



## EEN BEDRIJFSOVERNAME DOE JE NIET EVEN TUSSEN DE BEDRIJVEN DOOR

Binnen CROP accountancy, belastingadvies en bedrijfsjuridisch advies, biedt corporate finance adviseur Herber Blokland precies de aanvullende service waar de markt tegenwoordig om vraagt. “Ondernemers willen een dienstverlener die óók meedenkt over thema’s als investeringen, bedrijfsopvolging en bedrijfsovername. Met onze corporate finance afdeling helpen wij ondernemers onder meer om hun bedrijfsverkoop optimaal voor te bereiden en begeleiden wij hem door het proces. Ook helpen wij ondernemers krediet te krijgen voor een bedrijfsaankoop of een andere grote investering. Maar niet alleen op dergelijke cruciale momenten staan we voor ondernemers klaar.”

Door de veranderende rol van accountants kwam corporate finance in beeld, begint Blokland. “Vroeger was de bank het vaste aanspreekpunt, of in ons jargon: de trusted advisor. Sinds banken zich terugtrekken heeft de accountant die rol van lieverlee overgenomen om zo vaste sparringpartner van mkb-ondernemers te worden. Hij moest daarom ook gaan meepraten over zaken als bedrijfsopvolging en -overname of over een grote investering die eraan zat te komen, en dat was geen goede ontwikkeling.” Daarom nam de in 2014 gestarte afdeling corporate finance die rol binnen CROP over. Blokland en twee van zijn collega’s zijn afkomstig uit het bankwezen en brengen specialistische expertise in.

Het bijkomende voordeel van Bloklands bankervaring is dat hij zowel de ondernemerstaal als de banktaal spreekt. “Bij een kredietaanvraag zit ik er dus als een tolk tussen en vertaal ik voor bankier en klant over en weer hun

wensen en verwachtingen. Dat ik bankiers begrijp, heeft in dat proces uiteraard ook zijn meerwaarde. Het mooiste compliment dat ik soms krijg is van een binnenlopende bankier die tegen de mij en mijn klant zegt ‘we hebben eigenlijk geen vragen meer.’” Dat zaken dus zo goed afgestemd zijn, dat het krediet direct verleend kan worden.”

### OVER WELKE KREDIETBEDRAGEN PRATEN WE PRECIES?

Wij focussen op kredieten vanaf 1 miljoen euro. Juist bij dergelijke aanvragen kunnen wij maatwerk en toegevoegde waarde leveren, omdat het bij dergelijke bedragen ingewikkelder wordt om bankkrediet los te krijgen. Daarvoor is het specialisme nodig dat wij in huis hebben. Je praat daarbij qua klantprofiel over het wat grotere mkb-segment. Wat overigens niet wil zeggen dat wij weglopen voor kleinere kredietaanvragen. Bestaande relaties helpen we daar uiteraard ook mee.

### DE MKB-MARKT VOOR BEDRIJFSOVERNAMEN LIJKT VOOR AANKOPENDE PARTIJEN KRAPPER TE WORDEN. IS DAT OOK UW WAARNEMING?

Ja, er is veel en goedkoop geld en bedrijven laten na de crisis weer goede resultaten zien. Daarbij is er sprake van vergrijzing, ook bij ondernemers. Vele gaan onderhand aan hun opvolging denken en worstelen met opvolgingsvraagstukken. Maar daar staat dus veel vraag tegenover, er is heel veel geld in de markt. Wij worden wekelijks gebeld door allerlei participatiemaatschappijen en investeringsclubs die zich aan ons willen voorstellen om te kijken of ze met onze bemiddeling ergens in kunnen stappen. Wij zien dat er door die combinatie van factoren best stevige overnameprijzen worden betaald.

## WAT IS HET BELANGRIJKSTE HUISWERK VOOR EEN VERKOPENDE ONDERNEMER DIE EEN GOEDE DEAL WIL DOEN?

Die deal zie ik vooral als het eindresultaat van een behoorlijk uitgebreid traject. Het begint voor een ondernemer met een goede voorbereiding en daar heb je al gauw twee tot drie jaar voor nodig. Wij zien een duidelijk verschil tussen een ondernemer die tijdig nadenkt over een verkoop en zich tijdig voorbereidt en een ondernemer die dat niet doet en direct wil inspelen op interesse van een concurrent of strategische partij. Die laatste zal minder voor zijn bedrijf krijgen. Realiseer je alleen al dat je niet zomaar binnen een boekjaar iets zodanig kan veranderen dat het uit je cijfers verdwijnt. Om het qua cijfers goed en strak te krijgen voor een mooie verkoop, heb je minimaal een paar jaar nodig.

