



JM CORPORATE FINANCE

Partner bij bedrijfsoverdracht

Geert en Marië van den Wildenberg kunnen met een gerust hart in hun camper stappen. De bedrijfsoverdracht van Kind Centrum De Korveltuin is tot op de laatste punt en komma naar volle tevredenheid afgerond. "We zijn blij dat we Jan van Wijngaarden en zijn Team van JM Corporate Finance ingeschakeld hebben bij de verkoop. Er komt toch veel meer bij kijken dan je denkt. We hadden zelf al een koper gevonden, maar dan begint het eigenlijk pas!"

Het ondernemen zit bij het enthousiaste koppel in het bloed. Gedreven door het bieden van de juiste en gespecialiseerde zorg begint Marië in 2004 haar eigen bedrijf JuniorCare. Inmiddels uitgegroeid tot een middelgrote zorgorganisatie met ambulante behandeling en begeleiding voor mensen met autisme en aanverwante problematieken. En het lijkt alsof het zo moet zijn in 2010. Het door haar zus opgerichte kinderdagverblijf is op zoek naar een nieuwe eigenaar en de destijds werkzame directeur bij JuniorCare heeft ruimte om

zijn takenpakket uit te breiden. "De overname van De Korveltuin gebeurde nog net niet op de achterkant van een bierviltje, maar het was een soepele overname binnen de familiekring. Na de overname is de directie in eerste instantie uitbesteed. Vanaf 2017 zijn zowel Geert als ik ons met de dagelijkse gang van zaken bezig gaan houden. Er waren de nodige veranderingen binnen de wet- en regelgeving in de branche en wij hebben ons ingezet om De Korveltuin op alle vlakken naar een hoger niveau te tillen. Met als uitgangspunt een

JM Corporate Finance B.V.

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

f JM Corporate Finance



prettige omgeving te creëren waarin kinderen kunnen groeien en tot bloei kunnen komen. Na het aannemen van een nieuwe locatiemanager kwam er rust maar werd het voor ons ook snel duidelijk dat (mede door gezondheidsredenen) hier niet onze toekomst lag. De plannen voor de verkoop werden gemaakt.”

Zorgvuldig

“Wanneer je dan de keus maakt om je ‘kindje’, want zo voelt het toch, te gaan verkopen moet dit wel aan een partij zijn waar je je goed bij voelt. Dat stond voor ons voorop.” vult Geert aan. We zijn zelf in contact gekomen met een aantal geïnteresseerden kopers. Daarbij zijn we niet in zee gegaan met een organisatie die puur voor de profit ging. Bij Johan van Gompel ontdekten we dezelfde missie en visie, die hij ook in zijn bedrijf De Teddybeer, actief in Tilburg, onderschrijft. Na de eerste kennismaking met Johan hebben we de expertise van JM Corporate Finance ingeschakeld. En blij toe!”

Advies en begeleiding

Jan van Wijngaarden partner bij JM Corporate Finance: “Dat is goed te horen! Na zoveel jaren ervaring weet ik ook dat het om meerdere redenen beter is om niet zelf je eigen bedrijf te willen verkopen. Alleen

de onderhandeling over de prijs is al ingewikkeld; maar voordat je zover bent, gaat er al het nodige aan vooraf. De potentiële koper wil in eerste instantie een informatiememorandum, daar zorgen wij dan voor, uiteraard nadat een geheimhoudingsverklaring is getekend. Vervolgens een ‘letter of intent’, zodat partijen gedwongen worden om goed na te denken over de hoofdlijnen van de transactie. Wij begeleiden de verkopers stap voor stap. Ook het daaropvolgende boekenonderzoek kost altijd meer tijd dan verwacht. Tenslotte het opmaken van de contracten; dit gebeurt in nauwe samenwerking met een juridische expert uit ons netwerk.”

Volhouden

Zowel Mariëk als Geert geven aan dat er momenten zijn geweest dat ze de handdoek in de ring wilden gooien. Mariëk: “Een zwangerschap en bevalling zijn wat mij betreft simpeler dan een bedrijfsoverdracht! Zonder Jan en zijn team van specialisten waren we er zelf niet aan uitgekomen. De laatste dagen is alles op alles gezet om het af te ronden. Complimenten voor de doortastendheid en nauwkeurige manier van werken van het JM Team. Voor ons breekt er nu een rustigere periode aan. Niets doen zit niet in onze aard, ik blijf betrokken bij JuniorCare en Geert heeft



Mariëk en Geert van den Wildenberg



Johan van Gompel

nog een webwinkel www.geheughulp.nl met hulpmiddelen bij cognitieve beperkingen zoals dementie. Maar we zijn momenteel niet meer plaats en tijdgebonden. En dat betekent meer tijd om te reizen, er is nog zoveel dat we niet hebben gezien!”

Afronden

Jan sluit af: “Het blijft altijd een mooi moment, wanneer je de transactie kunt afronden. Als koper en als verkoper heb je vanzelfsprekend andere uitgangspunten.

JM is in haar adviserende rol gericht op het managen van verwachtingen. Een overname vergt aandacht en de overeenkomsten moeten tot op de letter kloppen. Ieder traject is verschillend, wij hebben ervaring met een grote diversiteit aan opdrachten in het MKB; zowel als adviseur aan de verkoop- als inkoopkant, variërend van een autobedrijf, productiebedrijf, detailhandel, een dienstverlener tot ‘online, high tech en media’ ondernemingen en dus nu ook in de kinderopvang en zorg!”



Jan van Wijngaarden