



Wiljan Jansen verkoopt 50% van zijn aandelen in Perfect Bouwexperts met hulp van Adcorporate.

Met een schat aan bouwkennis en ervaring begon Wiljan Jansen in 2008 als zzp'er in de bouwbegeleiding. Tien jaar lang begeleidde hij projecten vanaf het concept tot aan de nazorg, toen nam hij zijn eerste personeel aan. Inmiddels bestaat Perfect Bouwexperts al meer dan vijftien jaar, en is het team gegroeid naar een mooi getal van tien technische experts. Een hele verantwoordelijkheid, daarom besluit Wiljan om 50% van zijn aandelen te verkopen.

en adviseren ze bouwprojecten voor consumenten, bedrijven en overheidsinstellingen. Wiljan: "Wij zijn allemaal technici en benaderen elk bouwproces altijd vanuit een technisch perspectief. De diversiteit aan opdrachten en opdrachtgevers maakt het werk uitdagend. Op dit moment zijn we bezig met de begeleiding van projecten variërend van woningbouw, distributiecentra en scholen tot zelfs een kasteel."

Met de paplepel.

"Op mijn negende jaar stond ik elke zaterdag al met mijn vader op de bouwplaats." vertelt Wiljan. "Daar heb ik ook leren koffiedrinken." Wiljan volgt verschillende bouwkundige opleidingen. Eerst op de LTS in de richting van metselaar/timmerman, en later leert hij tekenen en het berekenen van staalconstructies op de MTS. Nadat hij ook alle facetten van de bouwmaterialenhandel heeft gezien, is Wiljan klaar voor de volgende stap. "Ik werkte in de binnendienst, buitendienst en als bedrijfsleider in de bouwmaterialenhandel. Op een gegeven moment ging het niet meer zo zeer om het advies, maar over de kosten. Toen is het idee ontstaan voor Perfect Bouwexperts. Dit was in 2008, middenin de vorige bouwcrisis."

Perfect Bouwexperts.

Bouwbegeleiding, bouwcalculatie, duurzaam en energiezuinig bouwen, bouwtekeningen en gebouwenbeheer. Dat is wat Perfect Bouwexperts doet. Met een team van tien bouwexperts ontzorgen, begeleiden

Gedeelde smart.

Sinds het prille begin tot op de dag van vandaag is er voortdurend werk geweest. Wiljan: "Perfect Bouwexperts heeft de crisis overleefd en zelfs in de huidige neerwaarts spiraal van de (woning)bouwsector zijn onze orderportefeuilles goed gevuld." Een bloeiend bedrijf dat behoorlijk wat verantwoordelijkheid met zich meebrengt. "Als volledig eigenaar besepte ik dat de verantwoordelijkheid die ik draag, niet alleen is voor mezelf, maar ook voor mijn personeel. Om hiermee om te gaan heb ik Jeroen aan boord gehaald." Er was een goede klik, zowel met het personeel als met het bedrijf. Na een intensieve samenwerking van een jaar is de beslissing genomen om het officieel te maken en het verkooptraject voor 50% van de aandelen in gang te zetten.

Intensief traject.

Zo gezegd, zo gedaan. Met hulp van Adcorporate is Wiljan in januari 2023 het traject gestart om 50% van de aandelen van Perfect Bouwexperts over te dragen aan Jeroen. Dit verkooptraject duurde een half jaar. "Het was voor mij best intensief. Vooraf had ik hier niet echt bij stilgestaan. Achteraf begrijp ik het wel, want het omvat veel werk; uitzoeken en vastleggen, cijfers vaststellen, waardes bepalen en

een reeks aan documenten opstellen. Al deze documenten moest ik vervolgens goed doorlezen. Het is echt een uitgebreid proces. En dit alles naast je dagelijkse werk is gewoon veel!" Om de verkoop op de geplande datum van 14 juli rond te hebben, was enige druk gewenst. "Adcorporate hield op een gezonde manier de druk erop. Ze reageerden snel en duidelijk. Soms zelfs té snel, dan moest ik natuurlijk ook snel reageren." lacht Wiljan.

Vertrouwen.

Als ondernemer zijn er altijd een paar dingen die je uit handen moet geven op basis van vertrouwen. Simpelweg omdat je daar zelf geen verstand van hebt. "Vertrouwen is het allerbelangrijkste. Je moet erop kunnen bouwen dat, in dit geval Adcorporate, voor mij het maximale eruit haalt. Binnen de kaders uiteraard. Daarnaast is het hebben van een klik heel belangrijk."

Wiljan Jansen: "s Avonds kreeg ik eens een appje van Berrie omdat hij tijdens het uitlaten van zijn hond ineens een ingeving kreeg. Ik ben misschien een 'kleine klant' voor Adcorporate, de betrokkenheid is groot."

Tip van Wiljan: "Start een overnametraject altijd met een partij waar je vertrouwen in hebt, die jouw belangen goed behartigt en doorpakt. Ik ben een 'mensenmens' en vertrouw op mijn gevoel. Als er geen klik is, moet je er niet aan beginnen."

Staartje in 2025.

