verschillende entiteiten en het inrichten

van pensioenvoorzieningen buiten de werkmaatschappij. En ook balansverkortende maatregelen maken een onderneming aantrekkelijker voor overdracht.

De huidige financiële wetgeving biedt uitstekende mogelijkheden om uw onderneming op een fiscaal vriendelijke manier over te dragen. Bereid u goed voor. Zo voorkomt u dat u zichzelf ernstig tekortdoet.

Uitstel bedrijfsoverdracht ten koste van eigenbelang

Veel ondernemers denken dat het geen goede tijd is om hun zorgvuldig opgebouwde bedrijf over te dragen aan een derde. Het is volgens hen moeilijk om de verwachte, gehoopte of benodigde opbrengst te behalen. Vaak een verkeerde redenering, want het uitstellen van de bedrijfsoverdracht gaat dikwijls ten koste van het eigenbelang. Bovendien kunt u als ondernemer pas een weloverwogen beslissing nemen als de waarde van uw bedrijf duidelijk is.

Uitstellen of nu verkopen?

Het vaststellen van de waarde vereist veel tijd, kennis en analytisch vermogen. En hoewel de waarde hoogstwaarschijnlijk doorslaggevend is bij uw beslissing over het al dan niet uitstellen van de overdracht, moet u zich ook afvragen wat

uw hoofdmotief is voor de verkoop. Is geld niet het belangrijkste en wilt u toch stoppen én uw bedrijf tegen een reële prijs verkopen? Dan doet u er goed aan om een opvolger buiten de familie te zoeken. Hoe groter de vijver waarin u vist, hoe meer keus u hebt en hoe capabeler uw plaatsvervanger is.

Managementbuy-in

De interesse in een bedrijfsovername is momenteel groot onder tal van bedrijven en kandidaten voor een managementbuy-in (MBI). Een MBI-kandidaat kan echter vaak minder gemakkelijk over geld beschikken dan een strategische partij. Aan de andere kant is er een grotere kans dat de zorgvuldig opgebouwde identiteit van de onderneming verdwijnt bij overname door zo'n strategische partij. Bij aankoop door een MBI-

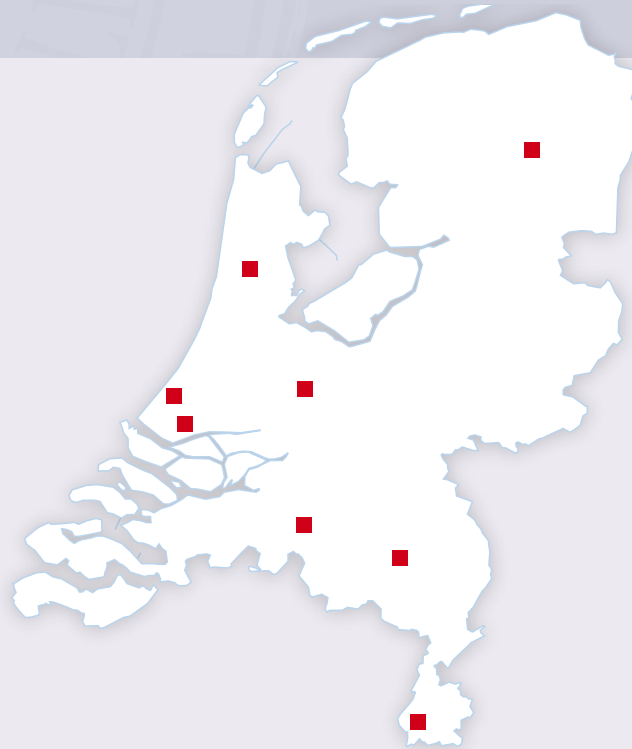
kandidaat is dat risico aanzienlijk kleiner, want die ontleent juist waarde aan de identiteit.

Alternatieven voor financiering

Als het voor een MBI-kandidaat lastig is om de overname te financieren, kan een gefaseerde overdracht een uitstekende oplossing zijn. Bepaal dan vooraf een vaste rekenformule voor de waarde van de aandelenpakketten die in een later stadium worden verkocht. Het werken met zogenaamde 'cumprefs' is eveneens een goed alternatief. Daarbij komt een vooraf vastgesteld gedeelte van de winst het eerst toe aan de verkoper. Pas daarna kunnen de aandelen weer worden teruggegeven aan de koper. Dit biedt de verkoper extra zekerheid over de realisatie van de waarde.

Specialisten in heel Nederland

Adcorporate heeft verschillende kantoren in Nederland. Daardoor is er bijna altijd een vestiging bij u in de buurt. Hebt u vragen, opmerkingen of kunnen wij u helpen bij de aan- of verkoop van een onderneming? Neemt u dan gerust contact met ons op.



Of u nu een bedrijf koopt of verkoopt: bij Adcorporate draait alles om een goed en vlot verloop van het overnametraject. Een gedegen voorbereiding is daarbij cruciaal. Adcorporate heeft daarvoor een aantal praktische handvatten ontwikkeld. Tools die stimuleren de zaken goed te overdenken en de juiste stappen te nemen, en die dus een soepel verloop van het overname- of overdrachtsproces bevorderen. Voorbeelden hiervan zijn Stoplicht, Afslag Ondernemer en de waardebeoordeling.



Adcorporate Noord-Nederland

Belierstraat 139
9401 PJ Assen
Postbus 372
9400 AJ Assen

T: 0492-370080
F: 0492-370088

Adcorporate Noord- en Zuid-Holland

Schipholweg 63
2316 ZL Leiden
Postbus 1024
2340 BA Oegstgeest

T: 071-5240050
F: 071-5240051

Tevens vestigingen in
Alkmaar en Rotterdam

Adcorporate Utrecht

Kelvinbaan 42
3439 MT Nieuwegein
Postbus 1024
2340 BA Oegstgeest

T: 088-4440860
F: 071-5240051

Adcorporate Brabant

Marshallweg 5
5466 AH Veghel
Postbus 70
5460 AB Veghel

T: 0413-225010
F: 0413-225011

Tevens vestiging in
Oisterwijk

Adcorporate Limburg

Europalaan 24
6199 AB Maastricht
Airport
Postbus 301
6199 ZN Geleen

T: 088-1268060
F: 088-1268061

Uitgave:
Adcorporate Nederland B.V.

Redactie:
Roestvrij Taal, Uden

Ontwerp en vormgeving:
W/CREATIE, Uden

Druk:
Boekeldruk, Boekel

Aan deze uitgave kunnen
geen rechten worden ontleend.