

nieuwsbrief



3^e uitgave 2011



Peter Coppelmans tevreden met overname Provision Trading

“We hebben een geschikte koper gevonden, dus het doel is behaald.”

Goed gevoel

Peter heeft nog geen afscheid genomen van de kappersbenodigdheden, sinds 1 oktober is hij zich volledig gaan richten op zijn andere B.V.: Beauty XL, groothandel in nagelproducten én haarproducten. Peter: “Ook de groei van Beauty XL was mede-aanleiding voor mij om de waarde van Provision te laten bepalen. De waardebepaling stemde me tevreden, vervolgens heb ik Adcorporate groen licht gegeven om op zoek te gaan naar een koper. Deze werd vrij snel gevonden. Ik had al direct een goed gevoel bij Anhairco. Als grote speler in de Benelux zijn zij in staat om de lijn die wij ingezet hebben met Provision door te zetten. En natuurlijk is het kapitaalbedrag ook belangrijk.”

Doel behaald

De samenwerking met Adcorporate is voor Peter naar wens verlopen. Peter: “Voor mij was de waardebepaling erg belangrijk. Adcorporate had daar een goede argumentatie bij. Ze zijn eerlijk, en zeggen waar het op staat, dat is prettig. Verder is het team altijd goed bereikbaar. Uiteindelijk gaat het om het resultaat, we hebben een geschikte koper gevonden, dus het doel is behaald. Alles is goed afgerond en ik kan me nu gaan concentreren op Beauty XL.” In het begin vroeg ik me af of al die formaliteiten wel nodig waren, maar achteraf ben ik blij dat we het zo hebben aangepakt.”

Begin dit jaar vierde Provision Trading, importeur van kappersbenodigdheden, zijn 10-jarige jubileum. Een dergelijke mijlpaal is vaak aanleiding om nog eens terug te blikken en om vooruit te kijken. Eigenaar Peter Coppelmans heeft zijn onderneming in 10 jaar zien groeien. Na de groeifase volgde de volwassen fase van de laatste jaren. Peter is gaan nadenken, wilde de mogelijkheden op een rijtje zetten, en een waardebepaling van Provision volgde. Uiteindelijk is het 1 oktober dit jaar gekomen tot een overname door de Belgische haarcosmetica-producent en leverancier van kappersproducten Anhairco. Adcorporate ondersteunde Peter bij het vinden van de koper en het realiseren van de overname.

In 2001 kreeg Peter Coppelmans, nu 34, de kans om de onderneming van zijn vader over te nemen. Peter: “Ik ben op de trein gesprongen die voorbij kwam. Een trein opgebouwd door mijn vader, die jarenlang actief was als importeur van kappersbenodigdheden via drie agentschappen. Ik heb de onderneming omgetoverd tot Provision Trading. Wij leverden onze producten niet rechtstreeks aan kappers, maar uitsluitend aan kappersgroothandels. Niet alleen in Nederland, maar ook in Duitsland, Italië en Spanje. Producten van hoge kwaliteit, dus professionele kapperstoelen.”

Wij (ver)kopen bedrijven

Even voorstellen: Marc Leemans

“Gedeelde internationale netwerk belangrijke kracht!”

In Nederland heeft Adcorporate inmiddels acht vestigingen, maar ook buiten de landsgrenzen is Adcorporate actief. In Duitsland en Spanje is dit via ieder één vestiging, in België tellen we er vier: Antwerpen, Brussel, Gent en Leuven. De overnameadviseurs werken regionaal maar kunnen terugvallen op het internationale netwerk dat alle Adcorporate-vestigingen delen. Zo ook Marc Leemans, die in 2007 Adcorporate Antwerpen oprichtte en daarnaast Bedrijventekoop.be exploiteert.

Marc Leemans (47), Antwerpenaar, kent België en hij kent Nederland. Hij kent de verschillen en de overeenkomsten die er zijn in het bedrijfsleven. Kennis door ervaring, opgedaan door het werken in zowel Nederland als België. Hij bekleedde diverse functies, waaronder die van financieel directeur bij bedrijven in Best en 's-Hertogenbosch. Later richtte Marc Adcorporate Antwerpen op, en ging zo aan de slag als zelfstandig overnameadviseur.

Verschillen




Grote verschillen tussen Nederland en België in bedrijfsmentaliteit ziet Marc niet. Marc: “Op dat gebied is Vlaanderen wel vergelijkbaar met Noord-Brabant. De verschillen in mentaliteit met bijvoorbeeld bedrijven uit Amsterdam zijn misschien wel groter. Er zijn wel een aantal duidelijke praktische verschillen die je tegenkomt bij bedrijfsoverdracht. Bijvoorbeeld taalverschillen: wat in Nederland het MKB heet, dat heet in België het KMO (Kleine of middelgrote onderneming). Uiteraard zijn er ook fiscale en juridische verschillen. Aandeelhouders (ook natuurlijke personen) betalen in België geen meerwaardebelasting op verkoop van aandelen. Ook hoef je bij een bedrijfsoverdracht van een Belgische vennootschap niet langs een notaris te gaan. Anderzijds gelden dezelfde principes voor het waarderen van bedrijven.

Kracht van het netwerk

Bij een groot deel van de fusies en overnames die Marc ondersteunt komen koper en verkoper uit dezelfde regio. Echter benadrukt hij ook dat het gedeelde internationale netwerk een belangrijke kracht is van Adcorporate. Marc: “Ten eerste is het een kracht die solo-overnameadviseurs niet hebben. Dus is het ook een concurrentievoordeel dat mooi in het commerciële plaatje van Adcorporate past. Ten tweede is het voordeel ook merkbaar in de praktijk, bijvoorbeeld voor Nederlandse Adcorporate vestigingen die klanten hebben met plannen om de stap naar België te maken. Met Adcorporate kunnen we deze ondernemers in ruime mate van informatie voorzien. Dit dankzij de contacten en informatie die we als Adcorporate met elkaar delen.”

