

A photograph of two men on a modern staircase. The man on the left has dark curly hair and is wearing a blue and white checkered button-down shirt. The man on the right has short grey hair and is wearing a blue and white striped button-down shirt. They are both smiling warmly at the camera. The staircase has a yellow handrail and a grey perforated metal railing. The background shows a bright, modern office environment with glass panels and a circular light fixture.

ROS MANAGEMENTREGIE

DENK JE AAN BEDRIJFSOVERDRACHT, DENK AAN ROS MANAGEMENTREGIE!

ROS Managementregie bestaat inmiddels ruim twintig jaar. Aanvankelijk (en nog steeds) groot in reorganisaties en financieel zwaar weer trajecten, heeft het advieskantoor zich in de markt ontwikkeld tot een volwaardige corporate finance speler met een breed palet aan dienstverlening: waardebeoordelingen, overnametrajecten, financieringsvraagstukken en bedrijfsopvolging binnen familieverband. Het team van twaalf enthousiaste adviseurs opereert landelijk, heeft haar vestigingen in het Oosten van Nederland, maar is naar eigen zeggen nog onvoldoende bekend bij ondernemend Oost-Nederland. Daar gaat echter verandering in komen!

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

BEDRIJFSOPVOLGING EN OVERNAMES

"Dat doen we al zo'n tien jaar", aldus directeur Djuri Jámbor. "Met zeventig succesvolle transacties in de afgelopen vier jaar en reeds vier afgeronde deals in 2018, zijn we een sterke speler in de markt van fusies en overnames. We hebben deze tak van onze dienstverlening ontwikkeld vanuit de financieel zwaar weer trajecten, waar het nodig was om risicodragend kapitaal aan te trekken, voor herfinanciering te zorgen of gewoonweg te zoeken naar een overnamekandidaat - omdat voor het desbetreffende bedrijf zelfstandig geen toekomst meer bestond. We hebben onze kennis en netwerk binnen dit gebied enorm ontwikkeld. Na een uitstapje van ca. drie jaar waarin we samenwerking hebben gezocht met andere partijen, hebben we in 2013 besloten ons zelfstandig te richten op deze markt. Volledig onafhankelijk en zonder gedwongen winkelnering, juist om de ondernemers die we adviseren optimaal te kunnen ondersteunen en begeleiden." "De meeste ondernemers hebben geen ervaring met aan- en verkooptrajecten", vult organisatie-adviseur André Niewzwaag aan, "maar doen dit slechts één keer in hun leven bij de overdracht aan een familielid of aan een andere overnamekandidaat. Het is dan zaak dat je een adviseur hebt met kennis van zaken, die de emotie kan managen en bovendien het gehele proces kan regisseren."

MAATWERK OM WAARDE TE CREËREN

Ieder traject is maatwerk. "Dat klinkt erg cliché", zegt Jámbor. "Er is natuurlijk geen adviseur, die anders beweert, maar daar zit wel onze kracht. Door het feit dat ROS Managementregie veel ervaring heeft met het doorlichten van bedrijven in zwaar weer, waarbij scherp geanalyseerd moet worden, weten we vaak precies waar aandachtspunten of problemen zitten, waar een ondernemer tegenaan loopt. We vragen ondernemers ook, om tijdig met ons om tafel te zitten, juist om in de voorbereiding van een verkoop- of overdrachtsproces aandacht te geven aan deze aspecten. We kunnen weliswaar niet alles oplossen, maar er dan wel voor zorgen dat de issues geen invloed hebben op de prijs die bij verkoop wordt gerealiseerd." "Daardoor zijn we in staat om waarde te creëren voor onze opdrachtgevers", benoemt Niewzwaag.

REGISTERVALUATORS

Overigens kan waardecreatie los staan van een eventuele verkoop. Niewzwaag en Jámbor zijn beiden registervaluator. Dat betekent dat zij een postdoctorale opleiding hebben gevolgd om de waarde van ondernemingen, aandelenpakketten en investeringsproposities te kunnen vaststellen. "Dit speelt ook wel eens in discussies met de

Belastingdienst", geeft Niewzwaag aan.

