



## **Carolien Verkerk verkocht na 20 jaar haar aandelen in Dotcombusiness**

Wat als je als directie niet meer dezelfde visie hebt voor je bedrijf? Dan ga je kijken of je elkaar toch nog kunt vinden met bijvoorbeeld een coaching-traject. Als het advies uiteindelijk is om uit elkaar te gaan, dan is het belangrijk om dit op de best mogelijke manier te doen. Zo besloot Carolien Verkerk na 20 jaar om haar aandelen in Dotcombusiness te verkopen. Adcorporate hielp haar bij dit traject.

### **Dotcombusiness.**

In 2001 is IT-bedrijf Dotcombusiness opgericht door Tom Verkerk en Luuk van de Berg. Ze waren toen beide al jaren werkzaam in de IT branche en wilde hun krachten bundelen. In 2003 is Tom's vrouw Carolien erbij gekomen als rechterhand. Carolien: "Vlak na de start in 2001 is bij Tom helaas kanker ontdekt. Hij is tien jaar ziek geweest en is in 2010 overleden. We zagen dit aankomen en hebben daardoor met z'n drieën om de tafel gezeten. De vraag was; wat willen we met het bedrijf, want Luuk was Dotcombusiness begonnen met Tom en niet met mij. Maar omdat we al veel samenwerkten was het eigenlijk een natuurlijk proces én de aandelen zouden ook bij mij terecht komen vanwege vererving."

Luuk en Carolien besloten om met z'n tweeën door te gaan. Op dat moment zijn ze allebei voor 50% directeur-eigenaar. "Het bedrijf groeide en het ging heel erg goed, maar de markt verandert, de mensen

veranderen en wij zelf ook." Na tien jaar gaf Carolien aan dat ze dingen anders wilde. Er werd een coach bij betrokken en ze gingen met de tips aan de slag. "Het ging met vallen en opstaan. Uiteindelijk werd duidelijk dat onze visie niet meer op één lijn lag. Het bedrijf was me te dierbaar dus op een gegeven moment ga je dan kijken hoe je uit elkaar kunt gaan." Dit is het moment waarop Carolien de hulp inschakelt van Adcorporate.

### **Waardebepaling en onderhandeling.**

Op advies van haar accountant Ton Kersten nam Carolien contact op met Adcorporate om haar te begeleiden bij het verkoopproces van haar aandelen. En zo'n proces kán snel gaan. "Ik wist heel goed wat ik wilde en had het cijfermateriaal al klaar voor de waardebepaling. Ik deed zelf namelijk de financiële kant van het bedrijf en had zo een redelijk beeld van de waarde." Het eerste gesprek duurde dan ook niet langer dan anderhalf uur. Dat was in september 2022.

Een maand later zat Carolien om tafel met Luuk én inmiddels een derde partij. "Luuk wilde toch niet alleen door en had een andere IT-partij erbij betrokken om gezamenlijk de aandelen over te nemen. Toen duurde het traject ineens langer." Met een extra partij erbij moest er een due diligence onderzoek komen. Dat wil zeggen dat er een dataroom moest komen en dat kost veel tijd.

De maand januari werkt Carolien nog voor Dotcombusiness. In februari gaat ze een paar weken naar Portugal om haar hoofd leeg te

maken en alles te verwerken. “Er zit ook nog een emotioneel stuk aan verbonden. Je man heeft het bedrijf mede opgericht en je bent er toch 20 jaar bij betrokken geweest.” Eenmaal terug blijft Carolien het bedrijf ondersteunen, maar ze neemt steeds meer afstand. “Achteraf vond ik het heel fijn dat het zo geleidelijk aan ging. Zo kon ik rustig afscheid nemen. Ik heb toch alle collega’s zelfs aangenomen. En zeker in een klein bedrijf bouw je snel een band op met iedereen.”

## Adcorporate hield de vaart erin!

Terugkijkend op het verkooptraject vond Carolien het erg waardevol dat het contact via Adcorporate liep én dat Berrie de gesprekken leidde. “Ik ben bij alle gesprekken erbij geweest, maar ik heb Berrie het woord laten doen. Ik ben een emotioneel mens en uiteindelijk is het ook gewoon een zakelijke transactie. Zeker met een derde partij erbij. Ook ben ik uit de wind gehouden bij verschillende e-mails. Dat wil zeggen, minder stress voor mij. Met de grote lijnen was ik het al eens, maar dan komen de punten en komma’s. Erg fijn dat Adcorporate dat heeft opgepakt en dat je het niet alleen hoeft te doen. Waar Adcorporate nog meer mee heeft gescoord bij Carolien? Doorpakken! “Korte lijnen en snel schakelen. Erg prettig dat ik niet zelf overal achteraan hoefde te gaan. Zeker ook als ik vragen had over het onderzoek, dan gaven ze aan hoe ik het beste kon reageren bijvoorbeeld. Ze hadden altijd de vaart in het achterhoofd.”

