



Samen ondernemen bij Jos Kanters Groenvoorziening - omdat het klopt

Jos Kanters Groenvoorziening is een familiebedrijf met historie én toekomst. Paul Kanters groeide erin op, nam het op zijn 21e over en bouwde het verder uit. Maar ondernemen doe je niet alleen, vindt hij. Daarom besloot hij in 2024 het eigenaarschap te delen met twee trouwe collega's. Niet zomaar om ze aan boord te houden, maar omdat het goed voelt en hij écht gelooft in samenwerken als gelijken. Hoe kwam hij tot dat besluit? En hoe zorgde hij dat alles eerlijk en soepel werd geregeld? Daar kwam Adcorporate in beeld.

“Ik wilde niet in mijn eentje blijven beslissen, maar samen de schouders eronder zetten. Het participeren van Thijs en Willem voelde als een logische stap.”

Opgegroeid in het bedrijf.

Jos Kanters Groenvoorziening begon in 1997, op Pauls verjaardag. Zijn vader startte klein, maar bouwde het bedrijf uit tot een stevige speler in de groenvoorziening, faunavoorziening en boomverzorging. Paul groeide mee, hielp van jongs af aan en koos na zijn 17e definitief voor

het bedrijf. “Ons pap vond dat ik beter eerst ergens anders ervaring kon opdoen, maar achteraf was hij blij dat ik meteen vol enthousiasme instapte.”

In 2010, na het overlijden van zijn vader, nam Paul het bedrijf formeel over. Met steun van zijn moeder en zussen en de begeleiding van Adcorporate werd de overname eerlijk en helder geregeld. “Iedereen stond erachter. Dat voelde goed.”

De jaren daarna groeide het bedrijf verder. Inmiddels werken er dagelijks zo'n 100 mensen: 65 vaste krachten, aangevuld met flexibele collega's. Ondanks die schaal blijft het familiegevoel behouden: korte lijntjes, een hecht team en een duidelijke manier van werken. “We draaien grote projecten voor bouwbedrijven, gemeentes en provincies en schrikken niet van uitdagende aanbestedingen. Maar we blijven een familiebedrijf: we kennen elkaar bij naam en weten veel van elkaar.”

Grip op groei.

Ondernemen is vooruitkijken. Hard werken, maar vooral slimme keuzes maken. Paul wilde altijd weten: waar staan we financieel? Dankzij Adcorporate hield hij grip op de groei, met regelmatige waardebeoordelingen. Gewoon, omdat hij inzicht in cijfers belangrijk vindt – wat er ook op je pad komt. Zo groeide het bedrijf stap voor stap door – met overzicht én vertrouwen in de toekomst. En precies dat vertrouwen gaf ruimte om ook andere mensen mee te laten beslissen over de koers.

Van collega's naar mede-eigenaren.

“Ik wilde niet alleen blijven beslissen, ik wilde sparren met mensen die er net zo in zitten als ik.” Twee collega's sprongen eruit: Thijs, die het team aanstuurt met natuurlijk leiderschap, en Willem, die organisatorisch ijzersterk is. Samen tillen ze het bedrijf naar een hoger niveau. De vraag of ze samen wilden ondernemen, kwam als een verrassing. “Ik zei: denk er minimaal een week over na, dit is een keuze voor de lange termijn.” Precies zeven dagen later was hun antwoord duidelijk: “We doen het!”

Op de bouwvakborrel werd het nieuws gedeeld, op een moment dat iedereen samen was. Dat voelde goed. Het team was enthousiast en vond het een logische stap. “Ze zagen hoeveel inzet en toewijding Thijs en Willem al jarenlang lieten zien. Dit klopte gewoon.”

Een heldere waardebeoordeling als startpunt.

Hoe pak je zo'n overname aan? Paul liet Thijs en Willem meedenken over een geschikte partij voor de waardebeoordeling, maar had zelf al een idee. “Ik zei, bel Adcorporate maar. Ze luisteren echt, schakelen snel en houden het praktisch.” Bij zo'n belangrijke stap wil je geen ingewikkelde constructies. “Andere partijen kwamen met een menukaart van honderd opties,” zegt Paul lachend. “Adcorporate luisterde gewoon naar wat we nodig hadden en kwamen direct met een concreet plan.” Met kritische vragen, een eerlijke waardering en een duidelijke verdeling stond alles snel op papier. “Na vijf minuten wisten we: dit is de juiste weg.”

