

company**BROKERS**  
SPECIALISTEN BEDRIJFSOVERNAMEN

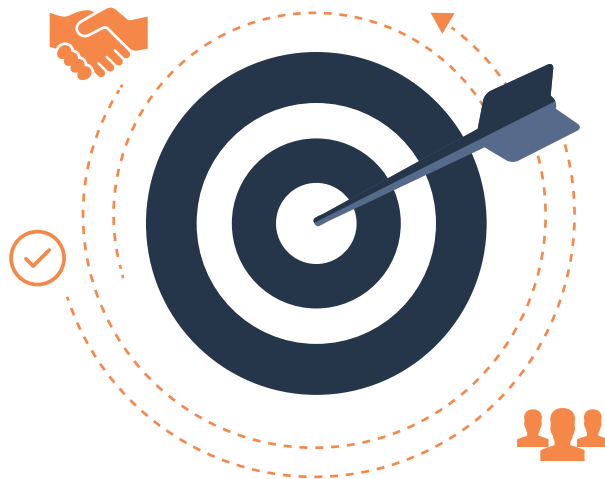


# Klantcase A. de Jong Beheer



Het is een langdurig traject, dat vraagt om vasthoudendheid. Iemand moet het stuur vasthouden en niet meer loslaten.

*Louis van der Meer*



## Wie & Wat

Naam	Dhr. L. van der Meer
Leeftijd	65 jaar
Toenmalige functie	Directielid
Bedrijf	A. de Jong Beheer B.V.
Werkmaatschappijen	A. de Jong TH B.V. A. de Jong Pharma B.V. Van Putten Instruments B.V.
Branche	Technische handel in met name pompen voor scheepvaart en industrie

Locatie	Papendrecht (voorheen Dordtse Kil)
Aantal Medewerkers	18 medewerkers bij verkoop
Omzet €	Tussen 5 en 6 miljoen per jaar
Verkocht	1 januari 2016
Verkoopprijs	5 keer EBITDA

## Louis van der Meer over de bedrijfsoverdracht van A. de Jong Beheer

“Hè hè, weg met die poppenkast.” Louis van der Meer - nu 65 jaar - spreekt hier niet over het afscheid van ‘zijn’ bedrijf A. de Jong Beheer in 2016. Na de verkoop van de activa en passiva van de werkmaatschappijen in 2016, bleven de BV’s bestaan. Deze worden nu opgeheven. Volhardend als hij is, gaat Van der Meer zelf ook deze laatste afwikkelingen te lijf. Dit is de laatste fase in het verkoopproces, onder leiding van de bedrijfsovername-experts van Company Brokers.

## Louis van der Meer en Bas van den Engel



## Bedrijf A. de Jong Beheer



## Geduld loont

Ga bij het verkopen van uw onderneming niet over één nacht ijs. Gemiddeld duurt de overdracht van de onderneming 8 tot 14 maanden. Van der Meer: “Mijn advies: start op tijd met het verkooptraject. Company Brokers heeft ons een realistische voorspelling gegeven van hoe lang een bedrijfsoverdracht duurt. In onze situatie was het op één lijn krijgen van vijf aandeelhouders een extra uitdaging. Company Brokers heeft ons daarin goed ondersteund.”

**“Mijn advies: start op tijd met het verkooptraject.”**

## Vijf aandeelhouders, één missie

Louis van der Meer begon te denken aan bedrijfsoverdracht omdat hij richting de pensioenleeftijd ging. Maar zijn vier mede-aandeelhouders hadden daarin ook een stem. “Dat kostte veel tijd en moeite. Na de kennismaking met onze makelaars van Company Brokers groeide het vertrouwen in een goede uitkomst gestaag. Vertrouwen is essentieel. Zorg dat je dat krijgt en ga er dan voor. Je makelaar is de stok waarop je kunt leunen.”

## Euro's en emotie

Waar prijs vaak een hoofdrol claimt, is de rol van emoties een onderschatte. Ze lopen in een golfbeweging door het verkooptraject. Company Brokers begeleidde Van der Meer en zijn collega's daarin. “Het vertrouwen groeide dankzij de goede timing van processen, we wisten precies wat ons te wachten stond. In de beginfase was er hoop. Daarna volgde een twijfel- en vechtfase om iedereen op één lijn te krijgen. Bij de ondertekening was er vrede. Geen euforie, want je laat toch iets achter. Maar er was grote tevredenheid.”

## De vijf fasen in bedrijfsoverdracht

Op de vraag hoe Van der Meer het verkoopproces zou omschrijven, schetst hij vijf fasen.

### Fase 1 Kennismaking



“Na met verschillende bureau's te hebben gesproken, maakten wij eind 2012 kennis met Company Brokers en hun filosofie: no-nonsense, persoonlijk en duidelijk. Ze gaven ons zonder omwegen helder inzicht in kosten, tijd en aanpak en toonden zich een betrokken partner.”