***“Omdat Adcorporate erbovenop zat is uiteindelijk op 22 december 2022 getekend. In maart van dat jaar had ik al voor mezelf besloten dat ik niet door wilde gaan. Maar om de rust in het bedrijf te bewaken konden we het tot dan nog niet communiceren, dus dan duren de maanden lang”.***



## Even niets.

En nu? Even niets. “De afgelopen 20 jaar verwerk je niet zomaar in een paar weken. Ik wil wel weer iets gaan doen want ik vind werken heel leuk en ik vind mezelf nog te jong om thuis te zitten.” Carolien is zich op dit moment aan het oriënteren. Ze wil niet zomaar ergens instappen dus ze neemt haar tijd. “Na de zomer zou het mooi zijn om een nieuwe werkzame stap te maken.” In de IT? “Nee, totaal iets anders. Ook al ligt daar mijn kennis en expertise. Dat is spannend, maar wel heel leuk!”

***Tip van Carolien: “Bereid je goed voor en houdt die rode draad vast. Laat je niet leiden door emoties.”***



## Commerciële uitdaging

Na het behalen van de opleiding In & Outdoor Design is Nicole gaan werken bij een grote interieurzaak. Ze begon als verkoopmedewerkster en is doorgegroeid tot verkoopstylist. Na de geboorte van haar zoon is Nicole op het hoofdkantoor gaan werken als backoffice medewerkster. Dit beviel haar goed, maar na 1 jaar wilde ze toch graag dichterbij huis werken. Daarnaast was ze klaar voor een nieuwe commerciële uitdaging, en die vond ze bij Adcorporate.

## Sociale skills

Door haar verkoop-achtergrond weet Nicole maar al te goed dat het belangrijk is om goed te luisteren. Mensen uit laten praten en doorvragen horen daar zeker bij. Deze

sociale skills komen mooi van pas in haar nieuwe rol als commercieel medewerker. Ze neemt de telefoon op, beheert de info-mailbox en doet de acquisitiefase in het aankoop- of verkooptraject. Denk hierbij aan reactiebeheer en het uitvoeren van verschillende plannen van aanpak. Daarnaast pakt ze alle taken op waarmee ze het team kan ontlasten.

***“Er wordt echt meegedacht met de klant om het beste eruit te halen.”***

Waarom het werken bij Adcorporate zo leuk is? “Ik vind de samenwerking erg fijn. We hebben regelmatig overleg zodat we van elkaar weten wat de status is per dossier. Er wordt echt meegedacht met de klant om het beste eruit te halen.”

***Even voorstellen.***

**Nicole Kanters.**

Adcorporate Nederland

# Adcorporate helpt bij bedrijfssplitsing én verkooptraject.

Het leiden van twee goedlopende bedrijven is een behoorlijke uitdaging, daarom besluit Jeroen Bakker om Electronic BV. te verkopen. Zo kan hij zich volledig focussen op Cooltronics. Hij schakelt Adcorporate in om te helpen. Binnen 10 maanden is de verkoop rond. Jeroen: “Maar het was hard werken.”



## Ondernemersbloed.

Jeroen Bakker studeerde elektrotechniek en behaalde zijn installateursdiploma met de achterliggende gedachte om een eigen zaak te starten. Jeroen: “Ik kom uit een ondernemersfamilie dus het ondernemerschap, dat wilde ik ook.” In 2002 gaat hij in dienst als elektromonteur bij Electronic BV. in Nijmegen. Vijf jaar later neemt hij het bedrijf over en maakt een doorstart.

In 2007 heeft Electronic 16 medewerkers in dienst en is landelijk actief zowel in de retailsector als business to business. Door vraag uit de markt, én met enkele jaren ervaring in airconditioning, start in 2008 Cooltronics als aparte afdeling.

Heel wat jaren later, in 2019 om precies te zijn, schakelt Jeroen Adcorporate in om te helpen bij de splitsing van Electronic en Cooltronics naar twee opzichzelfstaande bedrijven.

## Verkooptraject binnen 10 maanden rond.

Begin 2022 neem Jeroen opnieuw contact op met Adcorporate. Dit keer om hem te helpen bij het verkooptraject. Jeroen: “Het schakelen tussen elektro en airco werd me allemaal te groot en te veel. Ondanks de overlap zijn het twee verschillende disciplines. Daarnaast was ik toe aan een nieuwe stap, dus heb ik de keuze gemaakt om met Cooltronics verder te gaan.”

