



Zwiers Schnitzel Specialiteiten verwelkomt met vertrouwen de volgende generatie

Sinds de broers André en Pascal Remi Zwiers Schnitzel Specialiteiten in 2002 overnamen, draait het om een constant goed product. Geen snelle groei of verbreding van het assortiment, maar focus op kwaliteit en betrouwbaarheid – in een familiebedrijf waar ‘normaal doen’ nog heel normaal is. Na twintig jaar samen bouwen wilde André een stap terug doen. Zijn zoon Swen toonde interesse om toe te treden als aandeelhouder. Dat voelde als een logische volgende stap in het familieverhaal. Met begeleiding van Adcorporate werd het een traject dat overzicht bracht en vertrouwen gaf — voor nu én voor de toekomst.

“Het voelde nooit als een spannend moment,” zegt Pascal. “Maar als iets wat je gewoon goed wilt regelen.”

Het slagersvak als fundament.

Het verhaal van Zwiers is onlosmakelijk verbonden met dat van de broers Remi. Het slagersvak kregen ze, in zekere zin, met de paplepel ingegoten. “Onze vader werkte als productieleider bij een vleesverwerkingsbedrijf,” vertelt Pascal. “Daardoor kwamen we al vroeg in aanraking met het vak.” Die basis bleek bepalend.

Zowel Pascal als zijn broer André volgden de slagersvakschool. Ze namen samen diverse slagerswinkels over, maar merkten al snel dat hun hart niet lag bij directe winkelverkoop. De focus verschoof naar leveren aan horeca en groothandel — daar konden ze hun vakmanschap en productkennis volledig kwijt. In 2002 kwam alles samen toen ze de kans kregen om Zwiers Schnitzel Specialiteiten over te nemen. “Dat voelde meteen goed. We konden doen waar we sterk in zijn: werken met vlees van hoge kwaliteit en een product ontwikkelen waar we volledig achter staan.”

De kracht van een goede schnitzel.

Bij Zwiers draait alles om focus. Schnitzel en cordon bleu — meer niet. En vooral: niets veranderen wat goed is. “In de beginjaren hebben we eindeloos getest,” zegt Pascal. “Tot we wisten: dit is ’m.”

Die ‘gouden schnitzel’ is sindsdien nooit meer aangepast. “Geen receptwijzigingen en geen concessies om trends te volgen,” vult Swen aan. “Betrouwbaarheid is net zo belangrijk als smaak.” Die overtuiging zie je terug in alles: vaste leveranciers, strenge kwaliteitscontroles, oog voor dierenwelzijn en voedselveiligheid. “Je ziet het aan het vlees als een dier stress heeft gehad,” zegt Pascal. “Dat wil je niet. Dat proef je.”

En dat vakmanschap blijft niet onopgemerkt. “Mijn vrouw is een echte schnitzelfijnproever,” lacht Pascal. “In restaurants haalt ze onze schnitzel er altijd blind en feilloos tussenuit.”

Klein blijven, groots werken.

Zwiers is een écht familiebedrijf met een klein team. Pascal werkt dagelijks mee op de vloer. “Ik ben geen directeur in een kantoor,” zegt hij. “Ik sta tussen de mensen. Altijd met mijn ogen op het product.” Swen begon drie jaar geleden onderaan. “Mijn vader André gooide voorzichtig het balletje op,” vertelt hij. “Ik twijfelde, maar besloot het een kans te geven.” Zonder slagersachtergrond, maar met veel leergierigheid groeide hij stap voor stap in het bedrijf en leerde hij het van binnenuit kennen.

Het volgende hoofdstuk in het familieverhaal.

Toen duidelijk werd dat Swen wilde toetreden als aandeelhouder, ging het niet alleen om de waarde van het bedrijf. Juist binnen een familiebedrijf speelt ook de vraag hoe je zo’n stap goed vastlegt — met oog voor de toekomst en de fiscale kant van de overdracht. Via de accountant kwam de familie in contact met Adcorporate. Wat zij zochten, was geen snelle rekensom, maar houvast: hoe sta je ervoor, welke mogelijkheden zijn er en hoe pak je dit stap voor stap aan? “We wisten vooraf eigenlijk niet goed wat we konden verwachten,” klinkt het eerlijk. “Maar gaandeweg werd het steeds duidelijker: hier staan we, hier willen we naartoe en dit zijn de stappen.”

