



ONSADAGIUM

Magazine over bedrijfsoverdracht



'Fusie van
een marktleider'

'De vraag kwam:
moeten we niet verkopen?'

'Topprestatie
in Australië'

NUMMER102014
Uitgave van Adagium

Voorwoord

Analytisch vermogen

Topprestatie



Met trots presenteren we weer ons volgend magazine. Alweer nummer 10! De vraag is eigenlijk hoe gaan we deze versie noemen, is het een feesteditie, is het de zomereditie 2014 of toch maar de WK-editie? Dit voorwoord schrijf ik net nadat we de groepsfase van het WK-voetbal met duidelijke cijfers hebben gewonnen. Maar wat hebben we er aan? We weten dat de voorbereiding van de bondscoach goed is geweest. Analytisch heeft hij een topprestatie geleverd. Maar voetbal is meer dan analytisch zaken beoordelen. In de komende fase van do-or-die wedstrijden gaat het ook om emotie. Kunnen wij (en de spelers) deze de baas? Gaat emotie niet de bovenhand krijgen bij spelers boven de ratio. We weten het over enkele weken. Eén ding weten we zeker, aan het einde van het toernooi weten we wie de prijzen krijgt. Eigenlijk is voetbal te vergelijken met een bedrijfsoverdracht. In het begin zijn er prachtige analyses van een bedrijf. We kunnen (op papier) goed berekenen wat een bedrijf waard is en hoe een verkoopproces zal verlopen. Maar uiteindelijk bepaalt aan het einde van een verkooptraject de emotie of er succes zal zijn. Aan het einde van een verkooptraject wordt succes pas gerealiseerd. Dat betekent dus tot het laatste moment scherp zijn en blijven. Wederom is duidelijk dat onze focus onderstreept wordt door onze slogan: ieder bedrijf een goed vervolg. Wij wensen iedereen een fantastische zomer

Team Adagium

Nieuws

Kennismaken met

Adagium heeft twee nieuwe medewerkers. Wij laten u kennismaken met Gaby en Niels.

Gaby heeft de opleiding Ondernemingsrecht aan Tilburg University gevolgd. Deze opleiding heeft zij in augustus 2013 afgerond. Tijdens haar stage kwam ze tot de conclusie dat ze contracten beoordelen en opstellen erg interessant vindt. De interesse voor de fusie- en overnamemarkt kwam tijdens het schrijven van haar masterscriptie, die over overnamewetgeving en de rollen van de verschillende partijen in het overnameproces ging. Haar juridische kennis vormt een goede aanvulling op ons team.



Niels heeft na zijn middelbare school de bacheloropleiding bedrijfseconomie aan de Universiteit van Tilburg afgerond. Hierna behaalde hij zijn mastertitel in Finance. Tijdens zijn studie bleek al snel dat een combinatie van cijfers met sociale contacten de ideale vervolgstap was. Niels heeft zich in 2014 als analist bij ons aangesloten. Waarbij hij met zijn analytische vermogen problemen die zich voordoen bij bedrijfsoverdrachten helder formuleert en de oplossing op een zo eenvoudige mogelijke manier communiceert.



Topprestatie van een Ironman

Je zou hem eigenlijk zelf Ironman gaan noemen. Coen van Schijndel is in mei afgereisd naar Australië om daar mee te doen aan een klassieke lange-afstands triatlon.

De Ironman is de naam van een serie wedstrijden, die over de gehele wereld worden georganiseerd. De wedstrijden binnen het ironmancircuit gaan altijd over de volgende klassieke afstanden: zwemmen (3,86 km), wielrennen (180,2 km) en hardlopen (42,195 km). "Een geweldige uitdaging voor jezelf", laat Coen van Schijndel weten.

In het dagelijkse leven begeleidt hij sporters, maar uiteraard is hij zelf ook een sportfanaat. "Ik was vroeger altijd een voetballer maar als je ouder wordt neemt de motivatie bij je teamgenoten af, zo bleek bij mij. Ik zocht naar een andere sport waar ik wél mijn gedrevenheid in kwijt kon. Het werd hardlopen. Ideaal als individuele sporter. Je bent niet afhankelijk van anderen. Je kunt altijd gaan lopen."

