

# ADVISEERT ONDERNEMEND NEDERLAND BIJ FUSIES EN OVERNAMES

Aeternus is uitgegroeid tot topspeler binnen de onafhankelijke corporate finance kantoren in Nederland. Steeds meer ondernemers waarderen de diepgravende werkwijze van het bedrijf met haar wortels in Venlo. De ruim dertig medewerkers zijn betrokken bij deals in Nederland en buiten de landsgrenzen. "We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt."



Léon Op de Coul

In de hoek van de vergaderruimte prijken op een dressoir zes FD Gazelle Awards. Het is de prijs die het Financieel Dagblad jaarlijks uitreikt aan snel groeiende bedrijven. "Ook dit jaar komen we er weer voor in aanmerking, want voor het zevende jaar op rij voldoen we aan alle criteria", zegt Bas van Soest, partner bij Aeternus terwijl hij glunderend wijst naar de rij 'tombstones'.

De corporate finance-specialist is actief sinds 2006. Sindsdien timmert Aeternus hard aan de weg en heeft het kantoor zich genesteld in de nationale top-3 van onafhankelijke corporate finance adviseurs. "We zijn uitgegroeid tot nationale speler en doen zaken door heel Nederland. Naast onze vestiging in Venlo zitten we ook in Eindhoven en natuurlijk Amsterdam, het zakelijk hart van Nederland als het gaat om fusies en overnames", zegt Léon Op de Coul, partner en adviseur corporate finance, die ook aanschuift voor het interview.

## DEALS DOOR HEEL NEDERLAND

Oprichter van Aeternus, Jacques Jetten, heeft net als Léon Op de Coul en Bas van Soest zijn sporen verdiend in de bancaire wereld. Ook was hij financieel directeur van een

metaalverwerkend bedrijf en van daaruit raakte hij betrokken bij verschillende fusies en overnames. "Jacques werd gegrepen door deze wereld en begon daarna Aeternus om ondernemers en bedrijven te helpen met zijn opgedane ervaring", vertelt Bas van Soest. Hij leerde Jetten kennen aan de onderhandelingstafel tijdens een fusietraject. Begin 2009 ging hij samenwerken met Jacques. Inmiddels werken er meer dan dertig mensen bij Aeternus en groeide het bedrijf van regionale speler uit tot een landelijk werkend kantoor dat deals sluit door heel Nederland en samenwerkt met gerenommeerde advocatenkantoren, banken en accountants. Ook heeft Aeternus internationale ambities. Het grote verschil met veel van onze collega corporate finance kantoren is dat wij onafhankelijk zijn, benadrukt Van Soest.

## KWALITEITSDEALS

Waarin Aeternus nog meer onderscheidend is, is de kwaliteit van de deals. "Het draait bij ons niet om de kwantiteit maar juist om de kwaliteit. We gaan de diepte in en bestuderen de materie van het bedrijf, de sector waarin het opereert en de marktomgeving. Op deze manier bieden wij meerwaarde aan onze klanten", legt Op de Coul uit. Of het

nu gaat om de aankoop of de verkoop van een bedrijf: Aeternus duikt diep de materie in. Van Soest geeft een voorbeeld. “Een van onze klanten bleek niet optimaal gefinancierd door de bank. Dit kan een probleem opleveren bij de verkoop ervan in de toekomst. Wij hebben ervoor gezorgd dat de bank dit probleem oplost voor de ondernemer zodat het bedrijf in de toekomst goed verkocht kan worden. Aeternus pakt daarin de regierol, want dit is in het belang van onze klant. Op deze manier duik je dieper de materie in en wordt de vertrouwensband hechter.”

Een ander voorbeeld van de werkwijze die Aeternus kenmerkt geeft Op de Coul. “Wij hadden vorige week een afspraak met een partij die interesse heeft in een klant van ons, een top mkb-bedrijf uit de installatiesector. We zitten om de tafel met de gehele directie van dat bedrijf en gebruiken dan de kennis die we hebben opgedaan in een sessie de week daaraan voorafgaand. We hadden ons verdiept in de integrale strategie en marktpositie van de potentiële koper, inclusief de redenen waarom ze interesse hebben in onze klant en welke strategische voordelen deze overname hen zou bieden. Het resultaat was een tenpager waarmee we ze ‘om de oren konden slaan’ met hun eigen strategie.” Het is voor het spel van fusie kenmerkend dat een van de partijen hard to get speelt. “Maar nu kon de potentiële koper niks ontkennen, omdat wij diepgravende research hadden gedaan naar hun beleid. Onze klant vond dat wij heel spot on bezig waren”, zegt Van Soest. Het is

**“HET DRAAIT  
BIJ ONS  
NIET OM DE  
KWANTITEIT  
MAAR JUIST  
OM DE  
KWALITEIT.”**

een werkwijze die Aeternus tijd kost. Maar die levert dubbel en dwars het beste resultaat op voor de klant.

#### REALITEITSZIN

Overigens gebeurt het soms ook dat een klant op advies van Aeternus ervoor kiest om voorlopig zelfstandig te blijven. “Een onderneming is toch een kindje van de ondernemer en als er dan geen goed gevoel is in combinatie met slechte transactievoorwaarden, maar wel een goede prijs, kan de deal alsnog afketsen. We gaan niet voor de eerste deal, maar voor de beste deal voor onze klant”, legt Van Soest uit. Ook komt het voor dat de heren van Aeternus de verwachtingen moeten bijstellen van de potentiële kopers en verkopers. Op de Coul: “De realiteitszin is niet altijd aanwezig want een ondernemer denkt soms bijvoorbeeld dat zijn bedrijf vijf miljoen euro waard is terwijl er maar drie miljoen gevraagd kan worden. Als je de verwachting niet omlaag brengt, ontstaat er kans op teleurstelling en vind je soms geen koper. Dit noemen wij op ooghoogte zakendoen.” Aeternus stelt de ondernemer van te voren wellicht ‘vervelende’ vragen om zo de waarde te kunnen bepalen. “Die vervelende vragen worden tijdens het verkoop- en aankoopproces toch wel gesteld door de tegenpartij dus je kunt er maar beter voorbereid op zijn”, zegt Van Soest.