Het verkooptraject gaat behoorlijk vlot en een geschikte koper is snel gevonden. “Tijdens de zoektocht kwam een partij naar voren waar ik al zaken mee deed. Vanuit dat bedrijf is toen een projectleider aangesteld om mee te werken bij Electronic. Na anderhalve maand hebben we aan de jongens verteld over de overname. Eigenlijk was iedereen er toen al aan gewend.” Begin november is de handtekening gezet.

Jeroen wilde de verkoop eigenlijk nog sneller geregeld hebben, maar 1 oktober was niet haalbaar. “Toch hebben we het snel voor elkaar gebokst. Maar het was hard werken.”

## Goede buur.

De lijntjes blijven kort tussen Electronic en Cooltronics. “Je gaat elkaar tegen blijven komen. De ene keer doet Electronic een opname voor

airco erbij en de andere keer nemen wij met Cooltronics een elektraklus aan. Dus we blijven met elkaar verbonden.” De afstand tussen de bedrijven is letterlijk kort, want het nieuwe kantoor zit om de hoek.

Jeroen gaat het anders aanpakken met Cooltronics. “Er is hier geen 8-tot-5-mentaliteit. Het is belangrijk dat de klant tevreden is, dus als we buiten kantoor tijden nodig zijn, dan gaan we er op dat moment naartoe. Fysiek aanwezig zijn op kantoor hoeft ook niet altijd, je kunt overal werken en de telefoon aannemen. Bovendien heeft iedereen zijn eigen projecten. Dat maakt het werk alleen maar leuker.”

## Samenwerking Adcorporate.

Waarom een partij als Adcorporate aan je zijde hebben zo prettig is? Jeroen heeft de gesprekken en de opvolging daarvan als erg waardevol ervaren. “Wiesje, Elle en Berrie voelde goed aan wat ik graag wilde en ze dachten met me mee. Maar, ze zette mij ook terug als dat nodig was. Hierdoor was het voor mij heel duidelijk wat mogelijk was, en wat niet. Adcorporate zat er bovenop om mijn doelstelling te behalen.”

**Jeroen Bakker: “Het was voor mij heel duidelijk wat mogelijk was, en wat niet. Adcorporate zat er bovenop om mijn doelstelling te behalen.”**

## Tip van Jeroen: reserveer voldoende tijd!

“Zorg ervoor dat je je zaken goed op orde hebt én dat je voldoende tijd reserveert voordat je een verkooptraject ingaat. Er komen zoveel documenten en vragen op je af. Dat kost gewoon veel tijd om op orde te maken. Je moet er niet lichtzinnig over denken. Wij hebben echt wel weken gedraaid van 80 uur om het allemaal voor elkaar te krijgen. Wij zaten er bovenop, deden veel zelf, maar het is gewoon veel en kost enorm veel tijd.”

# Neem vrijblijvend contact op.

## Adcorporate.

Nederland

- 📍 Boekel
- ☎ 0492 37 0080
- 🌐 [adcorporate.nl](http://adcorporate.nl)

## Adcorporate.

Noord-Nederland

- 📍 Assen
- ☎ 088 050 2200
- 🌐 [adcorporate.nl](http://adcorporate.nl)

PONT  
NEUF

Strategy development  
& Business models  
partner van Adcorporate.

- 📍 Breskens
- ☎ 06 5464 5849
- 🌐 [www.pt9.nl](http://www.pt9.nl)

finc  
corporate  
finance

Samen ondernemen  
partner van Adcorporate

- 📍 Waalwijk
- ☎ 041 667 5150
- 🌐 [finccorporatefinance.nl](http://finccorporatefinance.nl)

CF CORPORATE FINANCE  
NOORD-HOLLAND

partner van Adcorporate

- 📍 Haarlem
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 [www.cf-nh.nl](http://www.cf-nh.nl)

CF CORPORATE FINANCE  
NOORD-HOLLAND

partner van Adcorporate

- 📍 Zaanstad
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 [www.cf-nh.nl](http://www.cf-nh.nl)

deOverdrachtAdviseur  
partner van Adcorporate

- 📍 Breda
- ☎ 06 5145 8443
- 🌐 [deoverdrachtadviseur.nl](http://deoverdrachtadviseur.nl)

deOverdrachtAdviseur  
partner van Adcorporate

- 📍 Schagen
- ☎ 06 1502 2000
- 🌐 [deoverdrachtadviseur.nl](http://deoverdrachtadviseur.nl)

TMCF  
partner van Adcorporate.

- 📍 Nijmegen
- ☎ 024 663 6974
- 🌐 [tmcf.nl](http://tmcf.nl)

## Kom op de koffie.

Kom eens langs voor een vrijblijvend adviesgesprek onder het genot van gewoon een kopje versgemalen (h)eerlijke Usawa Specialty koffie en kijk wat uw mogelijkheden zijn.



**Adcorporate.**

[info@adcorporate.nl](mailto:info@adcorporate.nl)

088 – 2326780