



JAN VAN DER MAALE VAN BBN CORPORATE FINANCE:

## ‘HEB JE PLANNEN, GA DAN NU OM TAFEL’

“Natuurlijk zijn kennis en ervaring belangrijke voorwaarden voor succes in de wereld van corporate finance”, vertelt Jan van der Maale (partner BBN Corporate Finance). “Die is bij ons met meer dan honderdvijftig geslaagde transacties ruim voorhanden, maar er is meer dat bepaalt of en wanneer een transactie succesvol kan worden afgesloten.”

De wereld van corporate finance is de wereld van aan- en verkoop van bedrijven, fusies, maar ook van (her)financiering of herverdeling van aandelen in vaak lastige (financiële) situaties. Corporate finance trajecten zijn over het algemeen complex en duren lang, een termijn van drie maanden geldt als zeer snel. Jan van der Maale: “Dan gaan vroeg of laat emoties meespelen en dan is het aan ons om de menselijke maat in het oog te houden. Om de ondernemer te motiveren door te zetten, om het proces te vertragen of te versnellen, eigenlijk om gewoon de vertrouwenspersoon te zijn die een ondernemer tijdens het gehele traject begeleidt. Die persoonlijke betrokkenheid maakt dan het verschil. Bovendien gaat het in trajecten lang niet altijd alleen om het onderhandelen over de beste prijs. Een verkopende ondernemer kan zekerheid vragen voor de werkgelegenheid, de naam van het bedrijf of de vestigingsplaats

willen behouden, verkoopt hij ook het bedrijfspan of wordt dat verhuurd, dat kan allemaal een rol spelen. En dan moet ook de chemie tussen koper en verkoper nog kloppen.”

### KRITISCH MOMENT

Bij BBN Corporate Finance werken bedrijfskundigen, accountants en financieel experts. “Allemaal met 20 jaar plus ervaring, maar vooral ook ondernemende mensen die in een proactieve rol begrijpen welke processen er spelen. De ondernemer verkoopt zijn bedrijf, dat doet hij of zij over het algemeen maar één keer in zijn leven. Het bedrijf is zijn kindje, dus daar gaan we heel secuur mee om. Toch komt er in zo’n proces altijd wel een kritisch moment, waarop de ondernemer soms de handdoek in de ring wil gooien. Hij is er wel klaar mee. Dan is het aan onze adviseurs om in gesprek te gaan over waar dit gevoel vandaan komt.

Dan kunnen we hem of haar gerust stellen en het proces weer op de rails krijgen.” Volgens Jan van der Maale lijken alle trajecten min of meer op elkaar, toch zijn ze allemaal verschillend. “Elk traject begint met een inventarisatie, niet alleen van het bedrijf (hoe staat het ervoor), maar vooral ook met de wensen van de ondernemer. Wat is zijn ideale plaatje dat gerealiseerd moet zijn na de transactie? Pas wanneer je die gegevens boven water hebt kunnen we aan de slag om een duurzaam en toekomstbestendig resultaat te bereiken.”

27

### WACHT NIET

Jan van der Maale adviseert ondernemers die met de gedachte spelen om hun bedrijf nu of op termijn te verkopen meteen contact op te nemen met gespecialiseerde adviseurs. “Dan kijken we of het bedrijf verkoopklaar is, of dat we nog zaken kunnen veranderen waardoor we een betere prijs kunnen bedingen. Onze afdeling BBN Improvement houdt zich daar mee bezig. Je praat dan niet alleen over waardebeoordeling, maar vooral over manieren om de winstgevendheid te vergroten en je bedrijfsrisico’s te verkleinen. Misschien zijn herfinancieringen handig via alternatieve financieringsbronnen of leidt een herschikking van de organisatiestructuur tot minder afhankelijkheid van alleen een directeur. Het kan overal over gaan. Onze adviezen stellen het verkoopmoment misschien een stukje uit, maar het zal de ondernemer zeker een veel betere prijs opleveren. Daar is tijd voor nodig. Dus heb je plannen, ga dan nu om tafel en maak een afspraak voor een verkennend gesprek. Dat werkt altijd.”

**Meer informatie:** [www.bbncorporatefinance.nl](http://www.bbncorporatefinance.nl)