



november 2008



Directeur Berrie Abelen aan het woord

Ik zie het als mijn missie bedrijfsovernames in Europa beter te organiseren

Vanaf de dag dat het familiebedrijf in de weg- en waterbouw verkocht werd, was hij gefascineerd door bedrijfsovernames. En dat gevoel is alleen maar sterker geworden.

De gedrevenheid van Berrie Abelen (30), directeur van Adcorporate International, is voor een groot deel toe te schrijven aan idealisme. "De aan- of verkoop van een bedrijf is ontzettend ingrijpend. Elke ondernemer heeft recht op gedegen begeleiding."

Het ondernemen is Berrie Abelen met de paplepel ingegoten. Dit, in combinatie met zijn voorliefde voor fusies en overnames, verklaart dat hij geen moment twijfelde toen hij in september 2003 toetrad tot de directie van Adcorporate. De organisatie was een jaar eerder opgericht door Filip Demuyt en stond nog in de kinderschoenen. Berrie herinnert het zich nog als de dag van gisteren. "Ik was kort daarvoor afgestudeerd aan de Universiteit van Tilburg en dacht alle kennis in pacht te hebben. Dat viel vies tegen. Bij mijn eerste opdracht ging ik finaal de mist in. Ik had tijdens mijn opleiding tal van beursgenoteerde bedrijven gewaardeerd, maar nooit een VOF en zeker niet met onvolledige informatie. Dat bleek een heel ander verhaal. Overigens hebben we het bedrijf uiteindelijk wel succesvol verkocht."

Hechte club

Berrie voelde zich meteen op zijn plek bij Adcorporate. "Filip en ik vullen elkaar perfect aan en kwamen direct tot een prima rolverdeling. En dat is tot op de dag van vandaag zo gebleven. Al is mijn rol natuurlijk wel veranderd. In tegenstelling tot voorheen, geef ik bijna geen overnameadviezen meer. Ik concentreer me volledig op productontwikkeling, kwaliteitscontrole, uitbreiding van de organisatie en de aansturing, coaching en opleiding van partners. We hebben nu achttien kantoren, verspreid over Nederland, België en Duitsland. Ik vind het een geweldige uitdaging om van al die mensen met hun eigen achtergronden, culturen en specialismen één hechte club te maken."

Europese kantoren

Momenteel voert Adcorporate gesprekken in Spanje, Portugal en Oostenrijk. Met veertig kantoren in 2010 heeft de organisatie een flinke groei voor ogen. Hoewel commercieel succes een belangrijke rol speelt, zit er ook een ideële gedachte achter. "Er zijn talloze overnameadviseurs actief, maar de meerderheid beschikt over onvoldoende kennis van zaken. Voor ondernemers is het heel moeilijk om het kaf van het koren te scheiden. Ik zie het daarom als onze plicht mkb-ondernemers goed te adviseren. Veel adviseurs beloven gouden bergen, waardoor met name

Wij verkopen bedrijven

Een bedrijf moet je verkopen als het er mooi bij ligt

In 2008 nam Groep Colruyt de Hillegomse specialist in verpakkingstechnieken Mundipak over. Voormalig eigenaar Arnaud Hissink (54) koos hiermee voor structurele uitbreiding en continuïteit. "Ik wist al jaren dat ik de opvolging tijdig zou regelen. Net zoals een tuin verkoopt een bedrijf zich het best op het moment dat alles in bloei staat."

"Han Galema, mijn contactpersoon bij Adcorporate, ken ik al jaren. Elke ondernemer heeft een adviseur nodig, een klankbord. Han was dat altijd voor mij. We praatten veel over de toekomst. Zo'n drie à vier jaar geleden wisten we al dat ik Mundipak zou verkopen. Vanaf dat moment werkten we gericht toe naar de verkoop. Zodat we een volwassen bedrijf konden presenteren."

Synergie

"Toen het bedrijf verkoopklaar was, presenteerde Adcorporate al snel een lijst met kandidaten. De voorkeur ging uit naar een Belgische organisatie, dan zou de synergie voor beide partijen optimaal zijn. Uiteindelijk werd het de Belgische Groep Colruyt. Hoewel er in boekhoudkundig opzicht sindsdien veel is veranderd, zijn de organisatiestructuur en werkwijze nog exact hetzelfde. En dat is gunstig. We moeten nog steeds onze eigen broek ophouden."