Na het zetten van de handtekening hebben Wiljan en Jeroen samen geproost op de toekomst van Perfect Bouwexperts. De komende tweeënhalf jaar gaan ze gezamenlijk aan de slag met de verdere groei van het bedrijf, maar ook met het vervolgproces van de overname - waarin Adcorporate opnieuw een rol gaat spelen. Wiljan: "Begin 2026 ga ik ook de laatste 50% van mijn aandelen aan Jeroen overdragen. Naast Perfect Bouwexperts heb ik nog twee bedrijven waar ik mezelf volledig op wil focussen." Het bedrijf gaat in 2026 dus weer terug naar één eigenaar? "Voor mijn gevoel heb ik het zo op de juiste manier gedaan. Het is aan Jeroen om hier, al dan niet, iets mee te doen. We hebben het er natuurlijk wel eens over samen. Sowieso blijf ik altijd verbonden met Perfect Bouwexperts. Misschien voor bepaalde projecten, maar altijd als ambassadeur."





Even voorstellen.

Roos Hoving.

Adviseur M&A – Adcorporate Boekel

Deze zomer is Roos Hoving begonnen als Adviseur M&A bij Adcorporate in Boekel. Met haar komst heeft Adcorporate een schat aan ervaring binnengehaald.

Schat aan ervaring.

Roos studeerde economie in Amsterdam en behaalde haar mastercoachcertificering bij de Baak. “Na mijn studie heb ik gewerkt bij de ABN AMRO bank en de Rabobank in diverse functies variërend van accountmanager grootzakelijk tot teamleider zakelijk en specialist financial restructuring and recovery (bijzonder beheer). Vanaf 2004, ben ik daarnaast ook werkzaam geweest als zelfstandig ondernemer, met de focus op detachering en coaching van voornamelijk financieel en ICT personeel.” aldus Roos.

Waarom Adcorporate?.

Roos is benaderd via een recruiter voor de functie van adviseur M&A. Ze licht toe: “De bedrijfscultuur, de sfeer, de klanten én de inhoud van het werk bij Adcorporate spraken me enorm aan. Zonder poespas en zonder teveel ‘blabla’, dat past bij mij.”

Adviseur in fusies en overnames.

Als Adviseur M&A begeleidt Roos het volledige aankoop- of verkoopproces van een onderneming. Haar analytische en commerciële vaardigheden, gecombineerd met empathie en leergierigheid, passen perfect bij deze uitdagende functie. Ze voegt toe: “Natuurlijk breng ik ook een extra stukje gezelligheid en een frisse blik met me mee.” Met haar uitgebreide kennis en ervaring versterkt ze het Adcorporate-team in Boekel.

Op de racefiets naar Boekel.

Roos is geboren in Groningen en heeft daarna in alle provincies gewoond (behalve Zeeland). Momenteel woont ze in het centrum van 's-Hertogenbosch samen met haar partner Jan. Haar twee kinderen wonen en studeren in Tilburg. Roos heeft een passie voor sporten, zoals wielrennen en hardlopen. Die 30+ kilometer naar Boekel heeft ze dan ook meerdere malen per fiets afgelegd.



“Finc zorgde met rust en vertrouwen voor niet één maar twee vlotte overnames”.

Cees Kamsteeg en Corneel Krijgsman werken beiden al jaren in de uitvaartbranche wanneer ze in 2017 met elkaar in contact komen. In 2018 krijgen ze de kans om samen uitvaartorganisatie Stoppelenburg over te nemen. Vijf jaar later neemt Cees ook het aandeel van Corneel over. Finc Corporate Finance - partner van Adcorporate - ondersteunde Cees en Corneel bij beide overnames.

Van jongs af aan.

Het begeleiden van uitvaarten is Cees met de paplepel ingegoten. Hij werkt al vanaf jongs af aan in de uitvaartbranche. Een branche met veelzijdig werk. “Uitvaartbegeleiding is een vak waar veel bij komt kijken. Van intens en persoonlijk tot zakelijk en administratief. We proberen mensen een veilig en vertrouwd gevoel te geven tijdens een emotioneel proces. Dat doen we met oprechte interesse en empathie”.

Overname.

Corneel werkte al langer voor de firma Stoppelenburg en werd in 2017 gevraagd het bedrijf over te nemen. Samen met Cees durfde hij deze uitdaging wel aan. Ze startten het avontuur met een duidelijke visie: “We zijn allemaal in deze regio opgegroeid en voelen ons persoonlijk betrokken bij de families die we begeleiden. We kennen en respecteren de gebruiken en tradities uit het verleden maar inspireren ook graag tot nieuwe ideeën. Zoals een online muziekboek waarmee de familie van een overledene thuis een muziekljst kan samenstellen. We willen aansluiten op de wensen van de huidige tijd”, geeft Corneel aan.



Proces.

