



Wietse Wissema over de verkoop van Alligator Plastics: “Zo wilde ik het overdragen”

Bijna dertig jaar lang gaf Wietse Wissema vorm aan Alligator Plastics, als bedrijfsleider, directeur en uiteindelijk als eigenaar. Hij zag het bedrijf groeien van een klein team tot een volwaardige ontwikkelpartner met klanten in binnen- en buitenland. Maar op een gegeven moment was het tijd om los te laten. “Ik had niet meer de energie om het te blijven doen zoals ik altijd had gedaan.” Samen met Adcorporate doorliep hij een intensief, soms spannend traject - maar vooral één dat goed voelde. “Het was een gezamenlijke klus – zo wilde ik het ook.”

“Ik heb altijd geroepen dat ik ooit iets voor mezelf wilde beginnen”

Na zijn opleiding tot scheepswerktuigkundige en zes jaar op zee als machinist in de handelsvaart, besloot de 25-jarige Wietse het roer om te gooien. Hij wilde aan wal verder in de techniek en ging aan de slag als productontwikkelaar in kunststof leidingsystemen. Al snel trok de kunststofindustrie hem naar het zuiden, waar hij in Eindhoven

begon als projectleider productontwikkeling bij een bedrijf met klanten als Brabantia, Philips en Maxi-Cosi. Hij ontwierp technische- en consumentenproducten en begeleidde de aanloop naar de productie.

In 1996 kwam hij terecht bij Alligator Plastics, destijds een klein bedrijf met veertien medewerkers. Het bood precies wat hij zocht: ruimte om zich breed te ontwikkelen. “Ik kreeg een brede rol: productontwikkeling, commercie, fabrieksleiding, HR... alles kwam langs. Dat paste me goed.” De eigenaar merkte zijn betrokkenheid op en vroeg hem in 1999 om directeur te worden.

Van directeur naar eigenaar.

Vanaf dat moment begon het echte bouwen – aan het bedrijf én aan zichzelf. In 2007 volgde de kans om het bedrijf over te nemen via een management buy-out, begeleid door Adcorporate. Een nieuwe bedrijfsleider nam de dagelijkse leiding over, zodat Wissema zich kon focussen op strategie en groei.

Groeien met visie.

De crisis van 2008 zette alles op scherp. “In januari 2009 stonden de machines stil. We zeiden: willen we blijven dobberen op de golven van de economie, of zelf koers bepalen?” Het werd het laatste. Met het hele team werd een vijfjarenplan ontwikkeld, gebaseerd op het Business Model Canvas. Medewerkers, bank en partners werden actief betrokken.

De ambitie: uitgroeien tot een betekenisvolle partner voor grote klanten met hoge eisen. En dat lukte. In zes jaar tijd steeg de omzet van 2 naar 20 miljoen euro. De organisatie groeide mee van 20 naar ruim 80 medewerkers. Rollen werden specifieker, HR kreeg meer aandacht en ook een overname werd succesvol afgerond en droeg bij aan de verdere ontwikkeling van Alligator Plastics Industry.

Hoogwaardige productontwikkeling als kern.

Alligator Plastics ontwikkelde zich tot een gespecialiseerde partner in kunststofproductie en -ontwikkeling. Van pompbehuizingen tot medische pincetten, van lichtgewicht biervaten tot onderdelen voor KTM-motoren. De productontwikkelingsafdeling groeide mee met de complexiteit van de klantvraag en de combinatie van technische expertise en ontwikkelvermogen maakte het bedrijf aantrekkelijk voor innovatieve opdrachtgevers.

Tijd voor iets anders.

Na de groeispurt kwamen ook de uitdagingen: corona, een reorganisatie en een persoonlijke uitval. “Na mijn terugkeer voelde het anders. Het team stond er weer, maar ik merkte dat ik er zelf niet meer op die manier in wilde staan.” De beslissing om te verkopen kwam niet uit nood, maar vanuit inzicht. “Ik kende Adcorporate goed. Samen zijn we het hele traject doorgegaan.”

Vanaf het eerste gesprek voelde het goed. “Zij doen waar zij goed in zijn, ik bracht mijn marktkennis in. Die combinatie werkte perfect.” Vooral de persoonlijke benadering sprak Wietse aan: “Het is geen groot onpersoonlijk kantoor. Je hebt mensen om je heen die het samen met je doen.”

