



# BEDRIJF VERKOPEN?

v.l.n.r. Bart Koreman, Jan van Wijngaarden en Rob Wijlaars

*De tijd is rijp om je kans te grijpen!*

De crisis is aan het voorbijgaan en gelukkig zien veel ondernemers hun bedrijf weer opbloeien. De corporate finance specialisten van JM Corporate Finance zagen na de zomer van 2015 al een duidelijke stijging in het aantal verkooptrajecten. Niet zo gek, want met het zicht op een verbeterende economie wordt het verkopen van een bedrijf weer aantrekkelijk.

‘De stijging in het aantal verkooptrajecten dat wij begeleiden heeft uiteraard te maken met de aantrekkende economie. We weten dat veel van onze klanten in het MKB hun kans hebben afgewacht.’ Aldus corporate finance specialist en partner Drs. Jan van Wijngaarden. ‘Tijdens de crisis waren er weinig kopers, was het risico voor de koper hoog en daardoor de waarde van een onderneming relatief laag. De verkoopprijzen zijn op dit moment nog niet zo hoog als voor de crisis, maar stijgen nog steeds. Voor ondernemers met verkoopplannen is het dus van belang dat ze hun bedrijf verkoopklaar maken en de slimste manier om dat te doen is door een corporate finance specialist in de

arm te nemen. Om een transactie goed te laten verlopen en het hoogst mogelijke resultaat te bereiken, moet je op tijd aan het verkooptraject beginnen. De tijd is daar nu rijp voor, dus ondernemers, pak je kans.’

## **Specialist in (inter)nationale transacties**

JM Corporate Finance werkt op dit moment aan 20 lopende (verkoop)trajecten met meer dan 10 ervaren adviseurs inclusief flexibele schil. Een derde van deze trajecten is internationaal. Jan van Wijngaarden: ‘Buitenlandse ondernemingen zijn op dit moment zeer geïnteresseerd in Europese, maar met name ook Nederlandse bedrijven. Daarnaast zien we veel jonge Nederlandse ondernemers die zich strategisch willen aansluiten bij grotere partijen. Wij staan deze ondernemers niet alleen bij tijdens de onderhandelingen, maar ook in het voortraject. Gedegen boekenonderzoek is daar een onderdeel van, maar bij een verkooptraject komt veel meer kijken dan dat. JM Corporate Finance heeft de expertise, de contacten en de ervaring





in huis om een internationale transactie tot een goed einde te brengen. Wij zijn aangesloten bij de IAPA, een wereldwijd netwerk van onafhankelijke accountants en corporate finance specialisten. Een toegevoegde waarde voor ondernemers die op zoek zijn naar een goede adviseur.'

### Meer kennis, expertise en ervaring

'Nog regelmatig horen wij over verkooptransacties die niet naar wens zijn verlopen, waarbij het beoogde resultaat niet is behaald of de contracten niet aan de wens voldoen', geeft senior adviseur Bart Koreman aan. 'Eeuwig zonde en vooral toe te schrijven aan het feit dat er nogal eens wat valt aan te merken op de MKB-kennis bij de "Big 4" in de accountancywereld en diverse zelfstandige adviseurs op dit terrein. Het op een juiste manier begeleiden van een verkoop- dan wel kooptraject vergt gewoonweg brede kennis, expertise en ervaring. JM Corporate Finance heeft naast corporate finance specialisten ook fiscalisten en juristen in haar netwerk die weten hoe ze met dit bijltje moeten hakken. Daarnaast weten wij uit ervaring dat een dergelijk traject ook vaak gepaard gaat met emotie. Dat zijn allemaal aspecten die van belang zijn en die moeten worden meegenomen in het grote geheel.'

### Goede prijskwaliteitverhouding

'Nog te vaak horen we dat men denkt dat het in de arm nemen van een corporate finance specialist (te) duur is. Laat ik dit

meteen uit de wereld helpen, dit is niet zo! Sterker nog, in vergelijking met veel concurrenten bieden wij Low Total Cost & High Quality. Klant, accountant en corporate finance specialist werken in het traject nauw samen om zo tot een optimale deal te komen hetgeen tevens de efficiency bevordert. Op deze wijze kunnen de kosten in de hand worden gehouden en bovendien is het ons streven dat onze begeleiding altijd meerwaarde moet opleveren voor de klant.'

### Doen wat je moet doen

'Daarnaast is onze werkwijze pragmatisch', motiveert Bart Koreman. 'Wij slaan onze klanten niet om de oren met 80-pagina's tellende, voor hen doorgaans onleesbare rapporten. Ook wordt onze klanten niet allereerst een opdrachtcontract onder de neus geschoven. We kijken wat de wensen zijn en vervolgens hoe we daar het beste aan kunnen voldoen. Geen wollige taal, geen onbegrijpelijke rapporten en geen onnodige handelingen. Goed onderzoek, vakkundig advies, maatwerk, duidelijkheid en een persoonlijke begeleiding is wat wij wél bieden en uit onze staat van dienst blijkt, dat dit altijd tot een goed resultaat leidt.'

### Alle lijken uit de kast

In de talloze overnames die de specialisten van JM Corporate Finance hebben begeleid, zijn er al heel wat spreekwoordelijke lijken uit de kast gekomen. Op fiscaal, arbeidsrechtelijk of milieugebied bijvoorbeeld. Jan van Wijngaarden: 'Daar heb je ervaring voor

nodig. Wij werken oplossingsgericht. Soms houdt dat in dat je bepaalde zaken moet loskoppelen om tot het gewenste resultaat te komen. Uit zien te vinden waar de onderhandeling op stuk zou kunnen lopen en dat aanpakken. Wij stellen onze klanten steevast de vraag: Wat is voor jou een goede deal? Voor de een is dat de hoofdprijs, voor de ander een blijvende betrokkenheid bij de onderneming. Rustig blijven, alles eruit halen en stevig en goed onderbouwd de onderhandeling ingaan. Daarvoor maakt een slimme ondernemer gebruik van een professionele corporate finance specialist die de taal spreekt van het MKB. Maak eens een vrijblijvende afspraak met ons team.'

*'Nog te vaak horen we dat men denkt dat het in de arm nemen van een corporate finance specialist (te) duur is. Laat ik dit meteen uit de wereld helpen, dit is niet zo!'*



### JM Corporate Finance B.V.

Heusing 12  
Breda  
Tel. 076 – 887 00 01  
Mob. 06 – 53 22 94 96  
info@jmpartners.nl  
www.jmcorporatefinance.nl