



Van Keulen Techniek vond in een zachte verkoop ruimte voor continuïteit

Wat in 2016 begon als een samenwerking tussen twee vakmensen, groeide in tien jaar uit tot een technisch bedrijf dat staat. Vanuit Schijndel bouwden Tjeerd van Keulen en Frank Broeren Van Keulen Techniek uit tot een organisatie met zeventien medewerkers, vaste klanten en uitdagende renovatieprojecten binnen de utiliteit. Met die groei nam vooral de verantwoordelijkheid voor Frank als operationeel directeur toe. Dat zette hem aan het denken: hoe zorgen we ervoor dat het bedrijf kan blijven bestaan, zonder zelf in hetzelfde tempo door te moeten?

Frank Broeren: “De naam, de mensen, de klanten. Dat moest bij elkaar blijven.”

Samen met Adcorporate gingen Frank en Tjeerd op zoek naar een partij die paste. Niet alleen in cijfers, maar vooral in visie. “Voor mij was het belangrijk dat Van Keulen Techniek gewoon Van Keulen Techniek kon blijven,” zegt Frank. Geen harde overname, maar een zachte verkoop, waarin continuïteit zwaarder woog dan snelheid of de beste deal.

Vertrouwen en vakmanschap.

De basis van het bedrijf ligt bij Tjeerd van Keulen, die in 2010 begon als zzp'er. Enkele jaren later haakte Frank aan. Ze kenden elkaar al uit het werk, wisten wat ze aan elkaar hadden en gingen samen verder. Tjeerd buiten, in de techniek. Frank binnen, met klanten, projecten en groei. Juist die combinatie bleek sterk.

Van Keulen Techniek groeide uit tot een partij die vooral in bestaande bouw zijn plek vond. Renovaties, complexe omgevingen, werk dat vraagt om meedenken en schakelen. Geen bulkwerk, maar projecten waar vakmanschap en vertrouwen het verschil maken.

Frank noemt het kantoor van Paaspop in Schijndel als een project waar hij nog altijd met trots op terugkijkt. Een high-end omgeving met onder andere een bioscoop en luxe werkplekken. Ook de monumentale villa aan de Parklaan in Eindhoven springt eruit, waar techniek en historie elkaar moesten versterken. En dan waren er nog de kantoorpanden van ProRail, verspreid door het hele land.

Veel van dat werk kwam niet uit aanbestedingen, maar uit relaties. Vertrouwen dat zich opbouwt en nieuwe opdrachten oplevert.

Wanneer werk en privé door elkaar gaan lopen.

Met de groei groeide ook de druk. Vooral voor Frank, die naast het ondernemerschap veel verantwoordelijkheid droeg in de dagelijkse operatie. Lange werkweken werden normaal en werk en privé liepen steeds meer door elkaar, mede door het kantoor aan huis.

“Als we niks zouden veranderen, gingen we zo door,” zegt Frank. “En dat wilde ik niet.”

De wens om te verkopen kwam niet voort uit twijfel. Juist omdat het goed liep, wilden ze het goed regelen voor de toekomst. De overgang moest voelen als een logisch vervolg, niet als een breuk.

Niet alleen kijken naar cijfers.

Via hun netwerk kwamen ze in contact met Adcorporate. Wat hen aansprak, was dat het traject niet begon bij de vraag wie zou willen kopen, maar bij wat voor hen belangrijk was. Waar sta je als bedrijf? Wat zoek je? Wat past erbij?

Van Keulen Techniek werd vervolgens anoniem in de markt gezet, waarna meerdere geïnteresseerde partijen zich meldden. Ze spraken met een selectie, waarbij vooral het gevoel telde. “Ik wilde weten: wie zit er tegenover me? Hoe kijken zij naar ons bedrijf? Want daar ga je straks mee verder.”

Adcorporate begeleidde, filterde en hield scherp welke partijen echt pasten. Frank en Tjeerd bleven zelf aan het roer, terwijl Adcorporate zorgde voor overzicht en vertrouwen in de keuzes.

Houvast in een intensief traject.

Naarmate het traject vorderde, werd duidelijk hoeveel er komt kijken bij een overname. Het boekenonderzoek bracht een stroom aan vragen met zich mee over personeel, contracten, materieel en cijfers.

Frank: “Er komt echt veel op je af. Meer dan je vooraf denkt.”

Juist in die fase gaf de begeleiding houvast. “Het is fijn als er iemand naast je staat die weet hoe het werkt. Dat geeft rust.”

Een keuze die blijft kloppen.

Uiteindelijk kwam Technische Partners naar voren als de partij waarbij alles samenkwam. Niet alleen in het voorstel, maar vooral in visie en samenwerking. Er was ruimte om te behouden wat Van Keulen Techniek sterk maakt: de naam, het team en de manier van werken.

Sinds de overname is er het nodige veranderd. Er is een nieuwe locatie, de structuur is anders en verantwoordelijkheden verschuiven. In de kern is het bedrijf hetzelfde gebleven. Het team staat er nog, de projecten lopen door en beide compagnons blijven betrokken.