De overname van een familiebedrijf dat al sinds 1956 bestaat gaat niet zonder emotie. Een proces waarbij Edward Gaakeer RA en Dennis Ligthart AA RV van Finc Corporate Finance zorgvuldig te werk gingen. Edward licht toe: “Bij een overname hebben we te maken met een waardering en een tegenwaardering. Wat is de onderneming waard? Wat is een reële waardering? Met de juiste onderbouwing en het bewaken van de rust in de verschillende gesprekken werd de juiste weg gevonden”. Dennis: “Voormalig eigenaar Kees van Stoppenburg Uitvaartverzorging is na de overname nog geruime tijd betrokken geweest bij het bedrijf. Dit laat zien dat we op een goede manier de onderhandelingen hebben kunnen afsluiten. We kijken dan ook terug op een mooi proces met een succesvolle afronding”.

Investeren.

De afgelopen vijf jaar werkten Corneel en Cees hard aan het moderniseren van de vier uitvaartlocaties die behoren tot Stoppenburg Uitvaartverzorging. Van het interieur tot de techniek, de website en zelfs de kleding, alles werd vernieuwd. In deze jaren heeft het bedrijf een mooie groei doorgemaakt. Corneel is trots op wat er is bereikt: “Niet alleen het moderniseren van ons bedrijf maar ook onze persoonlijke benadering maakt dat families voor ons kiezen. Naast oprechte interesse weten we ook welke vragen van belang zijn en zijn we persoonlijk betrokken. We zorgen niet alleen voor de uitvaartbegeleiding vanaf het eerste moment maar ook voor nazorg. We bieden een totaalpakket waarbij we inspelen op alle wensen op een innovatieve manier in een traditionele markt”.

Tweede overname.

Begin 2023 deelde Corneel zijn wens met Cees om zijn toekomst een andere richting te geven. Dit was een kans voor Cees om volledig eigenaar te worden van het bedrijf: “Corneel en ik kennen elkaar al heel lang. We gunnen elkaar het allerbeste. Daarom startten we met veel vertrouwen het proces van de overname. Finc ondersteunde ons om te zorgen voor een juist verloop van de overname”.

Zorgvuldig maar vlot.

Het vertrouwen van Cees en Corneel in Finc zorgde ervoor dat Finc niet alleen het belang van Cees kon behartigen, maar ook van Corneel. Edward en Dennis zorgden voor een onafhankelijke waardering van het bedrijf. Dennis geeft aan: “Omdat we Cees en Corneel beiden goed kennen, was het een uitdaging om volledig onafhankelijk te waarderen. Maar we bleven goed in gesprek met beide heren. De onderwerpen uit de individuele gesprekken werden ook open besproken in de gezamenlijke gesprekken. Hierdoor kon de overname op een zorgvuldige maar vlotte manier plaatsvinden”.

Toekomst.

Cees ziet de toekomst positief tegemoet: “Corneel blijft als mededirecteur voorlopig nog betrokken bij het bedrijf. We kijken naar een toekomst waarin we dezelfde kwaliteit blijven bieden en waarbij we lokale samenwerking en verbinding met de omgeving en andere ondernemers omarmen en met als doel verder te mogen blijven groeien.”

Tombstones.

Elk jaar doen tal van ondernemers een beroep op ons. Voor bijvoorbeeld begeleiding bij de aan- of verkoop van een bedrijf. Of voor een bedrijfswaardering, strategiebepaling of ondersteuning bij data-analyse. Hieronder vindt u een greep uit de meest recente afgeronde trajecten.



Heeft middels een aandelentransactie de aandelen verkocht aan



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper



Heeft middels een aandelentransactie een meerderheid van de aandelen verkocht aan



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper



Heeft middels een aandelentransactie 50% van de aandelen verkocht aan



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper



Sluit zich aan bij



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper



Is overgenomen door



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper



Sluit zich aan bij



Adcorporate. is opgetreden namens de verkoper

Neem vrijblijvend contact op.

Adcorporate.

Nederland

- 📍 Boekel
- ☎ 0492 37 0080
- 🌐 adcorporate.nl

Adcorporate.

Noord-Nederland

- 📍 Assen
- ☎ 088 050 2200
- 🌐 adcorporate.nl

PONT
NEUF

Strategy development
& Business models
partner van Adcorporate.

- 📍 Breskens
- ☎ 06 5464 5849
- 🌐 www.pt9.nl

finc
corporate
finance

Samen ondernemen
partner van Adcorporate

- 📍 Waalwijk
- ☎ 041 667 5150
- 🌐 finccorporatefinance.nl

CORPORATE FINANCE
NOORD-HOLLAND

partner van Adcorporate

- 📍 Haarlem
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 www.cf-nh.nl

CORPORATE FINANCE
NOORD-HOLLAND

partner van Adcorporate

- 📍 Zaanstad
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 www.cf-nh.nl

deOverdrachtAdviseur
partner van Adcorporate

- 📍 Breda
- ☎ 06 5145 8443
- 🌐 deoverdrachtadviseur.nl

deOverdrachtAdviseur
partner van Adcorporate

- 📍 Schagen
- ☎ 06 1502 2000
- 🌐 deoverdrachtadviseur.nl

TMCF
partner van Adcorporate.

- 📍 Nijmegen
- ☎ 024 663 6974
- 🌐 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

088 – 2326780