#### TOOL

Om een ondernemer voor te bereiden op de verkoop van zijn bedrijf heeft Aeternus een tool



# De nieuwe Ford Focus



Private Lease  
€ 333,- p.m.



**SCHAKEL**  
schakelautogroep.nl

FordStore Schakel - Utrecht  
030 291 1111

Schakel - Nieuw Overvecht  
030 2619 580

Schakel - Woerden  
0348 49 6060

Schakel - Nieuwegein  
030 600 6464

Schakel - Schoonhoven  
0182 303 211

Schakel - Krimpen  
0180 548 181



Bas van Soest

voor valuemanagement ontwikkeld. Met het BIG Value Program werkt Aeternus systematisch aan het verhogen van bedrijfswaarde voor ondernemers als voorbereiding op verkoop over enkele jaren. “Idealiter komt een ondernemer drie tot vijf jaar voordat hij zijn bedrijf wil verkopen bij ons. Wij vragen dan hoe die ondernemer zijn bedrijf over vijf jaar ziet. Ook hier stellen wij scherpe vragen om te zien waar zwakheden liggen. We lopen systematisch al de kritische succesfactoren af. Als een bedrijf bijvoorbeeld zeer afhankelijk is van een management dan is de vraag wat er met het bedrijf gebeurt als het management er niet meer is? Dat is interessant om te weten voor een potentiële koper. De ondernemer kan dan daaraan werken”, legt Op de Coul uit.

Met dertig man personeel in dienst heeft Aeternus een bepaalde kritische massa bereikt volgens Op de Coul en Van Soest. “We nutten onze deskundigheid en ervaring uit door branchespecialisatie toe te passen. Samen met onze collega’s schrijven we brancheanalyses waarin ontwikkelingen en trends beschreven worden. Waar ligt de toekomst en wat zijn kansen? Een voorbeeld hiervan was een evenement dat Aeternus recent organiseerde in Den Bosch voor partners, private equity partijen en klanten uit de Technologie, Media en Telecomsector. “Samen met ABN Amro en AFAS bespraken we de ontwikkelingen rond de trend *The World as a service*. Onze specialist en die van ABN Amro gaven hun visie en ook Piet Mars, de CEO van AFAS hield een praatje. Zo etaleren wij onszelf als kennispartij en sparringpartner van ondernemers. Naast naams-

bekendheid levert dit soort kennisevenementen Aeternus ook leads op. Van Soest vertelt vol trots dat de meeste klanten Aeternus weten te vinden via mond-tot-mondreclame. “Advocatenkantoren en banken bevelen ons aan en zetten onze naam op lijstjes.”

#### MEEBEWEGEN MET DE MARKT

Naast fusie en overname, bedrijfswaardering en het valuemanagement is Aeternus ook actief op het vlak van debt advisory. “Veel van onze partners en medewerkers komen uit de bancaire sector dus wij brengen een schat aan ervaring mee qua bedrijfsfinanciering. “We bewegen continu met de markt mee en hebben kennis van een palet aan kapitaalverschaffers zoals crowdfunding, mezzaninefinanciering, venture capital en we kunnen bijschalen naar private equity want we hebben een database met daarin ruim 700 partijen uit binnen- en buitenland onderverdeeld naar verschillende investeringscriteria”, zegt Op de Coul. Aeternus adviseert uiteraard in het belang van de klant terwijl banken als het om het verstrekken van financiering toch een eigenbelang hebben, meent Van Soest. Daarnaast zijn banken in de afgelopen jaren steeds meer gestroomlijnd geworden volgens Op de Coul. Met allemaal specialisten in dienst terwijl Aeternus staat voor generalisme. “Wij zijn als een internist met een totaaloplossing voor onze klant en als het moet halen we er specialisten en alternatieve financieringsbronnen bij. Wij zijn de navigator in het proces. Banken doen dit steeds minder en in dat gat zijn wij gesprongen,” aldus Op de Coul.

#### INTERNATIONAAL WERKEN

Aeternus is ook internationaal actief op de markt van fusies en overnames. Via het netwerk van M&A Worldwide zijn 250 specialisten uit ruim veertig landen aangesloten. “We werden bijvoorbeeld recent via dit netwerk benaderd door het Noorse bedrijf KIS Partners AS dat in inspectie, onderhoud en reparatie van industriële kranen actief is en een buy and build strategie uitvoert in Nederland. Voor hen hebben we een lijst opgesteld met potentiële targetbedrijven en uiteindelijk hebben ze twee overnames gedaan. In de toekomst volgen er mogelijk nog meer, zegt Op de Coul. De koopbereidheid, zowel van Nederlandse als buitenlandse bedrijven in zijn algemeenheid blijft voorlopig aanwezig, denken Op de Coul en Van Soest. “In 2017 en 2018 is de markt voor fusies en overnames opgestoomd. Dit komt onder andere door de lage rente en de sterke economie. We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt”, concludeert Van Soest.

Op de Coul was in de ochtenduren bij een klant in het zuiden van een land en pakt nu zijn tas in om op pad te gaan naar midden-Nederland. “Ik ben deze week maar vijf uur op kantoor geweest en de rest van de tijd was ik onderweg naar klanten.” Een bevestiging van hun constatering dat het een verkopersmarkt is.

[www.aeternuscompany.nl](http://www.aeternuscompany.nl)