Dat overzicht maakte het verschil. Niet alleen richting de overdracht zelf, maar ook voor de jaren daarna. “Het was veel,” zegt Pascal. “Maar nooit stressvol. We hebben nooit met onze handen in het haar gezeten. Alles werd helder uitgelegd. Als we vragen of onzekerheden hadden, kregen we duidelijke antwoorden.” Los van de cijfers leverde het traject vooral ontzorging en rust op — en een vlekkeloze overdracht.

Voor Swen voelde het traject geslaagd vanaf het begin. “Vanaf het eerste moment voelde het goed,” zegt hij. “Niet omdat alles vastlag, maar omdat er een duidelijke route ontstond. We zagen: dit is optie A, dit is B, dit is C. En naarmate het traject vorderde, werd steeds duidelijker welke route we zouden volgen.”

Rust, vertrouwen en continuïteit.

De afspraken die vooraf al logisch voelden, zijn met dit traject zorgvuldig vastgelegd. Dat gaf rust — voor Pascal, voor Swen en voor het familiebedrijf als geheel. De samenwerking met Adcorporate werd ervaren als vertrouwd: zakelijk waar nodig, persoonlijk waar het kan. Precies passend bij een nuchter familiebedrijf als Zwiers. Voor Zwiers betekent de toetreding van Swen vooral continuïteit. Vasthouden aan wat werkt, met vertrouwen in de volgende generatie.

Holst Dakbedekkingen bouwt verder onder de vleugels van HC Partners.

Een mooie start van het jaar: op 5 januari 2026 is Holst Dakbedekkingen officieel overgenomen door HC Partners. Met deze transactie is de continuïteit en verdere groei van het bedrijf voor de lange termijn gewaarborgd.



Van eenmanszaak naar gevestigde naam in de regio.

Holst Dakbedekkingen werd in 2007 opgericht door Edwin en Krista Holst en groeide in ruim 18 jaar uit van een eenmanszaak aan huis tot een VCA*-gecertificeerd dakdekkersbedrijf met circa 20 vakmensen. Sinds 2011 is het bedrijf officieel Wédéflex Established Dealer, wat de focus op kwaliteit en duurzame oplossingen onderstreept. Met een sterke marktpositie en een solide team ontstond de wens om de volgende stap te zetten: het borgen van continuïteit en het creëren van ruimte voor verdere ontwikkeling van de organisatie.

De transactie.

Per 5 januari 2026 heeft HC Partners alle activiteiten van Holst Dakbedekkingen overgenomen. Daarbij is bewust gekozen voor een partij die niet alleen financieel passend was, maar ook qua cultuur, visie en ondernemerschap aansluit bij het karakter van het bedrijf. Holst Dakbedekkingen VOF is daarbij omgezet in Holst Dakbedekkingen BV. De organisatie blijft gevestigd aan de Produktieweg 26 in Roden. Telefoonnummer, e-mailadressen, lopende contracten en werkwijze blijven ongewijzigd. Klanten kunnen blijven rekenen op dezelfde kwaliteit, betrokkenheid en noordelijke nuchterheid.

Over HC Partners.

HC Partners richt zich op het samenbrengen van sterke ondernemingen in omvangrijke en gefragmenteerde groeimarkten. Binnen hun aanpak staan het behoud van lokale cultuur en ondernemerschap centraal, terwijl synergie en kennisdeling tussen aangesloten bedrijven worden gestimuleerd.

De rol van Adcorporate Noord-Nederland.

Adcorporate Noord-Nederland begeleidde Edwin en Krista Holst van Holst Dakbedekkingen gedurende het gehele verkooptraject: van strategische positionering en benadering van potentiële partijen tot de onderhandelingen en afronding van de transactie. In nauwe samenwerking met HC Partners, waaronder Erik de Boer en Matthijs Haarman, is de overname succesvol gerealiseerd. Met deze overname is een solide basis gelegd voor verdere groei, terwijl de identiteit en kracht van Holst Dakbedekkingen behouden blijven. Edwin en Krista Holst starten hiermee een nieuw hoofdstuk.