Overdracht met vertrouwen.

Samen met Adcorporate werd de waarde en marktpositie in kaart gebracht, een longlist en shortlist opgesteld, en een geschikte koper gevonden. De samenwerking was volgens Wietse “actief, constructief en gezamenlijk”. Een juridische hobbel op het laatst zorgde nog even voor spanning, maar met goede afspraken en garanties kwam het rond.

Op een woensdag in maart 2025 werden de medewerkers geïnformeerd. “Binnen anderhalf uur was alles overgedragen. Iedereen wist precies wat er speelde. Dat is ook hoe ik het wilde: een bedrijf waar kennis breed gedragen is, zodat het blijft draaien, ook als er iemand uitvalt.”

Wissema nam bewust écht afscheid. Geen adviserende rol, geen dag per week op kantoor. “Dat was juist de kracht van het bedrijf: dat het ook zonder mij door kan.”

Ruimte voor iets nieuws.

“Ik kijk met tevredenheid terug. Het draait nog steeds. Ik heb veel vertrouwen in het team en spreek de nieuwe directeur nog regelmatig. Nu is er ruimte voor familie, sport en reflectie. “Ik ga mij focussen op investeren, wellicht in startende ondernemers. Of jonge bedrijven helpen bij de volgende groeispurong.”

Na de overdracht kwam de rust. “Ik moest echt afschakelen. Zo’n traject is intens – zeker na zo’n lange tijd.” Gelukkig hoefde hij dat niet alleen te doen. “In al die jaren heb ik me altijd gesteund gevoeld door mijn vrouw en gezin. Ook in dit traject waren ze er voor mij.” Inmiddels traint hij voor de Buffelrun, brengt tijd door met zijn gezin en onderzoekt hoe hij zijn ervaring en kapitaal kan inzetten voor anderen.

waar toekomst
vorm krijgt



Tip van Wietse:

Zijn belangrijkste advies voor andere ondernemers?

“Doe het nooit alleen. Zoek een adviseur die bij je past, qua energie, taal en aanpak. En begin op tijd. Idealiter al twee tot drie jaar van tevoren. Dan heb je de tijd om je bedrijf écht verkoopklaar te maken.”



Geen halve overname voor Wouters Sloopwerken & Recycling

In 1990 begon Chris Wouters met één kraantje en veel lef. Samen met zijn vrouw Els bouwde hij het bedrijf uit tot een volwaardig sloop- en recyclingbedrijf met twee locaties in Odiliapeel en Wanroij. Na 35 jaar pionieren, groeien en hard werken, was het tijd voor een nieuwe stap: het stokje overdragen. Maar dan wel op hún manier.

“Op een gegeven moment moet je het goed regelen. We wilden het hele bedrijf overdragen, met werk voor iedereen. Geen halve overname.”

Hard werken en slimme keuzes.

Chris begon als eenmanszaak in de wegenbouw. Leasen bestond niet, en een lening zat er als starter niet in. Gelukkig sprong zijn vader bij. “Dankzij hem konden we dat eerste kraantje kopen,” vertelt Chris. “Binnen een half jaar draaiden we goed, en van daaruit zijn we rustig doorgesloopt.”

Els, oorspronkelijk kostuumnaaister, rolde er moeiteloos in. Ze volgde een boekhoudcursus, zette de administratie op en richtte later het onderdeel asbestinventarisatie op. “Ik zat er vanaf het begin middenin,” zegt ze.

Afval als goudmijn.

Wouters groeide, van een klein team naar pieken van twintig mensen. Later bleef er een hecht team van vijftien over. Sloop en asbestsanering bleven hun basis, maar het hart ging sneller kloppen van recycling. “In het begin ging het om groot materiaal. Hoe groter, hoe mooier,” blikt Chris terug.

“Maar later werd de uitdaging: hoe maak je van afval weer grondstof? Hoe pas je een productielijn aan op je eigen afvalstroom? Dáár werd het pas echt interessant.”

Ook qua locaties bleef het bedrijf in beweging. In 2021 breidden ze fors uit in Wanroij, door het terrein van de buurman over te nemen. “Een flinke investering,” zegt Els. “Maar we hadden vertrouwen in onze mensen. En in elkaar.”

Geen haast, wel een helder doel.

