



JM CORPORATE FINANCE

*Klaar voor de toekomst
(ook die van uw bedrijf)!*

JM Corporate Finance werd in 2009 opgericht en heeft in de loop der jaren al talloze overnames, due diligence onderzoeken en adviestrajecten succesvol afgerond. Daarbij hebben de corporate finance adviseurs steeds de bewegingen en veranderingen in de markt nauwlettend in de gaten gehouden. In de zomer van dit jaar verhuisde het kantoor naar een nieuwe locatie in Breda.

Drs. Jan van Wijngaarden: 'Het MKB heeft roerige jaren achter de rug. En voor veel ondernemers zijn dit nog steeds spannende tijden. De crisis mag dan officieel ten einde zijn, de markt is nog lang niet zoals deze was. Waar vroeger een onderneming een waarde had van 10 keer de nettowinst, heeft het nu nog een waarde 3 tot 6 keer de nettowinst. En bij 6 keer hebben we het over de echte pareltjes. Wij vermoeden dat dit wel iets gaat stijgen, maar nooit meer zo wordt als voorheen.'

'Ondanks de tegenslagen die de markt te verwerken heeft gehad, weten wij uit ervaring dat het MKB gewoon doorgaat. Dat is een mooi gegeven.'



JM Corporate Finance

Heusing 12
Breda
Tel. 076-887 00 01
info@jmpartners.nl
www.jmcorporatefinance.nl

Jan van Wijngaarden
Tel. 06-53229496
jvw@jmpartners.nl

Meebewegen

'Dat betekent dus dat ondernemers hard moeten trekken aan hun bedrijf, maar ook dat ze mee moeten gaan met de tijd waarin we nu leven. Er zijn veel dingen veranderd en de ondernemers die op termijn nog een redelijk pensioen uit hun bedrijf willen halen, of gewoonweg willen blijven overleven, zullen daar tijdig bedrijfsmatig maatregelen voor moeten treffen. "Out-of-the-box" denken is een must geworden. Daarnaast is het voor starters of ondernemers die een bedrijf willen overnemen, van belang dat er een perfect plan ligt en het over te nemen bedrijf goed wordt doorgelicht. En dan heb je ook nog het probleem van de financiering, want de banken zijn daar nog steeds niet scheutig in.'



Vooruit denken

'Ondanks de tegenslagen die de markt te verwerken heeft gehad, weten wij uit ervaring dat het MKB gewoon doorgaat. Dat is een mooi gegeven. Slimme ondernemers denken echter wel vooruit, zorgen ervoor dat hun bedrijf gezond is en dat het in de toekomst verkoopklaar is. En juist deze ondernemers staan wij bij in dat traject. De diensten die wij verlenen zijn o.a. een due diligence (boekenonderzoek), management buy out/in begeleiding, aandelenwaardering, strategische heroriëntatie en corporate recovery (winstverbetering). Maar wij staan ondernemers ook bij in het vinden van een alternatief wanneer de banken niet willen financieren.'

Focus en wees kritisch

'Wat voor iedere ondernemer van belang is, is dat hij/zij weet wat de USP's (unique selling points) van het bedrijf zijn. Wat wij regelmatig meemaken is dat een ondernemer geen overzicht meer heeft in zijn bedrijf. Hij constateert dat er iets niet goed gaat, maar kan niet aanwijzen wat dat dan is. Dan betrekken ze ons erbij. Wij doen een onderzoek en bekijken de verschillende aspecten die van invloed zijn op de omzet, winst en waarde van een bedrijf. Dat kan aan van alles liggen. Contracten, personeel, cash flow management, openingstijden, assortiment of productlijn, noem maar op. Wat wij tegen ondernemers willen zeggen is: focus, wees kritisch en durf keuzes te



maken! Soms komen ondernemers pas bij ons, als het water hen aan de lippen staat en in sommige gevallen is het dan helaas te laat, maar dikwijls kunnen we een manier bedenken om een faillissement te voorkomen of juist een doorstart te maken.'

Hand in eigen boezem

'Veranderingen en bewegingen zijn er dus juist om op in te spelen. Wij doen dat zelf ook. Zo hebben we afgelopen zomer gekozen voor de verhuizing naar een ander kantoor en zal onze nieuwe website op 1 januari aanstaande "live" gaan. Een kantoor derhalve dat zelfstandig staat en

groeimogelijkheden heeft. In januari 2014 wordt ons team bovendien uitgebreid met nog een senior corporate finance adviseur, zodat we in de toekomst nog sterker staan en een brede kwaliteit kunnen bieden. Inmiddels zijn we met meer dan 10 werknemers, inclusief uiteraard de bekende flexibele schil. En we weten wat onze USP's zijn...

Allereerst is dat de expertise en ervaring van het gehele team. Vervolgens is het ons beleid om duidelijk en kritisch te zijn. Komt hier iemand binnen met een plan dat niet realiseerbaar is, dan zeggen wij dat ook direct. We laten er niet een hele periode van onderzoeken (en facturen) overheen gaan,

om de boodschap dan alsnog te melden. Wel gaan we desgewenst op zoek naar alternatieven. Wij zijn oplossingsgericht en weten hoe het werkt. Bovendien zijn wij ten opzichte van andere kantoren betaalbaar en komen wij snel to the point, zonder afbreuk te doen aan de gewenste kwaliteit. Als adviseur moet je ook durven adviseren!'

'Ja, wij zijn ook klaar voor de tijd die gaat komen en mogen gelukkig nog heel veel ondernemers helpen dit ook te worden. Sterker nog: ondernemers mogen altijd een afspraak maken voor een vrijblijvend gesprek. Elke opdracht is voor ons weer een uitdaging!'