### Fase 2 Overtuiging



“Een fase van besprekingen en prijsbepalingen. Na 5 serieuze gesprekken konden we door. De rode draad in het proces werd inzichtelijk, alle aandeelhouders kregen vertrouwen.”

### Fase 3 In de Verkoop



“In 2014 stond het figuurlijke verkoopbord voor het pand en deed het netwerk van Company Brokers dienst. Het startsein voor potentiële kopers om ons te benaderen. We hielden onder meer gesprekken met investeerders, bedrijven actief in de branche (strategische kopers) en startende ondernemers (MBI'ers). Drie verschillende typen kopers, zodat we konden ontdekken welk type bij ons en ons personeel past.”

### Fase 4 Afsluiting



“Uiteindelijk vonden we een ambitieuze starter waarmee we een goed gevoel hadden. De verkoop was minder rationeel dan ik had verwacht. De koper kocht bovenal op gevoel. Ik ben ook blij dat er een goede klik is met het personeel.”

### Fase 5 Na de verkoop



“Hoe het bedrijf nu draait? Het draait goede winstcijfers, de personeelsomvang is nagenoeg hetzelfde gebleven. Ik ben nog steeds voor 40% in dienst tot mei 2019. Een tip: probeer nog betrokken te blijven in het bedrijf. Potentiële kopers vinden het belangrijk dat er ondersteuning blijft in de business. Ik ben als adviseur aan de zijlijn blijven staan.”

## “Tip: probeer nog betrokken te blijven in het bedrijf.”

### Personeel en het verkoopproces

Hoewel medewerkers belangrijke belanghebbenden bij een bedrijfsoverdracht zijn, worden ze normaliter niet bij het verkoopproces betrokken. Dat was anders bij A. de Jong Beheer. De situatie met vijf aandeelhouders belemmerde het nemen van besluiten rond de toekomst van het bedrijf, met als gevolg een negatief effect op het resultaat en onrust in het bedrijf. Dat konden we oplossen door een afgevaardigde van het personeel bij het proces te betrekken. Van der Meer zag in de communicatie richting het personeel een rol voor Company Brokers.

“Makelaars kunnen inschatten hoe je deze communicatie vorm moet geven. Het personeel reageerde afwachtend negatief. Niemand wil verandering. Sommigen waren al 30 tot 40 jaar in dienst. Het is hun bedrijf geworden, ze ervaren dat ‘zij worden verkocht’. Positief nieuws was dat we van vijf aandeelhouders naar één zouden gaan. Dat we het personeel erbij betrokken kostte veel energie.”

### De Lessen

Welke lessen heeft Van der Meer geleerd in deze bedrijfsoverdracht? “Het is een langdurig traject, dat vraagt om vasthoudendheid. Iemand moet het stuur vasthouden en niet meer loslaten. Anders vertraagt en zwalkt het. Company Brokers heeft ons daarin goed gesteund. Vooraf hadden we gesprekken met meerdere andere makelaars, maar die kwamen met dikke pakketten en veel praatjes. Ik kom zelf uit de verkoop en had daar geen vertrouwen in. Company Brokers was ‘no nonsense’: duidelijk over het proces, over de kosten, over de looptijd. Ze hebben ons actief geholpen met het vinden van de juiste koper, met het onderhandelen van de verkoopcondities en het intensief begeleiden in het hele verkoopproces. Een persoonlijke, betrouwbare partner met veel ervaring is essentieel, zeker in zo’n lang traject.”

### Het resultaat

De werkmaatschappijen van A. de Jong Beheer werden overgedragen voor 5 maal EBITDA, waar dat gemiddeld bij groothandels op 4 maal ligt. “Een resultaat waar ik en mijn vier mede-aandeelhouders heel tevreden mee zijn en de koper vanzelfsprekend ook.”

### De toekomst

Van der Meer loopt nog twee dagen in de week rond op het bedrijf als adviseur. “Het mes snijdt aan twee kanten: ik blijf betrokken bij het bedrijf en de nieuwe leiding maakt gebruik van mijn know-how.” Ondernemend is Van der Meer nog steeds. De rest van de week vult hij met een eigen BV in zonne-energie en met handel in accu’s. En privé? “Ik heb al 25 jaar een oude camper, die ben ik aan het opknappen. We reizen ermee door Europa - onder andere door Noorwegen en Zweden. We hebben ook een vakantiehuisje in Zeeland. Mijn vrouw werkt nog in het onderwijs, dus gaan we erop uit in schoolvakanties. Daarbuiten blijf ik technisch bezig.”

companyBROKERS  
SPECIALISTEN BEDRIJFSOVERNAMEN

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