Commitment

"Over de begeleiding van Adcorporate ben ik erg te spreken. Vooral de korte lijnen, heldere communicatie en transparante werkwijze waardeer ik enorm. Als de koper om cijfermatige informatie vroeg, ontstonden er wel eens onduidelijkheden, maar die werden dan ook weer razendsnel opgehelderd. Han Galema is bovendien heel erg geëngageerd; hij staat voor het bedrijf dat hij verkoopt. Omschrijf het als 'commitment'. Ik heb echt geen moment het gevoel gehad dat ik een van de vele bedrijven in de portefeuille van Adcorporate was."



Chris Vleeschouwers en Arnaud Hissink toosten op een geslaagde transactie.



vervolg van pagina 1

verkooptrajecten op een teleurstelling uitlopen. Wij zijn reëel, vertellen precies hoe we te werk gaan, en doen het vervolgens ook zo. Het is een feit dat de uiteindelijke verkoopprijs bij Adcorporate minimaal afwijkt van de vraagprijs. Vaak weten we er zelfs nog meer uit te slepen. Dat onderscheidt ons. En het is mijn persoonlijke missie om dat concept Europabreed weg te zetten."

Boek

Dat gedegen advisering voorop staat, blijkt ook uit de nevenactiviteiten van Berrie. In november 2008 komt zijn eerste boek uit: Vraagprijs of prijsvraag?! Centraal onderwerp is het waarderen van een onderneming in het mkb. "Dat is absoluut een vak apart", vertelt Berrie. "Via deze weg wil ik ondernemers inzicht verschaffen in het traject en hen ervan bewust maken dat er ontzettend veel bij een overname komt kijken." Is Berrie dan altijd met zijn werk bezig? "Nee hoor", lacht hij. "Ik heb een zoon van twee jaar en ons tweede kind is op komst. Ik besteed graag tijd aan mijn gezin en hou van hardlopen, golfen en tuinieren.

Verder ben ik helemaal weg van sigaren, whisky's en auto's."

Toekomst

Aan passies dus geen gebrek. En dan te bedenken dat Berrie er sinds kort een bij heeft: cultuurverschillen. "Het intrigeert mij dat een overnametraject in elk land compleet anders verloopt. Bovendien zijn er nog veel problemen te overwinnen. Zo is de transparantie op de markt van vraag en aanbod over het algemeen ver te zoeken. En ook overnamefinanciering is in veel landen een probleem. Er wordt ontzettend veel geld uitgegeven aan startende bedrijven, maar overnamefinanciering krijgt geen aandacht. Met een enorme waardevermindering en vele gedwongen ontslagen tot gevolg. Een van mijn doelstellingen is om de zaken per land goed te organiseren. Zie het als een vorm van ontwikkelingswerk. Onze oriëntatie over de grenzen heeft mij echt de ogen geopend."

Berrie Abelen, directeur Adcorporate International. Voor meer informatie kunt u contact opnemen via info@adcorporate.com of 088-2326776.

Van rood, via oranje naar groen!

Iedere ondernemer krijgt er vroeg of laat mee te maken: bedrijfsoverdracht. Een ingrijpende gebeurtenis. Om het traject zo soepel mogelijk te laten verlopen en problemen voor te zijn, is er een speciale scan ontwikkeld.

Hoe vind ik een opvolger of koper? Wat is mijn onderneming waard? Hoe zorg ik ervoor dat ik zo weinig mogelijk belasting betaal? Wat zijn de gevolgen voor mijn personeel? Het is slechts een greep uit de vele vragen die op u afkomen. Eén ding is zeker: een goed begin is het halve werk. Toch begint twee derde van de ondernemers laat met de voorbereidingen. Daarom ontwikkelde Adcorporate een speciale scan: Stoplicht.

Verkoopklaar

Dankzij Stoplicht kunnen ondernemers voortaan

tijdig en eenvoudig vaststellen in hoeverre hun onderneming verkoopklaar is. Dit bevordert een soepele overdracht en helpt de verkoper een maximale waarde van de onderneming te genereren. De scan bestaat uit elf onderdelen. Aan de hand hiervan wordt het bedrijf snel maar gedegen doorgelicht.

Advies

De antwoorden op de vragen, die een verschillende weging hebben, vormen de basis voor het uiteindelijke advies dat de ondernemer krijgt. Dit

totaaloordeel blijkt uit de kleur van het stoplicht. Als de scan resulteert in rood licht zijn er nog te veel kritieke factoren die de verkoopbaarheid en waarde van het bedrijf negatief beïnvloeden. Bij oranje zijn er nog punten die voor verbetering vatbaar zijn. Groen betekent dat de ondernemer niets meer in de weg staat om het bedrijf te koop aan te bieden.

Meer informatie
of de scan
doen?

