

Management Buy-Out bij Bloxx: Niels Kuit realiseert ondernemersdroom

Niels Kuit maakte zijn ondernemersdroom waar door zich in te kopen als mede-eigenaar bij Bloxx, een bouwkundig en installatietechnisch adviesbureau met de zwarte band in Building Information Modelling (BIM). Met meer dan twintig jaar ervaring in de technische installatiebranche en een commerciële achtergrond is hij een waardevolle aanvulling voor het team. Adcorporate begeleidde hem stap voor stap door het Management Buy-Out (MBO)-traject.

Het begon met een kop koffie.

Niels had altijd al gedroomd van het ondernemerschap en zocht specifiek naar een bedrijf met groeipotentieel. "Ik wilde graag aan de slag in een bedrijf dat klaar is voor de toekomst en waar ik het verschil kon maken," vertelt Niels. Via familie kwam hij in contact met Maurice, mede-eigenaar van Bloxx. "Wat begon met een kop koffie, groeide uit tot meerdere gesprekken waarin we onze visie en ambities bespraken. Het was voor mij al snel duidelijk dat Bloxx perfect aansloot bij wat ik zocht." Om af te tasten of de match ook in de praktijk zou werken, startte hij eerst in loondienst bij Bloxx.

BIM: de kracht van bouwen in 3D.

Bloxx staat midden in de digitale transformatie van de bouw. Met hun expertise in Building Information Modelling, oftewel BIM, leggen ze een stevige basis voor efficiënt en duurzaam bouwen. En dat doen ze tot in het kleinste detail. "We bouwen complete projecten eerst digitaal, zodat je vooraf al weet waar je tegenaan loopt. Dit voorkomt 'clashes' en zorgt voor een naadloze samenwerking," legt Niels uit.



Deze werkwijze maakt het mogelijk om bouwfouten te minimaliseren en zorgt er ook voor dat beheerders na oplevering gedetailleerd inzicht kunnen hebben in alle materialen. Klanten van Bloxx zijn onder andere grote aannemers, projectontwikkelaars, architecten en installatiebedrijven. Onlangs werkte het team via aannemer Hurks aan projecten voor ASML en in Amsterdam verzorgen ze in opdracht van Cordeel de BIM-coördinatie voor de BrinkToren.

Niels: "Zij legden alles begrijpelijk uit en keken verder dan alleen de cijfers. Daardoor kon ik met vertrouwen elke stap zetten."

De nuchtere aanpak van Adcorporate.

Toen Niels besloot om daadwerkelijk in te stappen bij Bloxx, wist hij dat een management buy-out geen traject is om in je eentje aan te pakken. "Ik wilde de financiële en juridische puzzel goed in elkaar laten vallen en besloot Adcorporate erbij te betrekken. Zij zijn ervaren en hebben een no-nonsense mentaliteit – precies wat ik nodig had in dit complexe traject," aldus Niels. Adcorporate startte met een grondige waardebepaling, gaf helder advies over de financiële onderbouwing en voerde de gesprekken met de bank. "Ze legden alles begrijpelijk uit en keken verder dan alleen de cijfers. Daardoor kon ik met vertrouwen elke stap zetten."

Samenwerken naar de eindstreep.

Het hele traject duurde bijna drie jaar, vanaf de eerste oriëntatie in 2021 tot de ondertekening in oktober 2024. Na de eerste verkennende gesprekken maakte Adcorporate in het voorjaar van 2022 een globale waardebeoordeling van Bloxz. Vervolgens werd het proces tijdelijk onderbroken zodat Niels zich kon oriënteren op zijn rol binnen het bedrijf. Eind 2023 werd het MBO-traject definitief voortgezet en binnen tien maanden rondgemaakt. “Die laatste fase was pittig, maar Adcorporate hield het overzicht en schakelde waar nodig,” vertelt Niels. “Het gaf me rust dat zij het traject grondig begeleidden en mij goed op de hoogte hielden.”

Niels: “Die laatste fase was pittig, maar Adcorporate hield het overzicht en schakelde waar nodig. Het gaf me rust dat zij het traject grondig begeleidden en mij goed op de hoogte hielden.”