Kanters 3.0.

De timing had niet beter kunnen zijn. In december 2024 werd hun splinternieuwe pand opgeleverd. Het oude pand werd gesloopt, maar de basis van Kanters bleef behouden. “We hebben een stap gezet naar professionalisering maar blijven wie we zijn.”

Dat het nieuwe eigenaarschap en het nieuwe pand in hetzelfde jaar samenvielen, voelde als een nieuw hoofdstuk. “Het goede van het oude blijft bewaard, maar we zijn klaar voor de toekomst.”

Samen vooruit – en een monsterklus langs de A2.

Wat veranderde er precies? Niet veel – en juist dat is de kracht. “We blijven doen waar we goed in zijn,” zegt Paul. “Alleen beslissen we nu met z'n drieën.”

Er ligt een mooie uitdaging in het verschiet: een gigantisch project langs de A2, waar 18 kilometer weg wordt voorzien van groen. “Dat wordt een monsterklus, maar daar houden we van.”

Binnenkort is het dan ook eindelijk tijd om samen te proosten op deze stap. “We hebben het zo druk gehad, maar dit is wel een moment om bij stil te staan,” sluit Paul trots af.

JOS KANTERS GROENVORZIENING





Sedeko blijft in vertrouwde handen door succesvolle bedrijfsoverdracht van vader op zoon

Sedeko, dé specialist in inbraakvrije kozijnen, is al 35 jaar een begrip in de regio. Voor oprichter Jos Theunissen brak een bijzonder moment aan: het stokje doorgeven aan zijn zoon. Een grote stap, want zo'n overdracht is veel meer dan een financiële transactie. Wat is een eerlijke waarde? Hoe regel je dat binnen de familie? En hoe ga je om met een kritische Belastingdienst? Jos schakelde Adcorporate in voor de waardebepaling en na een intensief traject is de overdracht rond. Hij werkt nog altijd mee in het bedrijf en samen bouwen ze verder aan de toekomst – net zo stevig als hun gepatenteerde kozijnen.

“Adcorporate heeft niet alleen de waarde bepaald, maar vooral de onderbouwing geleverd. En dat is het halve werk.”

35 jaar bouwen aan iets unieks.

Toen Jos in 1989 begon, was de markt voor kunststof kozijnen nog in opkomst. De meeste kozijnen waren van hout of aluminium. Maar Jos zag de toekomst. Door te investeren in innovatie en een gepatenteerde, extra sterke constructie groeide Sedeko uit tot een gevestigde naam in de regio. “Onze kozijnen zijn niet alleen energiebesparend (door een goede isolatiewaarde), maar ook inbraakvrij. Een combinatie die uniek is,” vertelt Jos. Die vooruitstrevendheid bracht het bedrijf een constante stroom aan opdrachten. “We kregen op een gegeven moment meer aanvragen dan we aankonden. Dat is natuurlijk fantastisch, maar het betekende ook dat we ons werkgebied moesten verkleinen om onze kwaliteit te waarborgen.”

Eerst leren, dan leiden.

Jos' zoon had bouwkunde gestudeerd en kon niet wachten om op kantoor aan de slag te gaan. Maar zijn vader dacht daar anders over. “Ik vond dat hij eerst alle lagen van het bedrijf moest begrijpen, van de montage tot de verkoop,” zegt Jos. Met frisse tegenzin begon hij in de buitendienst. “Hij is echt in het diepe gegooid, maar na een paar weken vond hij het verrassend leuk. Hij heeft zelfs nog een extra jaar in de buitendienst gewerkt.” Inmiddels doorloopt hij alle facetten van het bedrijf en draait hij volop mee. “En dat maakt hem een betere ondernemer,” zegt Jos trots.

Waardebepaling: veel meer dan een getal.

Om de overdracht goed te regelen, schakelde Jos Adcorporate in voor de waardebepaling. Adcorporate bracht structuur, strategie en



onderbouwing. En dat bleek nodig. De Belastingdienst legde het traject onder een vergrootglas en probeerde twijfels te zaaien. “Ze probeerden gaten te schieten in het rapport, maar Adcorporate had alles waterdicht onderbouwd.”