Voor Van Keulen Techniek betekent dat continuïteit. Voor Frank en Tjeerd betekent het ruimte: minder uren, meer balans en meer afstand tot de dagelijkse druk.



Tip van Frank

“Begin op tijd en onderschat het niet. Er komt veel meer bij kijken dan je denkt. Maar als je het goed aanpakt, geeft het uiteindelijk vooral rust.”



Private equity uitgelegd: niet langer alleen voor miljonairs

Private equity had jarenlang een duidelijke doelgroep: institutionele beleggers. Pensioenfondsen, verzekeraars en family offices met diepe zakken, toegang tot de juiste netwerken en teams vol analisten. Als particulier stond je aan de zijlijn, maar dat is verledentijd. Private equity platform Altix neemt ons mee in een wereld die lang gesloten bleef. In dit artikel vertellen ze in heldere taal wat private equity precies is, welke kansen en risico's het met zich meebrengt en waarom investeren ook interessant is voor particuliere investeerders.

Wat is private equity eigenlijk?

Private equity betekent investeren in bedrijven die niet op de beurs genoteerd zijn. In plaats van aandelen kopen via een app, investeer je in ondernemingen die vaak nog volop in ontwikkeling zijn. Denk aan snelgroeiende bedrijven in technologie of gezondheidszorg, of aan solide familiebedrijven die willen opschalen. Dit is waar de nieuwe Netflix, Coolblue en Action hun groei vinden. Je wordt via een fonds indirect mede-eigenaar, en deelt mee in zowel de risico's als de groeipotentie. Private equity fondsen verzamelen kapitaal van investeerders en gebruiken dat om belangen te nemen in meerdere bedrijven. Ze helpen die bedrijven groeien, bijvoorbeeld via digitalisering, overnames of internationale uitbreiding. Na gemiddeld 5 tot 7 jaar verkopen ze hun belang weer, met als doel waardecreatie. Die aanpak vraagt om visie, geduld en betrokkenheid. En dat is precies waarom private equity, mits goed uitgevoerd, zo krachtig is.

Wat maakt het interessant?

Met private equity investeer je in bedrijven die relevant zijn voor de toekomst. In tegenstelling tot de publieke markt, draait private equity niet om dagkoersen. Het gaat om betrokkenheid, langetermijndoelen en actief ondernemerschap. De fondsmanagers werken vaak jarenlang intensief samen met de bedrijven waarin ze investeren. Dat leidt vaak tot betere prestaties én aantrekkelijker rendement. Ook biedt private equity toegang tot bedrijven die normaal niet bereikbaar zijn voor particuliere beleggers.

De meeste bedrijven wereldwijd zijn immers niet beursgenoteerd. Via private equity krijg je daar toch toegang toe, mits je een manier vindt om mee te doen. Daarover later meer.

Rendement begint bij selectie.

Een belangrijk kenmerk van private equity is dat rendement sterk afhankelijk is van fondsselectie. De verschillen tussen fondsen zijn groot. Waar topfondsen jaarlijks rendementen van rond de 24 procent of meer kunnen realiseren, blijven minder sterke fondsen soms steken rond de 8 procent. Tegelijkertijd blijkt consistente topprestatie zeldzaam. Onderzoek laat zien dat slechts een beperkt deel van de fondsen die tot de best presterende groep behoren, die positie in een volgend fonds weet vast te houden. Anders gezegd: een goed track record is geen garantie voor herhaling. Juist daarom is zorgvuldige selectie en analyse essentieel.



Welke risico's brengt private equity?

Private equity is geen belegging voor de korte termijn. Je kapitaal zit vaak 10 tot 12 jaar vast. Er is geen dagelijkse waardering, geen knop om met één klik uit te stappen. Ook starten uitkeringen meestal pas na een aantal jaar.

Daarom is spreiding cruciaal, net als zorgvuldige selectie. Bij Altix doen ze dat via een zogeheten fund-of-funds structuur. Voor de portfoliofondsen selecteren ze 8 tot 10 private equity fondsen die op hun beurt weer investeren in tientallen bedrijven. Zo bouw je als belegger automatisch een brede portefeuille op, zonder zelf alles uit te hoeven zoeken. Private equity past bij beleggers die bereid zijn langer te wachten op resultaat en die begrijpen dat waardecreatie tijd kost. Het is géén alternatief voor een spaarrekening, maar wel een kansrijke aanvulling op een bredere beleggingsportefeuille. Zeker in een tijd waarin traditionele markten onder druk staan en veel groeiende bedrijven buiten de beurs opereren.

Een ouderwetse wereld?