Na vijfendertig jaar ondernemen kwam vanzelf de vraag: hoe lang gaan we nog door? Niet omdat de lol eraf was, integendeel. “We waren het werk niet beu,” zegt Els. “Maar je moet realistisch zijn. Het goed regelen, óók voor je mensen. We wilden het hele bedrijf overdragen aan een partij die net zo gelooft in het vak én in de mensen. Geen halve overname.”

Ze gingen zelf op onderzoek uit, spraken met verschillende partijen, maar merkten al snel: dit is een vak apart. Via hun boekhouder kwamen ze uit bij Adcorporate. En dat bleek de juiste match.

Vertrouwen als fundament.

Met Adcorporate startten ze een intensief verkooptraject. “Er ging niets de deur uit zonder onze goedkeuring,” zegt Chris. “Ze maakten een memorandum, hielden alles afgeschermd, voerden gesprekken – maar altijd in overleg.”

Er kwamen meerdere geïnteresseerden, uit binnen- én buitenland. Toch vielen veel partijen af. “Wij wilden een totale overname, inclusief locaties, mensen en vergunningen,” zegt Chris. “Daar vielen bedrijven op af. Maar dat gaf niks. Dan zoeken we gewoon een jaar langer. We sliepen er geen uur minder om.”

Tot ze de juiste partij vonden. Jong, fanatiek, met dezelfde mentaliteit. “Je ziet het meteen. Ze staan er actief in. Trekken jonge mensen aan. Dat is mooi om te zien.”

Loslaten, maar niet stilzitten.

De verkoop is rond. Els heeft al officieel afscheid genomen en geniet volop van de kleinkinderen – al helpt ze af en toe nog wel mee. Chris loopt nog wat rond, “maar ik weet dat ik niks meer moet beslissen. Dat is wennen, maar goed. Je moet niet meer met de scepter zwaaien als je die hebt doorgegeven.”

Stilzitten is er sowieso niet bij. “We blijven ondernemen. Alleen zonder personeel,” zegt Chris. Nieuwe plannen genoeg: mobiele windenergie is een nieuwe uitdaging en ze hebben nog een loskade aan de Maas met daarop een betoncentrale. “Niet omdat het moet, maar omdat het mag. Je moet in beweging blijven. Anders word je zo’n oude zeikerd,” zegt hij met een grijns.

Tip van een ervaren ondernemer:

Chris: “Denk je na over verkoop? Blijf ondernemen. Stilstaan is geen optie - dan verkoop je je bedrijf nooit.”

Even voorstellen.

Dirk van Ierland

Junior Corporate Finance Adviseur Adcorporate Nederland

Nieuwsgierig, analytisch en ondernemend.

Sinds kort versterkt Dirk van Ierland (23) het Adcorporate-team in Boekel als junior corporate finance adviseur. In deze rol ondersteunt hij ondernemers bij aan- en verkooptrajecten van bedrijven. Hij ondersteunt bij het volledige traject van bedrijfswaarderingen en financiële analyses tot informatiememoranda en klantcontact.

“We zijn altijd met meerdere dossiers tegelijk bezig. Dat maakt het werk dynamisch en leerzaam. Je moet snel schakelen en telkens in andere dossiers duiken. Soms voelt het als een ADHD-brein: je springt van een waardering naar een aandeelhoudersovereenkomst of een overleg met de advocaat,” vertelt hij enthousiast.

Businessmodellen doorgronden.

Na zijn master Strategic Management aan Tilburg University zocht Dirk een omgeving waarin hij inhoudelijk uitgedaagd zou worden en veel kon leren. Bij Adcorporate vond hij precies dat. Zijn kracht ligt in het écht begrijpen hoe een onderneming werkt.

“De cijfers zijn belangrijk, maar je wilt vooral snappen waarom iets goed of minder goed loopt. Het verhaal erachter. Tijdens mijn studie heb ik veel gewerkt, waarbij ik nauw betrokken was bij strategie, bedrijfsvoering en financiën. Dat helpt me nu om makkelijker mee te praten met ondernemers en sneller te begrijpen wat ze bedoelen. Zo kan ik sneller tot de kern komen en onafhankelijk redeneren.”

Ontwikkelen in de praktijk.

Werken bij Adcorporate spreekt Dirk aan vanwege de directe en ondernemende cultuur.