"De prijs die een ondernemer kan ontvangen voor zijn bedrijf heeft in de kern niets te maken met de investeringen die hij heeft gedaan, de tijd en energie die hij in zijn onderneming heeft gestopt en mogelijk zelfs niet met het aanwezige eigen vermogen op de balans", aldus Jámbor. "Het gaat erom welk rendement en welke cashflow deze onderneming kan genereren in de komende jaren. Daar wordt voor betaald door een potentiële koper." Niewzwaag: "Wij adviseren en ondersteunen ondernemers om de cashflow van hun onderneming te optimaliseren. Door de juiste keuzes te maken om investeringen wel of niet te doen, afscheid te nemen van minder rendabele activiteiten, werk-kapitaalbeheer te verbeteren, etc. Ook hierdoor wordt waarde gecreëerd, waar de ondernemer direct zelf van profiteert: Hij houdt letterlijk meer geld over! Een bijkomend voordeel hiervan is, mocht een verkoop spelen, dat de prijs voor de onderneming ook nog eens een stuk hoger zal zijn. Dus hij profiteert daar twee keer van!"

REGIEROL OP ONS LIJF GESCHREVEN

Ondernemers moeten kunnen doen waarin ze goed zijn en daar de tijd voor maken. Dit kan door zaken, waar je onvoldoende in thuis bent, (projectmatig) uit te besteden. Jámbor: "Onze adviesrol bij verkooptrajecten is te vergelijken met die van een filmregisseur. De casting is gedaan (bedrijf in de hoofdrol), de teksten zijn geschreven (historie van financiële cijfers en ontwikkelingen), het doel is bekend (het moet wederom een kaskraker worden) en nu is het aan de regisseur om met de juiste belichting en geluid (wat verstrek je wel/niet en op welk moment) alle acteurs en figuranten (betrokkenen/stakeholders) in hun rol te zetten om ze te laten excelleren. Met de nodige creativiteit en special effects voeg je als adviseur bovendien de extra's toe aan de productie, waardoor

het resultaat voldoet aan de wensen van de opdrachtgever. Daarbij moet natuurlijk niet worden vergeten dat tijdens het verkooptraject, de onderneming nog steeds de prestaties moet blijven realiseren, die ze gewend is en daar komt de ondernemer weer in beeld, die doet wat hij al jaren goed heeft gedaan. Op deze wijze ontstaat een optimale samenwerking, zoals wij deze bij ROS Managementregie graag zien. Feitelijk voeren we dit al jaren op deze wijze uit."

GROEI

De vraag naar begeleiding van overnametrajecten is de laatste jaren sterk gegroeid. "De markt is gunstig. Vooral bij private equity ondernemingen is de kas goed gevuld", vertelt Jámbor. "Wij zijn zelf ook gegroeid, sterker nog; bij ROS Managementregie bezet het advieswerk op het gebied van corporate finance inmiddels plaats 1, gevolgd door ons recovery werk en onze reorganisatietrajecten. Ook zijn we uitgebreid met het aantal adviseurs dat zich bezighoudt met de corporate finance praktijk in brede zin. We hebben versterking gekregen van Erik ten Kate, die zijn sporen heeft verdiend binnen ING Grootzakelijk. Met de komst van André Niewzwaag beschikken we inmiddels over een tweede Register Valuator binnen onze organisatie, wat uniek is in Oost-Nederland. Na de uitbreiding begin vorig jaar met Elise Wijkamp en Huub Tip, beiden met een achtergrond in fusies, overnames en financieringen, hebben we alles gereed staan om nog meer zichtbaar te zijn binnen ondernemend Oost-Nederland." Niewzwaag: "We maken dan ook graag van de gelegenheid gebruik om ondernemers uit te nodigen voor een lekkere kop koffie en hun vraagstuk te bespreken. Denk je aan waarderen, financieren, of aan het aan- of verkopen van een onderneming, denk dan aan ROS Managementregie!"

www.ros-regie.nl