Tijd was een doorslaggevende factor. De belastingregels voor familiebedrijven zouden snel veranderen, waardoor de overdracht veel duurder zou uitpakken. “Wachten was geen optie. Adcorporate zorgde dat alles op tijd rondkwam.”

Persoonlijke aanpak maakt het verschil.

Wat Adcorporate voor Jos echt onderscheidde? “Ze hebben het goed opgepakt. Het persoonlijke contact was prettig en het vertrouwen groeide snel. Je moet je ziel en zaligheid blootleggen bij een onbekende, dat doe je niet zomaar. Maar ze gingen hier discreet en professioneel mee om.”

Daarnaast bewondert hij hun manier van werken: “Je moet niet het braafste jongetje van de klas zijn als je iets gedaan wilt krijgen bij de Belastingdienst. Adcorporate werkt scherp, zoekt de randjes op – maar altijd met een solide onderbouwing. En dat is precies wat je nodig hebt.”

Samen verder bouwen.

Jos blijft nog zeker vijf jaar actief in het bedrijf. “Ik werk nu samen met mijn zoon en dat gaat tot nu toe feilloos. Dat vind ik echt een zegening en ik ben ontzettend trots.” Maar de dagelijkse leiding ligt bij de nieuwe generatie. “Mijn zoon is rustiger en doordachter dan ik. En dat is misschien maar goed ook,” knipoogt Jos.

Jos ziet de toekomst van Sedeko positief in. De focus blijft op kwaliteit, service en innovatie. En als zijn zoon ooit besluit het bedrijf weer te verkopen? “Dan beveel ik Adcorporate van harte aan,” zegt Jos.



De impact van ESG op bedrijfswaardering

Richtlijnen, NFRD, CSRD en ESG.

De CSRD is sinds 1 januari 2024 van toepassing op bedrijven die al in 2014 onder de NFRD vielen. Dit gold voor ondernemingen die voldeden aan minimaal twee van de volgende drie criteria: een balanstotaal van meer dan € 20 miljoen, een netto-omzet van meer dan € 40 miljoen of een gemiddeld aantal werknemers van meer dan 500.

Het oorspronkelijke doel van de NFRD was om bedrijven en andere belanghebbenden te ondersteunen bij het monitoren en beoordelen van hun ESG-prestaties.

De CSRD vervangt de eerdere NFRD. Vanaf 2025 moeten ook grote bedrijven, die voorheen buiten de NFRD vielen, hun duurzaamheidsrapportage opstellen. Een bedrijf wordt als groot beschouwd als het aan minimaal twee van de volgende voorwaarden voldoet: een balanstotaal van meer dan € 25 miljoen, een netto-omzet van meer dan € 50 miljoen of een gemiddeld aantal werknemers van meer dan 250.

Voor beursgenoteerde mkb-bedrijven geldt de CSRD vanaf 1 januari 2026. Verwacht wordt dat ook niet-beursgenoteerde MKB-bedrijven hier, wellicht in gewijzigde vorm, mee te maken krijgen.

Duurzaamheidsrapportage.

Vanaf dit jaar zijn bedrijven verplicht te rapporteren over ESG, omdat de Europese Corporate Sustainability Reporting Directive

(CSRD) van kracht is. Hierbij dient gerapporteerd te worden over de volgende duurzaamheidsonderwerpen:

1. Milieu (E)

- Hoe het bedrijf de CO₂-uitstoot vermindert
- Hoe het de biodiversiteit behoudt, de lucht- en waterkwaliteit verbetert, ontbossing tegengaat en verantwoord omgaat met afval
- Hoe het duurzaam omgaat met hulpbronnen en de toeleveringsketen

2. Sociaal (S)

- Hoe het bedrijf voor haar medewerkers en hun werkomgeving zorgt
- Initiatieven rond inclusiviteit
- Betrokkenheid en participatie van werknemers
- Beleid omtrent gegevensbescherming en privacy
- Maatschappelijke betrokkenheid
- Naleving van mensenrechten en arbeidsnormen

3. Governance (G)

- Governance, inclusief risicomanagement en interne controles
- Zakelijk gedrag (business conduct)

Het belangrijkste verschil tussen ESG en CSRD zit in hun toepassing. ESG fungeert als een raamwerk waarmee bedrijven hun duurzaamheidsinspanningen kunnen evalueren en verbeteren, terwijl de CSRD concrete eisen stelt aan de wijze van rapportage.