Vijf valkuilen bij de (ver)koop van een bedrijf

De verkoop van een bedrijf is vaak een intensief traject. De focus ligt hierbij vaak op de koopprijs maar er komt meer bij kijken. Soms is de prijs laag, maar er zijn risico's dat de kosten toch hoger uitvallen. Zowel voor de verkoper als voor de koper. Wat zijn de grootste valkuilen?

Valkuil: denken dat een boekenonderzoek de verkoper vrijstelt van zijn plicht om proactief gebreken te melden. Transparantie over bekende risico's is essentieel om latere claims te voorkomen. Leg ook vast welke informatie is uitgewisseld.

1. Onduidelijkheid over wat precies wordt verkocht.

Bij een aandelentransactie wijzigt alleen de eigenaar van de rechtspersoon. De bezittingen en schulden blijven in de vennootschap. Bij een activatransactie moet per onderdeel (contracten, inventaris, intellectueel eigendom) worden bepaald over wat meegaat.

Valkuil: een slechte omschrijving van wat precies wordt overgedragen. Dat leidt tot discussies achteraf over bijvoorbeeld langlopende werkzaamheden of specifieke verplichtingen.

2. Onvoldoende of onduidelijke garanties.

Garanties zijn een kernonderdeel van de koopovereenkomst en zorgen voor een risicoverdeling. De verkoper verklaart bijvoorbeeld dat de jaarrekening klopt, dat er geen juridische procedures lopen of dat er geen zieke werknemers zijn.

Valkuil: te ruime, te beperkte of te vage garanties. Voor een koper zijn termen als 'naar beste weten' gevaarlijk, omdat dit het bewijzen lastiger maakt. Zorg dat de garanties concreet, controleerbaar en in balans met de koopsom zijn.

3. De balans tussen onderzoeks- en mededelingsplicht.

Bij bedrijfsovernames vindt meestal een boekenonderzoek (due diligence) plaats. Dit betekent alleen niet dat de verkoper achterover kan leunen. De verkoper heeft de plicht belangrijke informatie te melden. Doet hij dat niet, dan kan hij mogelijk aansprakelijk worden gesteld.

4. Onduidelijke prijsmechanismen.

De koopprijs bij een bedrijfsovername is meestal niet één vast bedrag. Vaak wordt gewerkt met een earn-out ('nabetaling') of correcties op basis van werkkapitaal of netto-schuld.

Valkuil: definities van begrippen als netto-schuld en werkkapitaal die op meerdere manieren uit te leggen zijn. Voorkom discussie hierover en werk met duidelijke definities, rekenvoorbeelden en een voorbeeldbalans.

5. Te weinig oog voor aansprakelijkheidsbeperkingen.

In overnamecontracten worden vrijwel altijd aansprakelijkheidsbeperkingen opgenomen, zoals een maximumbedrag (cap) of een drempelbedrag (basket).

Valkuil: geen uitzonderingen opnemen. Voor fundamentele garanties (zoals dat aandelen correct zijn uitgegeven) of als er sprake is van fraude of opzet van verkoper, gelden de aansprakelijkheidsbeperkingen niet. Stem dus de aansprakelijkheidsregeling af op de risico's die in het bedrijf zitten (gebleken uit het boekenonderzoek).

Conclusie.

Kijk bij onderhandelingen niet alleen naar de koopprijs. Ook garanties, prijsmechanismen en aansprakelijkheidsafspraken zijn uiteindelijk bepalend of de deal goed uitpakt.

Marleen van den Broek

HOOGLANDER

Neem vrijblijvend contact op.

Adcorporate.

Nederland

📍 Boekel
☎ 0492 37 0080
🌐 adcorporate.nl

Adcorporate.

Noord-Nederland

📍 Assen
☎ 088 050 2200
🌐 adcorporate.nl



Partner van Adcorporate.

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



Partner van Adcorporate.

📍 Waalwijk
☎ 041 667 5150
🌐 finccorporatefinance.nl



Partner van Adcorporate.

📍 Rotterdam
☎ 0858427700
🌐 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.

📍 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