Toch zagen ze bij Altix dat de wereld van private equity nog moeilijk toegankelijk is en vooral is ingericht op institutionele insiders. De drempels om te investeren in private equity zijn hoog: vaak moet je minimaal enkele miljoenen meenemen om überhaupt mee te mogen doen. De werkwijze is bovendien onnodig complex, met juridische structuren, kapitaaloproepen en documentatie waar je zonder

ervaring moeilijk doorheen komt. Veel beleggers hebben daardoor weinig zicht op de onderliggende fondsen: wie zit erachter, waarin wordt precies geïnvesteerd en wat is de strategie? Daarbovenop zijn de kostenstructuren vaak ondoorzichtig, met verborgen fees en winstdelingen die pas later zichtbaar worden. En digitalisering? Die beperkt zich meestal tot een Excel-sheet per kwartaal.

Volgens Altix is het tijd voor anders.

Bij Altix maken ze private equity daarom begrijpelijk en toegankelijk voor meer mensen. De meerderheid van het team heeft jarenlang bij private equity fondsen gewerkt, dus weten ze precies hoe het werkt en hoe ze het helder kunnen uitleggen aan anderen. Met behulp van digitale technologie brengen ze geld van individuele investeerders samen. Dat geld spreiden ze vervolgens over verschillende door ons op de inhoud geselecteerde private equity fondsen. Dat is de veiligheid van spreiding gecombineerd met de kansen die private equity biedt. En ze rekenen daarvoor gewoon transparante fees. Geen vage verdienmodellen dus.

Zo creëren ze voor investeerders een begrijpelijke alternatieve investeringscategorie, naast beleggen op de beurs of vastgoed.

altix



“Testament en levenstestament: grip houden op uw vermogen, familie en onderneming”

Vermogende particulieren en ondernemers zijn zuinig op wat zij hebben opgebouwd en hechten er daarom veel waarde aan dat hun vermogen en onderneming goed worden beheerd wanneer zij daar zelf niet meer toe in staat zijn. Voor hen zijn een testament en levenstestament dan ook belangrijk.

Een testament is een notariële akte waarin iemand vastlegt wat er na diens overlijden met de nalatenschap moet gebeuren. Een levenstestament is een notariële akte waarin iemand vastlegt wie tijdens diens leven namens hem of haar beslissingen mag nemen als hij of zij dat zelf niet meer kan of wil. Het levenstestament kan direct ingaan, of pas nadat een arts wilsonbekwaamheid heeft vastgesteld. Een testament treedt pas in werking als iemand is overleden.

Tijdige vastlegging in een levenstestament en testament kan veel onzekerheid en discussie in de familie voorkomen. Aan de hand van een fictieve situatie met de ondernemer meneer Groen (gehuwd, twee kinderen) met aandelen in het familiebedrijf en privévermogen ga ik in op de gevolgen van het ontbreken van deze documenten en welke meerwaarde zij juist bieden.

Wanneer er geen levenstestament is, kan de familie van meneer Groen niet automatisch namens hem optreden zodra hij zijn belangen niet meer zelf kan behartigen. In de praktijk leidt dat geregeld tot een verzoek aan de rechter tot onderbewindstelling. De rechter benoemt dan een bewindvoerder. Hierbij kan de rechter rekening houden met de voorkeur van de familie, maar ook een externe partij van buiten de familie benoemen.

Een ander nadeel is dat de bewindvoerder onder toezicht staat en niet zomaar iedere handeling mag verrichten. Bijvoorbeeld het doen van schenkingen namens meneer Groen. Dat is doorgaans enkel toegestaan als dit past binnen een bestaande schenkingstraditie, wat de mogelijkheden beperkt. Ook mag een bewindvoerder maximaal defensief beleggen, tenzij de rechter hier een uitzondering op maakt.

In een levenstestament kan meneer Groen zelf het beleggingsbeleid vaststellen. Voor het familiebedrijf zijn de statuten leidend. Als in de statuten is geregeld dat de aandeelhoudersvergadering een nieuwe bestuurder moet benoemen, is het belangrijk dat het levenstestament de gevolmachtigde rechtigt om namens de aandeelhouder te handelen.

Als meneer Groen overlijdt zonder testament is de keuzeruimte beperkt en bepaalt het wettelijke erfrecht de erfgenamen. De echtgenote en kinderen van meneer Groen erven elk een gelijk deel, maar de kinderen krijgen hun deel als vordering op hun moeder die in basis pas opeisbaar is wanneer hun moeder overlijdt. Meneer Groen kan hiervan afwijken met een testament opgesteld door de notaris. Zo kan hij ervoor zorgen dat bij zijn overlijden de fiscaal aantrekkelijke bedrijfsopvolgingsregeling kan worden toegepast. Maar ook legaten voor de kleinkinderen, het benoemen van een executeur, het opnemen van een uitsluitingsclausule, etc.

Samengevat doet de ondernemer er goed aan tijdig de situatie bij wilsonbekwaamheid en overlijden te regelen. Niet iets waar je graag aan denkt, maar wel verstandig is. Alvorens de notaris een testament of levenstestament kan opstellen, is het goed om de wensen en fiscale en civiele mogelijkheden te inventariseren. Uw fiscalist en/of private banker denkt graag met u mee, omdat die uw persoonlijke situatie goed kent.

Natascha Schipperheyn
Private Banker Van Lanschot Kempen

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.

- 📍 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.