## EMOTIES SPELEN VAAK EEN VRIJ GROTE ROL BIJ DIT PROCES. HOE BEGELEIDT U HIERIN?

Vaak moeten we het iets te rooskleurige beeld dat ondernemers van hun bedrijf en de bedrijfswaarde hebben, wat corrigeren. Zeker voor ondernemers die een onderneming hebben overgenomen en die al lange tijd aan het roer staan, is het een beetje alsof ze hun kindje verkopen. Logisch natuurlijk en daarom is het aan ons om hen realistisch voor te spiegelen wat haalbaar is en om hun verwachtingen daarin goed te managen. Al met al is een bedrijfsvername dus niet iets wat je even tussen de bedrijven door doet. Het kan een intensief proces zijn, dat zich over jaren uitstrekt, waarin je veel mensen spreekt, waar veel geld mee gemoeid is en waar soms ook een bepaalde tijdsdruk op zit. Soms gaat de adviseur van de tegenpartij je ook een beetje pijn doen door te zeggen dat je bedrijf op bepaalde punten minder waard is dan je zelf in gedachten had. Dat kan uiteraard puur onderhandelingstactiek zijn, maar de koper kan ook een punt hebben. Wij kunnen dat duiden. Dus is het altijd nuttig als er een filter als CROP tussen zit.

## TEGEN WELKE FINANCIERINGSUITDAGINGEN LOPEN AANKOPENDE ONDERNEMERS AAN?

Voor overnamefinancieringen staat de geldkraan open als het om een normaal tot goed bedrijf gaat. Veel kan dan dus financieel ondergebracht worden bij banken. Daarnaast zijn er een heleboel alternatieve financiers op de markt waar we eventueel ook terecht kunnen. Kijk je daarnaast naar de gewone bedrijfsinvesteringen, dan geldt dat materieel, gebouwen en productielijnen ook prima te financieren zijn. Maar bij commercieel vastgoed ligt het lastiger, zeker als het om panden met een lager energielabel gaat. Maar ook daarbinnen weten we wel weer de weg. Zo kunnen we een aantal betrouwbare private financiers inschakelen die geld uitlenen aan kleinere beleggers. Daarnaast zijn er alternatieve financiers in de markt, dus voor kredietzoekende klanten vinden we altijd wel een oplossing.

## WAARIN LIGT DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN CROP CORPORATE FINANCE?

In gegarandeerde kwaliteit. We voldoen aan allerlei vakmatige kwaliteitsstandaarden. En daarnaast in een proactieve service houding. Dat geldt overigens niet

“VOOR KREDIET-  
ZOEKENDE  
KLANTEN VINDEN  
WE ALTIJD WEL  
EEN OPLOSSING”

alleen voor Corporate Finance, maar ook voor ons juridisch en fiscaal advies, onze HR-gerelateerde services, pensioenadvisering en IT-audits.

## HEEFT U NOG EEN SLOTADVIES VOOR DE LEZENDE ONDERNEMERS VAN UTRECHT BUSINESS?

Ondernemers doen er verstandig aan zich te realiseren dat hun financiële situatie ook onderhoud nodig heeft. Stel bijvoorbeeld dat je je financiering voor elkaar hebt gekregen en je tussen de toekenning en het aflopen daarvan zit. Vaak kijken ondernemers daar dan niet meer naar om. Terwijl het zeker bij wat grotere mkb-financieringen de moeite kan lonen om ons eens mee te laten kijken. Al was het maar in de vorm van een quick scan. Want wij kunnen ondernemers helpen om een verbetering te realiseren in de rente, maar ook de voorwaarden en de zekerheidsstelling van hun lopende lening. Wij hebben in het verleden voor verschillende klanten qua rente en aflossingen al heel wat bespaard, en we zijn er dus niet alleen bij de groet events voor ondernemers, zoals een bedrijfsvername of aanvraag van krediet. We zijn er óók tussen die belangrijke kruispunten in het ondernemersleven van onze klanten.

**CROP corporate finance B.V.**  
Marconibaan 59b  
3439 MR NIEUWEGEIN  
06-51903779 / [HBlokland@crop.nl](mailto:HBlokland@crop.nl)