MKB en ESG.

Voor kleine en middelgrote ondernemingen is er nog geen wettelijke verplichting om over ESG te rapporteren. Toch zullen MKB-bedrijven hier waarschijnlijk eerder mee te maken krijgen.

- Grotere bedrijven die jouw producten of diensten afnemen, zullen vragen stellen over de productiewijze en de verantwoorde omgang met productieprocessen.
- Grote ondernemingen kunnen als onderdeel van hun strategie minimumeisen stellen (bijvoorbeeld een keurmerk), waaraan MKB-bedrijven moeten voldoen om klanten te behouden.
- Ook bij het verkrijgen van financieringen kan gevraagd worden om inzicht in de ESG-praktijken van de onderneming.

In 2024 heeft Adcorporate tijdens twee transacties in het due diligence onderzoek aparte ESG-vragenlijsten gebruikt. De koper hanteerde consequenties voor het geval een bedrijf onvoldoende invulling gaf aan ESG.

Impact ESG op waardering.

De impact van CSRD en ESG op de bedrijfswaardering is nog niet precies te meten. Het effect wordt pas na enkele jaren zichtbaar, wanneer er duidelijke verschillen zijn tussen bedrijven die wel of niet op duurzaamheid inzetten. De koersontwikkeling kan dan als een zuivere maatstaf worden gezien.

In het MKB is het meten van deze impact nog complexer. ESG-aspecten kunnen wel een indicatie geven van de inzet van een bedrijf op dit gebied.

Op korte termijn beïnvloedt het wel of niet toepassen van ESG-rapportage vooral de aantrekkelijkheid voor investeerders, met een beperkte (materiële) impact op de waardering. Op middellange termijn wordt de invloed duidelijker, zodra ESG een vereiste norm wordt.

Het integreren van een ESG-rapportage – en vervolgens het ondernemen van acties op basis daarvan – heeft een positief effect op:

- Het risicoprofiel, wat leidt tot een sterkere concurrentiepositie.
- De groeimogelijkheden, doordat de onderneming aantrekkelijker wordt als werkgever en leverancier.
- De ontwikkeling van de cashflows, wat mogelijk leidt tot hogere winsten omdat klanten graag voor een duurzaam bedrijf kiezen.

Uiteindelijk voelen klanten en medewerkers zich meer verbonden met een onderneming die duurzaamheid omarmt. Een bedrijf dat ESG goed integreert, wordt aantrekkelijker voor potentiële kopers.

Conclusie.

De introductie van CSRD en de groeiende focus op ESG-rapportage hebben een directe impact op de aantrekkelijkheid en waardering van bedrijven. Zowel grote ondernemingen als het MKB moeten zich voorbereiden op strengere eisen, waarbij een gedegen en transparante ESG-strategie een concurrentievoordeel kan opleveren.

Neem vrijblijvend contact op.

Adcorporate.

Nederland

📍 Boekel
☎ 0492 37 0080
🌐 adcorporate.nl

Adcorporate.

Noord-Nederland

📍 Assen
☎ 088 050 2200
🌐 adcorporate.nl



DEALMKRS

We move to improve!

partner van Adcorporate.

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



partner van Adcorporate

📍 Waalwijk
☎ 041 667 5150
🌐 finccorporatefinance.nl



partner van Adcorporate

📍 Rotterdam
☎ 085 842 7700
🌐 fusiQ.eu



partner van Adcorporate

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



partner van Adcorporate

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



partner van Adcorporate

📍 Breda
☎ 06 5145 8443
🌐 deoverdrachtadviseur.nl



partner van Adcorporate

📍 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.



partner van Adcorporate

📍 Nijmegen
☎ 024 663 6974
🌐 tmcf.nl

Adcorporate.

info@adcorporate.nl

088 – 2326780