Toekomstplannen voor groei.

Nu Niels officieel mede-eigenaar is, heeft hij ambitieuze plannen voor de toekomst van Bloxz. “We willen in de komende drie tot vijf jaar groeien naar een team van 40 tot 50 mensen, vooral in de installatietechniek,” legt hij uit. Dit team is de afgelopen jaren al aardig gegroeid, en Bloxz blijft inzetten op BIM om zich verder te



onderscheiden. “De techniek ontwikkelt zich snel, en wij willen vooroplopen om onze klanten steeds efficiënter en duurzamer te ondersteunen.”

Tip van Niels:

“Laat je goed begeleiden bij een MBO. Het kost tijd en geld, maar de juiste begeleiding is elke euro waard. Kies voor een partner die niet alleen naar de cijfers kijkt, maar je begrijpt en met je meedenkt.”



Even voorstellen.

Hans van der Velden.



Proficiat!En nu?

Met goede begeleiding van Adcorporate uw eigen bedrijf (deels) verkocht?

Dat is op zich al een felicitatie waard, want zo'n traject is heel intensief en kost veel energie. Reden genoeg om juist in deze fase zorgvuldig om te gaan met het pasverworven vermogen.

Het is juist in deze fase dat Hans van der Velden vanuit zijn werk bij Auréus naadloos aansluit op het verkooptraject dat Adcorporate voor u gerealiseerd heeft. Hans heeft, na zijn studie HTS-Bedrijfskunde, ruim 30 jaar ervaring op de financiële markten en begeleidt (ex-)ondernemers in het vervolg op de verkoop van de eigen onderneming. Het gaat daarbij om bewuste gerichte keuzes te maken en zich vooral niet laten leiden door wat er ‘toevallig’ voorbijkomt.

Waar te beginnen?

De overgang van een materiële onderneming naar een financiële onderneming is waar veel (ex-)ondernemers tegen aanhikken. Als u verkocht heeft en financieel onafhankelijk bent, wil dat nog niet automatisch zeggen dat dit ook gelijk comfortabel aanvoelt.

Daarvoor moet u wel weten wat daarna voor u de belangrijkste voorwaarden zijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan uw gewenste levensstijl, het waarborgen van zo veel mogelijk privacy, hoe als gezin om te gaan met vermogen en beoordeling van de vele willekeurige aanbiedingen. Rijkdom brengt niet alleen kansen, maar ook verantwoordelijkheden met zich mee, voor uzelf én voor uw gezin. Kortom een goed plan met een visie is een must.

Tip van Hans:

“Bij Auréus hebben we de kennis en kunde om goed vermogensbeheer te verzorgen en zijn we gewend om vlot te sparren met externe experts wat betreft fiscaliteit, notarieel of op juridisch gebied. Uw huidige externe adviseurs blijven dus ook gewoon betrokken bij het vervolg. Vermogensbeheer wordt als nog ontbrekende expertise geïntegreerd. Neem gerust rechtstreeks of via Adcorporate contact met mij op voor een eerste kennismaking. Alleen dan kan ik de toegevoegde waarde voor u bewijzen.”

Even voorstellen.



Erwin Merx.

Eigenaar/adviseur bij FusiQ



Van West-Afrika tot overnameadviseur in Rotterdam.

Erwin Merx bewandelde een carrièrepad dat weinig anderen hem nadoen. Na zijn studie International Business (waar hij zijn huidige zakenpartner Paul Denis heeft ontmoet), koos hij voor internationale uitdagingen. De eerste helft van zijn loopbaan bracht hem naar West-Afrika, waar hij leiding gaf aan bedrijven in onder andere de textielindustrie, maar ook de farmaceutische en IT-branche. Hij woonde en werkte in landen als Nigeria, Guinee en Ivoorkust, waar hij te maken kreeg met complexe situaties zoals burgeroorlogen en politieke onrust. “Daar leer je om snel te schakelen en altijd scherp te zijn,” vertelt Erwin.

