

JM CORPORATE FINANCE

Een praktijkvoorbeeld van een succesvolle bedrijfsovername



Hans Lodewijks besloot zo'n tweeënhalf jaar geleden, een bedrijf over te nemen. Om dit te doen, nam hij een expert in handen. Iemand voor wie bedrijfsovernames aan de orde van de dag zijn. Jan van Wijngaarden. Corporate finance specialist en partner bij JM Corporate Finance.

Nee, nee, ja

Bij een bedrijfsovername komt veel kijken. Financiële, juridische, fiscale, maar ook emotionele aspecten gaan hiermee gepaard. En zo kwam het dat Jan van Wijngaarden en Hans Lodewijks samen aan de slag gingen met de bedrijfsovername van een bedrijf dat uiteindelijk niet is overgenomen. Sterker nog, het tweede bedrijf waar Jan van Wijngaarden zich in opdracht van Hans Lodewijks over boog, werd ook niet overgenomen. Pas bij het derde bedrijf werd het contract getekend.

'Ook al gaat het om de overname van een klein bedrijf, een gedegen onderzoek is van groot belang.'

Klassiek voorbeeld

Jan van Wijngaarden: 'Het eerste bedrijf is een klassiek voorbeeld van hoe het mis kan gaan. Ook al gaat het om de overname van een klein bedrijf, een gedegen onderzoek is van groot belang. Door een goede Letter of Intent en een gedegen

due diligence zijn we erachter gekomen dat de laatste actuele cijfers en prognoses heel anders waren dan ons initieel was medegedeeld. De vraagprijs was hierdoor niet reëel. Ook bij het tweede bedrijf concludeerden we dat een overname niet was aan te bevelen. Prognoses die niet klopten, cijfers die niet beschikbaar waren en het missen van een goede structuur in het bedrijf, deden ons beslissen dat ook hier de prijs niet reëel was.'

Realiteitszin

In de tussentijd kwam het derde bedrijf in zicht. In maart 2010 waren de eerste gesprekken met de verkopende partij. 'Toch is pas in maart 2011 tot overname overgegaan', aldus Jan van Wijngaarden. 'Onderhandelingen over de vorm van overname en een realistische kijk op de prijs waren belangrijke onderdelen van dit proces. Wat we bij veel verkopende partijen zien, is dat de realiteitszin niet klopt. Zij kijken nog naar de waardering van een aantal jaren geleden, voor de crisis, en staan niet stil bij de economische werkelijkheid. Hadden zij op tijd een goede adviseur in de arm genomen, dan waren zij wellicht in een eerder stadium hierop geattendeerd.'



Emotie

Een bijkomend aspect, waar veel (familie)bedrijven vaak geen rekening mee houden, is de emotie die een bedrijfsovername met zich meebrengt. De objectiviteit komt hierdoor vaak in het geding. Jan van Wijngaarden: 'Daarom is het belangrijk een Letter of Intent op te stellen. In zo'n "voorlopig koopcontract" worden aspecten als overnamestructuur, prijs, betrokkenheid verkoper, garanties, tijdspad etc. opgenomen. Wanneer alles op papier wordt gezet, neemt de verkopende partij ook vaak een adviseur in de arm, het begint dan immers echt serieus te worden. Dit voorkomt dat er achteraf vervelende verrassingen ontstaan. Alle afspraken goed op papier zetten, zorgt dan voor een veilige en gezonde overname.'

'Ik ben zeer content met de werkwijze van de JM adviseurs.

Zij hebben me behoed voor heel vervelende dingen.'

Tijd kan een voordeel zijn

Inmiddels is Hans Lodewijks dus sinds maart 2011 de nieuwe eigenaar van Van Stee BV. Een bedrijf in lasersnijden. De bestaande 2 medewerkers heeft hij overgenomen en 2 nieuwe medewerkers zijn reeds aangesteld. 'Ik ben zeer content met de werkwijze van Jan van Wijngaarden en Michiel Martin. Zij hebben me behoed voor heel vervelende dingen. Ik kan me nu volledig op mijn nieuwe bedrijf focussen.

Het heeft wat langer geduurd dan ik aanvankelijk had verwacht, maar ik weet dat mij een hoop ellende bespaard is gebleven, door de eerste twee overnames af te ketsen. Tijd is niet altijd een nadeel, zo blijkt wel weer. Het kost nu eenmaal tijd om alle risico's te bekijken, prognoses te maken en tot een reële prijs te komen. Ja, ik ben uitermate tevreden over de kordate werkwijze van de adviseurs van JM Corporate Finance. En ik heb bovendien ook veel geleerd van dit overnameproces,' aldus Hans Lodewijks.

Tekst: Myranda Heres



Strategische overnamegesprekken; v.l.n.r. Jan van Wijngaarden, Hans Lodewijks en Michiel Martin



JM Corporate Finance

Van de Reijtstraat 49
Breda
Tel. 076 - 887 00 01
info@jmpartners.nl
www.jmcorporatefinance.nl

Jan van Wijngaarden

06-53229496
jvw@jmpartners.nl

Frank van Berkel

06-28975046
fvb@jmpartners.nl

Michiel Martin

06-20131718
mm@jmpartners.nl

Van Stee BV

Belder 10
Roosendaal
Tel. 0165 - 56 07 44
vansteebv@cs.com
www.vansteebv.nl