

JAN VAN DER MAALE VAN BBN CORPORATE FINANCE:

## “KENNIS EN ERVARING VAN DE OVERNAMEADVISEUR BELANGRIJKE VOORWAARDEN VOOR SUCCES BIJ HET BEGELEIDEN VAN EEN BEDRIJFSOVERNAME”

“Een goede voorbereiding, weten wat er op je af komt en situaties herkennen zijn slechts enkele van de vele voorwaarden die bepalen of een bedrijfsovername succesvol is of niet,” vertelt Jan van der Maale (partner BBN Corporate Finance). “Bij iedere bedrijfsovername zijn er spannende momenten, ook momenten dat de gesprekken stopgezet worden. Vanuit mijn ervaring kan ik op dat soort momenten de rust bewaren en de situatie overzien.”



De wereld van corporate finance is de wereld van aan- en verkoop van bedrijven, fusies, maar ook van (her)financieringen 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 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 het verschil.”

### KRITISCHE MOMENTEN

Bij BBN Corporate Finance werken bedrijfskundigen, accountants en financieel experts. “Allemaal met twintig 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. Hoe goed je het verkoopproces ook begeleidt, er komt 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.”

### DUURZAAM EN TOEKOMSTBESTENDIG RESULTAAT

De stappen in een traject zijn vaak hetzelfde, toch verloopt ieder aankoop- of verkoopproces volgens Van der Maale uiteindelijk anders dan gepland. “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, kun je aan de slag om een duurzaam en toekomstbestendig resultaat te bereiken.”

### GOEDE VOORBEREIDING

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. 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. Dus heb je plannen, maak dan nú een afspraak voor een verkennend gesprek. Dan is de eerste stap naar een goede voorbereiding al gezet!”

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