Terug in Nederland ging hij aan de slag bij een onderdeel van een beursgenoteerd bedrijf in technische producten, waar hij als algemeen directeur verantwoordelijk was voor de regio's Nederland, Oost-Europa en Scandinavië. Later stapte Erwin over naar de reis- en recreatiebranche en bouwde hij voor zijn werkgever een eigen keten van campings op, wat uitgroeide tot succesvolle uitbreidingen met hoge waarderingen.

Partners in crime.

Na zijn internationale avonturen besloten Erwin en Paul hun krachten te bundelen en FusiQ op te richten. Ze richten zich op de regio Rotterdam én natuurlijk de internationale, Franse

markt. “Als overnameadviseurs brengen wij een unieke mix van expertise in zowel lokale als internationale overnames,” legt Erwin uit. “Paul en ik vullen elkaar goed aan en bieden klanten een totaalbegeleiding. Bij ons krijg je niet één, maar twee paar ervaren handen.”

Het partnerschap met Adcorporate ziet hij duidelijk als meerwaarde. “Adcorporate is een betrouwbare club met een nuchtere Brabantse aanpak. Het netwerk, de tools en de samenwerking met andere partners bieden ons waardevolle ondersteuning,” aldus Erwin.

Ervaring in internationale overnames.

Erwin's kracht ligt in zijn brede ervaring en zijn vermogen om altijd de beste oplossing voor de klant te vinden. “Ik heb te maken gehad met bedrijfsovernames, fusies en zelfs gedwongen verkopen, zowel in goede als uitdagende tijden. Ik zie altijd wel een oplossing, ook in complexe situaties,” vertelt hij. Deze praktijkervaring maakt hem scherp op wat er speelt en wat ondernemers nodig hebben.

Een advies voor ondernemers.

Als Erwin ondernemers adviseert, benadrukt hij altijd het belang van voorbereiding en vooruitdenken. “Denk op tijd na over je toekomst, zelfs als een overname of verkoop van je bedrijf nu nog niet actueel is of haalbaar lijkt. Vaak zijn er meer mogelijkheden dan je denkt,” legt hij uit. Volgens Erwin biedt een overname niet alleen een manier om te groeien, maar ook om snel in te spelen op veranderende marktomstandigheden. “Je kunt achterstanden inhalen, nieuwe markten aanboren of juist schaalvoordelen realiseren,” adviseert hij. Daarbij draait het volgens hem niet alleen om de cijfers, maar ook om een goede strategie en heldere visie.

Klaar voor de toekomst.

De ambitie van Erwin en Paul met FusiQ is helder: “We willen een betrouwbare naam opbouwen en groeien met meer medewerkers. Wij vinden het leuk om ondernemers te helpen en werken hard voor onze klanten. Door onze ervaring en het partnerschap met Adcorporate staan we sterk,” besluit Erwin.

Tip van Erwin:

“Als je ondanks een succesvol bedrijf niet gelukkig bent, blijf daar niet mee zitten en zoek een oplossing. Dus als je het beu bent of juist nieuwsgierig bent naar een nieuw avontuur, neem dan op tijd actie en ga in gesprek, al is het maar oriënterend.”

Neem vrijblijvend contact op.

Adcorporate.

Nederland

📍 Boekel
☎ 0492 37 0080
🌐 adcorporate.nl

Adcorporate.

Noord-Nederland

📍 Assen
☎ 088 050 2200
🌐 adcorporate.nl



📍 Breskens
☎ 06 5464 5849
🌐 www.dealmkrs.nl



📍 Waalwijk
☎ 041 667 5150
🌐 finccorporatefinance.nl



📍 Rotterdam
☎ 085 842 7700
🌐 fusiQ.eu



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



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



📍 Breda
☎ 06 5145 8443
🌐 deoverdrachtadviseur.nl



📍 Schagen
☎ 06 1502 2000
🌐 deoverdrachtadviseur.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.



📍 Nijmegen
☎ 024 663 6974
🌐 tmcf.nl

Adcorporate.

info@adcorporate.nl

088 – 2326780