Het werd een passie voor hem. "Als je Bourgondiër bent moet je wel sporten. Je wilt er toch goed uit blijven zien. "Al snel volgden er uitdagingen: wedstrijden. Een halve marathon werd een hele, gevolgd door 'zijn eerste Ironman' in 2000: een hele triatlon. "Dat was al een hele uitdaging. Ik was toen heel fit." Vorig jaar vroeg een vriend van hem of hij hem wilde begeleiden bij zijn Ironman. "Ik trainde eigenlijk voluit mee. Na de training in Lanzarote ging het conditioneel ook zo goed met mij, dat ik een ander voorstel voor hem had: ik ging ook deelnemen."

Er werd gekozen voor de editie in Australië. "Dat is de mooiste van de wereld; je wilt immers ook wel wat moois en bijzonders zien tijdens het sporten", lacht Coen. "Overigens blinken alle Ironmanwedstrijden uit op drie onderdelen: het parcours, de behandeling en de locatie zijn allemaal top geregeld."

En dan sta je echt aan de start ... "Dan moet het gaan gebeuren. Het zwemmen ging vrij goed maar het water was onstuimiger dan we hadden gedacht. Het fietsen vond plaats in de regen. Dat zijn wij Nederlanders gewend. Ach, je kunt er moeilijk over doen. Je moet gewoon door."

Tot slot zijn favoriete onderdeel; het lopen. "Daar had ik zin in. De eerste 20 kilometer ging goed maar toen kwam de man met de hamer ... en toen moest ik dus nog 22 kilometer. In gedachten bleef ik mezelf toespreken. Het was een zware rit maar de finish haalde ik. Dat was ook mijn doel."

Het was waarschijnlijk zijn laatste Ironman. "Het is mooi geweest. Ik denk dat ik mezelf die tijdsinvestering ook niet meer gun: je moet toch ruim een half jaar heel intensief trainen. Als zelfstandige ondernemer heb ik een werkweek van ongeveer 60 uur per week maar sporten is een onderdeel van mijn leven. Een drukke werkweek is dus geen excuus om niet te sporten." De sportfanaat heeft echter al wel een nieuwe uitdaging: een halve Ironman op Lanzarote. "Je moet bezig blijven ..."



**‘We kunnen
ons nu weer
richten op onze
hoofdtaken’**

‘Fusie van een marktleider’

Het samengaan van twee bedrijven, die eigenlijk al bij elkaar horen, lijkt geen moeilijke klus. “Het vraagt echter wel om expertise en professionaliteit bij de waardeverdeling.” Kleentec en Kleentec Zuid zijn gefuseerd, met de hulp van Adagium.

Kleentec startte dertien jaar geleden in het oosten van het land. Een onderneming met twee gezichten: Food & Industry en Totaal Gevelonderhoud. De eerste tak richt zich op reiniging en desinfectie van machines van levensmiddelen, het andere bedrijf op gevelonderhoud bij grote bedrijven.

Met name met de Food & Industry maakt Kleentec naam. “Sterker nog, we zijn marktleider”, weet Coen van Dieperbeek te vertellen. “Levensmiddelenproductie en hygiëne horen bij elkaar als peper en zout. De kwaliteit van de hygiëne heeft rechtstreeks invloed op de kwaliteit en veiligheid van het eindproduct. Als specialist voor de voedingsmiddelenindustrie weten we wat er speelt. Onze klanten zoals Johma en Bolletje, eisen kwaliteit en wij garanderen dat.”

Hoofdtaken

Zoals gezegd is Kleentec gestart in het oosten van het land. Het hoofdkantoor is gevestigd in Rijssen maar met een kantoor in Helmond is ook het zuiden van het land goed te bedienen. “Het waren eerst afzonderlijke bedrijven maar de gedachte om te fuseren werd in begin 2014 sterker. Dat hebben we samen met Adagium helemaal rond gekregen; met het juiste advies, het analyseren van de waarde en het voeren van gesprekken hebben zij op zich genomen waardoor de fusie ook daadwerkelijk in bijna drie maanden rond was”, aldus Van Dieperbeek. “We zijn blij hoe het is verlopen en we kunnen ons nu weer richten op onze hoofdtaken.”