“Ik vind het belangrijk dat je risico’s mag nemen en fouten mag maken, zolang je er maar van leert. Het team is hecht en eerlijk: als iets beter kan, krijg je dat direct te horen, mét uitleg waarom en hoe het anders kan. Dat zorgt ervoor dat je samen beter wordt. Dat werkt voor mij.



”Zijn ambitie? Zoveel mogelijk leren en groeien in het vak.

“Nu ligt mijn focus op kennis opdoen en waarde leveren voor klanten. Het doel voor nu is om zo snel mogelijk zelfstandig dossiers te draaien. Hoe mijn ontwikkeling zich daarna verder zal ontploffen, zal in de praktijk moeten blijken.”

Buiten het werk.

Ook buiten het werk om blijft Dirk graag in beweging.

“Ik sport het hele jaar door en ben het liefst buiten actief. Ik heb een tijd gebokst, ga een Hyrox lopen, voetbal bij Audacia in Moergestel en padel regelmatig nu het zomerstop is bij het voetbal. Daarnaast vind ik het gezellig om met vrienden op het terras te zitten of te werken voor mijn eigen bedrijfje.”

Tip van dirk: “Zorg dat je een bedrijf echt leert begrijpen. Niet alleen de cijfers, maar het verhaal erachter. Daar ligt uiteindelijk de waarde voor zowel koper als verkoper.”

Groei of verkoop in 2025? Hoe de huidige economie de MKB-overnamemarkt vormt

Vraag een ondernemer hoe het gaat en je hoort vaak: *“Personeel is niet te vinden, het is chaos in Den Haag en wereldwijd is het niet beter.”* Achter die uitspraken zit een harde realiteit: de economische druk neemt toe en die dwingt ondernemers tot keuzes. Ga je investeren en opschalen? Doe je een overname? Of is dit hét moment om te verkopen?

De MKB-overnamemarkt in 2025 in Nederland wordt mede bepaald door twee dominante krachten: politieke druk van buitenaf en onzekerheid binnen Nederland.

De internationale druk op ondernemers neemt toe door dreigende importmaatregelen. Niet bekend is of en hoe dit doorsijpelt naar de MKB-bedrijven, voornamelijk als toeleverancier naar bedrijven die rechtstreeks zakendoen met buitenlandse partijen. Nederlandse bedrijven stellen investeringen uit, projecten worden gepauzeerd, orders uitgesteld, alles vanuit onzekerheid.

Daarbovenop spelen politieke spanningen. De oorlog in Oekraïne sleept voort. In het Midden-Oosten groeit de instabiliteit. De olieprijs is grillig, ketens raken verstopt en transportkosten lopen op.

Deze combinatie van onzekerheid en kostenstress werkt door in de overnamemarkt. Kopers worden kritischer. Niet omdat ze terughoudend zijn, maar omdat het risico toeneemt. Ze moeten beter selecteren, sneller rendement realiseren en hun keuzes hard onderbouwen.

Is alles dan negatief? Zeker niet! Vooral bedrijven met stabiele marges, voorspelbare cashflows en met beperkte risico's zijn aantrekkelijk voor kopers.

Personeel als dealbepaler.

Dan de krapte op de arbeidsmarkt: in sectoren als techniek, zorg en IT vormt het tekort aan personeel een serieuze groeibeperking. Dat remt prestaties én beïnvloedt de waardering.

Tegelijk geldt: een overname wordt vaker ingezet om beschikking te krijgen over gekwalificeerde medewerkers en/of productiecapaciteit. Voor kopers is continuïteit van het bedrijf en de medewerkers cruciaal. Ze kijken niet alleen naar de cijfers, maar zeker naar het behoud van kennis en personeel ná de overname. Is personeel gebonden aan de ondernemer? Zijn medewerkers/functies onderling uitwisselbaar? Hoe worden medewerkers betrokken bij het bedrijf? Het zijn vragen die steeds zwaarder wegen in een aankoopproces.

Groei of verkoop: in 2025 dwingt de economie ondernemers tot een keuze.

De huidige marktdynamiek dwingt ondernemers tot keuzes. Groeien of verkopen kan juist nu interessant zijn, maar alleen voor wie goed voorbereid is. Uitstel vergroot de risico's, terwijl bedrijven die het goed voor elkaar hebben kunnen profiteren van schaarste en interesse vanuit de markt.

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