



# ALLE DISCIPLINES IN HUIS

Een groeistrategie, bedrijfsopvolging, een aankoop van een mogelijke overnamepartij of de verkoop van een bedrijf(sonderdeel): gedurende al deze processen zijn goede begeleiding en gedegen advies voor een ondernemer essentieel om de juiste stappen te zetten. Bij Koenen en Co Accountants en Adviseurs is de afdeling Financial Advisory Services hiervoor verantwoordelijk, in samenwerking met de overige business lines.

Koenen en Co Accountants en Adviseurs geeft ondernemers sinds 1982 financieel en fiscaal advies in de breedste zin van het woord. Daarbij werken de verschillende afdelingen van het bedrijf intensief met elkaar samen. “Als adviesorganisatie hebben we alle disciplines in huis die van een goede onderneming een nog betere onderneming maken”, vertelt partner en manager Financial Advisory Services Roy Joppen. “Er zijn namelijk heel veel aspecten die impact hebben op het (beter) functioneren van een bedrijf. Die aspecten hebben niet alleen te maken met financieel en fiscaal advies, maar ook met factoren zoals HR, operatie en commercie.

Een onderwerp dat actueler is dan ooit en heel veel bedrijven raakt, is IT. Hoe beter je als ondernemer de systemen en bescherming daarvan op orde hebt en hoe kleiner de risico's op dit gebied zijn, des te beter je continuïteit is gewaarborgd en de positie van je bedrijf is.”

## CORPORATE FINANCE

De multidisciplinaire aanpak is eveneens van toepassing op de afdeling Financial Advisory Services, één van de zes business lines van Koenen en Co, die zich inzet voor ondernemers die aan de slag willen met bedrijfsopvolging, overname, aan- of verkoop, financiering, investering of

een groeistrategie. Het team staat onder leiding van Roy. “Ook binnen de afdeling Financial Advisory Services worden alle aspecten van het bedrijf meegenomen, van financieel tot commercie en klantenbestand, bedrijfsprocessen, IT en HR. Want als je deze aspecten als ondernemer op orde hebt, heeft dat ook impact op je onderhandelingspositie wanneer je wilt verkopen of overnemen of een financiering bij de bank wil aanvragen. Een ander voordeel is dat elke ondernemer – ook als deze alleen gebruikmaakt van onze afdeling corporate finance – profiteert van het feit dat wij alle aanvullende informatie en adviezen die nodig zijn voor het

beoogde proces, beter op elkaar kunnen afstemmen. Dit voorkomt verschillende adviseurs met dubbele taken en daarmee dubbele kosten.”

### STRATEGIE

De corporate finance afdeling (onderdeel van de business line Financial Advisory Services) van Koenen en Co staat ondernemers dus bij op diverse belangrijke momenten. “Een ondernemer die bijvoorbeeld een bedrijf wil overnemen om zo synergievoordelen te behalen, moet wel weten welke overnamekandidaat hiervoor het meest geschikt is. Daar hoort een goede koopstrategie bij. Wij hebben veel kennis van de markt, weten welke spelers er zijn en in welke regio zij zich bevinden. Nadat we de markt in kaart hebben gebracht, maken we op basis van een goede analyse van interne en externe bronnen een longlist van kandidaten. De meest geschikte bedrijven zetten we op een shortlist en benaderen we, om vervolgens met de beste kandidaat in gesprek te gaan. Na de onderhandelingen volgt er een intentieovereenkomst en gaan we verder in het traject.

Een belangrijk onderdeel hiervan is het due diligence onderzoek, waarbij we het beoogde bedrijf doorlichten op personele, IT-gerelateerde, juridische, fiscale en financiële omstandigheden. Dit wordt uitgevoerd met een dedicated due diligence team, bestaande uit circa twintig professionals met ieder zijn of haar specifieke expertise.”

### BEDRIJFSWAARDERING

Een ander belangrijk onderdeel van de corporate finance afdeling is de waarde-ringspraktijk. “Onze drie register valuatoren

weten precies hoe zij de waarde van een bedrijf moeten bepalen. Die informatie is essentieel wanneer je een bedrijf wil kopen, maar ook bij een bedrijfsopvolging, het verkrijgen van een financiering, een aandelenoverdracht (onder andere bij disputen of als onderdeel van bijvoorbeeld een Management Buy-In of Buy-Out) of bij een bedrijfsopvolgingsvraagstuk binnen de familie. Overweeg je om je bedrijf te verkopen, dan raden we ondernemers aan om op tijd aan de slag te gaan met het verkoopklaar maken van het bedrijf – ten minste twee tot drie jaar vóórdat dit moment echt aanbreekt. In dat geval zetten we de waarderinganalyse in als nulmeting, ook wel een ‘vendor due diligence’ genoemd. Uit die analyse volgen vaak diverse verbeter- en aandachtspunten. Als je deze punten aanpakt, heeft dat een positieve impact op de waardeontwikkeling van je bedrijf.”

### FINANCIERING

Afhankelijk van de wensen van de ondernemer kan er behoefte aan financiering zijn voor bijvoorbeeld het realiseren van groeiplannen, een overnamestrategie of dividenduitkeringen. Ook hiervoor putten de adviseurs van Financial Advisory Services uit het uitgebreide netwerk van Koenen en Co en daarnaast het externe netwerk waaronder de internationale samenwerking Nexia. “Het verkrijgen van een financiering is niet altijd even makkelijk, maar in principe maakt elke goede casus een kans. Vaak bestaat de totale financiering uit een mix van traditionele investeerders zoals een bank en alternatieve partijen zoals investeringsmaatschappijen. Zeker op dit moment is het erg in trek om verschillende combina-

ties te maken. Dat kan bijvoorbeeld een bank zijn in combinatie met een formele investeerder en een regionale ontwikkelingsmaatschappij zoals LIOF in Limburg. Ook is het mogelijk om een deel door de bank en een deel door de koper te laten financieren, aangevuld met een verkoperslening voor het resterende bedrag. Wil je specifiek geld aantrekken als werkkapitaal voor een bepaald innovatief project, dan kunnen bepaalde subsidies aantrekkelijk zijn. Ook op dat gebied kunnen we helpen met oriënteren en aanvragen. Feit blijft wel dat het aanvragen van financiering erg complex kan zijn.”

### KANSEN VOOR DE REGIO

Hoewel Roy en zijn collega's vorig jaar in maart - toen corona actueel werd - even moesten afwachten hoe dit zou uitpakken op de werkzaamheden en de markt, heeft het corporate finance team sinds die tijd een groot aantal ondernemers op weg kunnen helpen. In deze periode is het team zelfs uitgebreid met diverse nieuwe collega's. “Zeker bij gezonde en ‘coronaproof’ branches zoals bijvoorbeeld de agrofood sector, de medische sector, de tandartsbranche en de verzekeringsbranche zijn er veel ontwikkelingen op overnamegebied geweest en volgen er nog meer. Mijn collega's en ik hebben het in 2021 onverminderd druk gehad. Ook voor 2022 verwacht ik dat er mooie kansen voorbij zullen komen die, voorzien van goede begeleiding en het juiste advies, zullen bijdragen aan de groei en de resultaten van bedrijven in de regio Noord-Limburg.”

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