Tot slot benadrukt Marc dat niet alleen het delen van contacten de kracht van Adcorporate is. Marc: “De kracht van Adcorporate zit met name het delen van kennis. Daarmee helpen en versterken we elkaar continu. Uiteindelijk komt dit ten goede van de kwaliteit waardoor we constant doeltreffende ondersteuning kunnen bieden.”



-  *Bedrijf kopen*
-  *Bedrijf verkopen*
-  *Financieel advies*



Kabinet schiet doel voorbij met uitbreiden borgstelling MKB kredieten

Begin oktober besloot het kabinet de Borgstelling MKB kredieten te verlengen tot eind 2012. MKB-bedrijven zouden op deze manier ook in het nieuwe jaar meer bankleningen kunnen krijgen. Feit is dat kredietaanvragen van MKB-bedrijven steeds vaker door banken worden afgewezen. Kan de vernieuwde stimulering deze negatieve trend doorbreken? Of ligt het probleem elders?

Contradictie

Naast een verlenging van de Borgstelling MKB kredieten wordt het budget van de regeling verhoogd van € 765 miljoen naar € 1 miljard. Het zijn maatregelen waarmee het kabinet zijn doel voorbij schiet! De laatste jaren worden aanvragen voor financiering van ondernemingen in het MKB namelijk steeds vaker afgewezen: in 2007 werd slechts 6,8 procent afgewezen en in 2010 was dit ruim 22 procent! Kritische noot hierbij is

dat banken, bij een "nee", duidelijker mogen zijn in welke situatie en onder welke voorwaarden de "nee" een "ja" kan worden.

Waar ligt het probleem?

Is het uitbreiden van de borgstelling de oplossing? Nee, het probleem is namelijk dat de gemiddelde ondernemer onvoldoende bekend is met hoe een aanvraag dient te worden opgesteld. De ondernemer moet duidelijker

vermelden waarvan krediet wordt aangevraagd en hoe dit netjes terugbetaald gaat worden. Banken zijn kritischer, natuurlijk dient de onderneming gezond en solvabel te zijn dan wel dat aanwijsbaar sprake is van continuïteit; maar ook wordt verwacht dat de ondernemer beter nadenkt over hoe de onderneming zich kan onderscheiden van anderen en hiermee bestaansrecht afdwingt.

Adcorporate en de NBBU zetten stappen richting samenwerking

Adcorporate en de NBBU, de Nederlandse Bond van Bemiddelings- en Uitzendondernemingen, gaan samenwerken. Dit komt voort uit een initiatief van Adcorporate om hun dienstverlening actiever in te zetten voor leden van brancheorganisaties. De NBBU is de eerste brancheorganisatie waarmee deze stap is gezet.

Adcorporate zal als 'preferred supplier' geïntroduceerd worden bij de leden van de NBBU als het gaat om dienstverlening bij bedrijfsverdracht. Omgekeerd biedt Adcorporate voordelen aan de NBBU-leden in de vorm van een package deal. Een zogenoemde package deal bestaat uit begeleiding en advies, afhankelijk van de behoefte van een

onderneming. Dit kan variëren van enkel een waardeanalyse tot begeleiding van het totale verkooptraject. Op deze manier biedt Adcorporate meerwaarde voor de NBBU-leden. In het bijzonder op twee fronten. Ten eerste op het gebied van 'waardering': inzicht in de waarde van een bedrijf en – belangrijker – verwachtingen in termen van koopprijs, overnameconstructie en randvoorwaarden. Ten tweede is dat op het gebied van acquisitie: Adcorporate is over het algemeen in staat om, in geval van een verkooptraject, binnen een periode van 3 maanden een kandidaat-koper te vinden. De NBBU als brancheorganisatie staat meer dan positief tegenover de samenwerking, aangezien zij op deze wijze haar leden op diverse fronten

voordelen kan bieden. In de eerstkomende ledenvergadering zal Adcorporate zichzelf presenteren en uitleg geven over de mogelijkheden die zij aan de leden kan bieden. Natuurlijk dient de NBBU objectief en onafhankelijk te blijven. Daarom kunnen de leden ook zelfstandig gebruikmaken van de bedrijfsovernamesite Bedrijventekoop.nl, een zusterorganisatie van Adcorporate. Hiermee kunnen zij eventueel zelf een start maken met het zoeken naar kandidaten, belangrijk is evenwel goed doordacht en voorbereid de gesprekken met geïnteresseerde partijen in te gaan. Op dat moment kan Adcorporate weer aansluiten, waarmee de samenwerking volledig is.

Adcorporate
corporate finance



heeft middels een CV-constructie de activiteiten overgenomen van



Adcorporate is opgetreden namens koper

Adcorporate
corporate finance



heeft middels een activatransactie de activiteiten overgenomen van

Administratiekantoor De Jong

Adcorporate is opgetreden namens koper

Adcorporate
corporate finance

Middels een activatransactie zijn de activiteiten verkocht van



Adcorporate is opgetreden namens verkoper

Adcorporate
corporate finance



heeft middels een activatransactie de activiteiten overgenomen van



Adcorporate is opgetreden namens verkoper



Neem contact met ons op!

Adcorporate heeft verschillende kantoren in Nederland. Daardoor is er bijna altijd een vestiging bij u in de buurt. Benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen? Neem dan contact met ons op. Wij vertellen u graag meer over de mogelijkheden.