Ga naar
www.stoplicht.nl



Niet waarde, maar financierbaarheid bepaalt overnameprijs

Aan de eeuwenoude discussie over het verschil tussen waarde en prijs en de totstandkoming van prijzen op de markt, wordt een extra dimensie gegeven: financierbaarheid van de onderneming en de visie van banken op de kopende partij. Deze twee facetten bepalen wat er betaald kan worden en bepalen dus ook de overnameprijs en -constructie. Waarde vervult hierbij slechts een indicatief karakter.

Waarde en prijs zijn begripsmatig verschillend. In de markt van bedrijfsoverdrachten is dit niet anders. Een bedrijfsovernamespecialist dient daarom met name de toekomst van een bedrijf in commercieel, bedrijfskundig en financieel opzicht zodanig op te tuigen dat de perspectieven aanwijsbaar te onderbouwen zijn en dat de ver-

taalslag ervan aansluit bij de waardering en de externe vraagprijs. De verkoopprijs die uiteindelijk tot stand komt, is altijd de uitkomst van een onderhandelingsproces.

Verwachting versus realisatie

Door de financieringsdimensie toe te voegen,

wordt voorkomen dat er een niet te realiseren vraagprijs wordt vastgesteld en gecommuniceerd naar de markt. Juist het maken van een reële inschatting, waardoor het overdrachtstraject vanzelf wordt versneld, zorgt ervoor dat de verkopende ondernemer zijn doelstellingen kan behalen en met een tevreden gevoel terugblijkt op het totale traject. Bedrijfsovernamespecialist Adcorporate hanteert daarom bij de prijsbepaling van een bedrijf niet alleen de reguliere waarderingmethoden, maar benadert de te verwachten overnameprijs ook vanuit de invalshoek van financierbaarheid.

Financiële wereld op scherp

Heeft de fusie- en overnamemarkt te lijden onder de kredietcrisis? De meningen hierover lopen uiteen. Juist in deze tijd is het van groot belang dat geldstromen blijven rondgaan. Tegelijkertijd staat de gehele financiële wereld op scherp. En hoewel het Basel 2-principe heldere richtlijnen biedt voor het beoordelen van kredieten, zal iedere bank twee keer nadenken voordat een krediet wordt gefiatteerd.

Zelfregulerend systeem

De huidige turbulentie op de financiële markten, met name veroorzaakt door de hypotheek- en onroerendgoedmarkt in de VS, zorgt voor een verregaande normalisering en waardering van

de propriëteiten en zekerheden. Alle bezittingen worden nu reëel dan wel nominaal gewaardeerd, opportunisme lijkt voorlopig verleden tijd. Het heeft er alle schijn van dat het nulpunt, vanaf waar weer gebouwd kan worden, bereikt is.

Survival of the fittest

Het is natuurlijk cruciaal dat gezonde, groeiende en renderende ondernemingen hierdoor niet in de problemen komen en dat de continuïteit gewaarborgd blijft. Daardoor is het des te belangrijker om bij een kredietaanvraag voor bijvoorbeeld een uitbreidingsinvestering of overnamefinanciering een goed en deugdelijk businessplan te overleggen. Een plan met reële,

aantoonbare prognoses en positieve kasstromen. Dit type businessplan past niet op de achterkant van een sigarendoosje; het is zaak om hier voldoende tijd, energie en professionaliteit in te steken.



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- en Zuid-Holland

Schipholweg 63
2316 ZL Leiden
Postbus 1024
2340 BA Oegstgeest
T: 071-5240050
F: 071-5240051

Tevens vestigingen in
Alkmaar, Amsterdam en
Poortugaal



Marcel de Jong, Erik Kappelle, Pim Kodde, Ben Spee en Ronald Schouten

Adcorporate Brabant

Marshallweg 5
5466 AH Veghel
Postbus 70
5460 AB Veghel
T: 0413-225010
F: 0413-225011

Tevens vestiging in
Oisterwijk



Han Galema en Albert Dominicus

Adcorporate Limburg

Europalaan 24
6199 AB Maastricht
Airport
Postbus 301
6199 ZN Beek
T: 043-6312660
F: 043-6312664



Tom van der Hoff

Adcorporate Noord-Nederland

Belierstraat 139
9401 PJ Assen
Postbus 372
9400 AJ Assen
T: 058-2941634
F: 058-2941635

Tevens vestiging in
Leeuwarden



Pieter van der Meer en Anton Schmidt

Uitgave:
Adcorporate Nederland B.V.

Redactie:
Roestvrij Taal, Uden

Ontwerp en vormgeving:
Wassenbergcreatie, Volkel

Druk:
Boekeldruk, Boekel

Aan deze uitgave kunnen
geen rechten worden ontleend.