



STRATEGISCHE ONTVLECHTING...

*Het klinkt ingewikkeld... en dat is het ook!
(Echter niet voor JM Corporate Finance)*

In 2003 kocht het bedrijf Secur Group het merk TymproHearing Protection. Tympro otoplastieken zijn zeer geavanceerde gehoorbeschermers, die het geluid dempen, maar de structuur bewaren, waardoor geluid beter waargenomen kan worden, zonder dat de gebruiker gehoorbeschadiging oploopt.



Door deze aankoop ontstond er een verdeling in de organisatie van enerzijds het handelsbedrijf en anderzijds de productie-unit met een merkproduct (Tympro). In 2009 kwamen de twee compagnons op het idee om het bedrijf uiteindelijk op te splitsen en daarmee de ontwikkeling

“Dit alles vond begin dit jaar plaats en zoals we allemaal wel weten, waren de banken toen niet happig op het verstrekken van leningen.”

van de twee takken te stimuleren. Maar hoe pak je zoiets nou aan? Mede aandeelhouder Jurgen Winde, de man die Tympro wilde voortzetten en zich dus wilde afscheiden van het bestaande bedrijf, nam een wijs besluit. Hij nam corporate finance specialist Drs. Jan van Wijngaarden van JM Corporate Finance een jaar geleden in de arm om de transactie te begeleiden. Jan van Wijngaarden: ‘De opsplitsing was een terechte en slimme beslissing van beide partijen. Echter, de twee takken van het bestaande bedrijf waren nogal met elkaar verweven. Je kunt hier dus spreken over een strategische ontvlechting. Omdat

Secur distributeur van Tympro zou blijven, was het in dit geval ook van belang dat beide partijen na de opsplitsing nog door één deur zouden kunnen.’

Het proces voor JM Corporate Finance

‘Zoals meestal in dit soort situaties zijn wij het proces begonnen met een quick scan due diligence onderzoek, het zogenaamde boekenonderzoek, waarin naar voren komt wat er allemaal in de BV zit en met welke risico’s we te maken hebben. Alle aandachtspunten worden dan op een rij gezet en daarmee wordt de onderhandeling onderbouwd en gestart. Vervolgens hebben we een financieel memorandum geschreven, waarmee we samen met Jurgen Winde op zoek zijn gegaan naar financieringsmogelijkheden. Dit alles vond begin dit jaar plaats en zoals we allemaal wel weten, waren de banken toen niet happig op het verstrekken van leningen. Mede door die ontwikkeling is er echter een nieuwe markt van financiële partijen ontstaan die zich op het MKB richten, de kleinere factoringmaatschappijen. Dit zijn hands-on financieringsmaatschappijen die niet noodzakelijk verbonden zijn aan een bank en flexibele kredietfaciliteiten kunnen verstrekken aan het MKB, gebaseerd op verwachte werkkapitaalontwikkelingen. Met de onderzoeken die wij al hadden gedaan en de cijfers die we konden voorleggen, was de financiering vrij snel

rond, evenals de onderhandelingen en de juridische overdracht.’

Het proces voor Tympro

Jurgen Winde: ‘Mij werd tijdens het proces als het ware een spiegel voorgehouden. Er wordt tactisch, juridisch en financieel naar het bedrijf gekeken, maar er zijn ook aspecten op het emotionele vlak die van belang zijn. Je kunt zelf nooit van tevoren bedenken wat er allemaal op je af gaat komen. Een kritische blik van een adviseur kan daarbij erg helpen. De onderhandelingen zijn zeer goed verlopen en alle betrokken partijen zijn content met de afloop. Gedurende het gehele proces heb ik het volste vertrouwen gehad en dat is een zeer prettig gevoel! Op 30 juni 2014 zijn de handtekeningen gezet en sindsdien kunnen zowel ik als mijn voormalig compagnon de focus leggen op onze eigen bedrijven!’

JM Corporate Finance

Heusing 12
Breda
Tel. 076-8870001
info@jmpartners.nl
www.jmcorporateline.nl

Jan van Wijngaarden
06-53229496
jvw@jmpartners.nl