Sociale innovatie

De marktleider heeft grote plannen. Het kantoor in het Zuiden is inmiddels verhuisd naar een nieuwe locatie. Financieel gezien ligt er ook nog een uitdaging. “We hebben nu een jaaromzet van 22 miljoen maar we willen graag groeien naar 30 miljoen omzet. Als specialist en marktleider gaan we ons dus nog meer richten op innovatie. Niet alleen in Nederland, ook verder buiten onze grenzen. Zo werken we momenteel mee aan een project in Ethiopië. Samen met het ministerie van Economische Zaken zetten we daar een linnenwasserij op. Een project zonder winst oogmerk waarbij wij juist heel sociaal en duurzaam betrokken zijn. Het geldt dat het uiteindelijk gaat opleveren blijft in Ethiopië om daar weer andere projecten te ondersteunen.”

'Snel gehandeld, vertrouwen niet geschaad'

'Gewoon ons boerenverstand gebruiken, de mouwen opstropen en werken'. Het is een uitspraak die past bij de voormalige eigenaren van SYMACH Palletizers BV. Door de verkoop aan het Amerikaanse bedrijf Thiele Technologies Inc. is dit motto weer tot leven gekomen.

Tony van Langevelde, Johnny de Bat en Sacha Bakker namen ruim tien jaar geleden het bedrijf van hun toenmalige werkgever over en SYMACH was geboren. "We hebben in die tien jaar een bedrijf, dat bijna ter ziele was, weer laten groeien. De specialist in palletiseermachines opereert in diverse branches: van de agrarische voedingssector tot de industriële en chemische industrie.

Groeien?

Het motto 'boerenverstand gebruiken, de mouwen opstropen en werken' heerste ook bij de drie eigenaren. "Dat leverde voor ons lange werkdagen op, want naast meedraaien in de productie moesten heel veel andere zaken geregeld worden", laat Langevelde dan ook weten. De onderneming floreert, ook buiten de Nederlandse grenzen.

"Na ruim acht jaar kom je dan op een punt waarbij het bedrijf écht moet gaan groeien. Onze lange termijn visie was er eigenlijk niet maar met een externe consultant werd daaraan gewerkt. We kwamen echt op een punt: wat willen we nu? Groeien of op dezelfde voet doorgaan, in de wetenschap dat je eigenlijk stilstaat? We hebben onszelf de vraag gesteld of wij met zijn drieën wel de juiste mensen waren om dit bedrijf naar een ander

niveau te tillen? Moeten we een externe directeur gaan aannemen of moeten we gaan verkopen?"

De directie worstelde met vragen. Begin 2013 was SYMACH aanwezig bij een Amerikaanse beurs. Daar werd contact gelegd met de mensen van Thiele Technologies Inc. Het bedrijf is een prominente leverancier van machines voor primaire en secundaire verpakkingen en levert een compleet assortiment apparatuur voor het snel vullen en palletiseren van zakken, het inpakken en palletiseren van dozen en het in karton verpakken en bundelkrimpen van producten. Daarnaast levert het bedrijf positionerings- en invoeroplossingen en invoersystemen voor de verpakings-, drukwerk- en postbezorgingssector. "Het contact leverde gezamenlijke projecten op."

De komst van de President van het bedrijf naar Nederland had uiteindelijk een ander doel. Thiele had interesse in een overname van SYMACH. "Met de komst van Thiele naar Nederland werd die optie, waar we wel eens aan hadden gedacht, weer 'levendig'. Wat wij ons serieus afvroegen was het feit of we de potentie die ons bedrijf heeft, moesten laten schieten door onze persoonlijke beperkingen. Onafhankelijk van elkaar kwamen we tot de conclusie dat we de groeistap van SYMACH niet in de weg mochten zitten."

'Deal'

De gesprekken gingen verder. Er werd zowaar op Google gezocht naar de waardebeoordeling van het bedrijf. "Via de tool op de site van Adagium hadden we een idee wat ons bedrijf mogelijk zou kunnen opleveren maar veel meer dan dat wisten we niet", bekent Van Langevelde. "Adagium belde uiteindelijk zelf met een vrijblijvende kennismaking maar de verkoopsgesprekken waren al aan de gang. Ze hebben toen heel snel actie ondernomen en financieel gezien geanalyseerd en vergelijkingen gemaakt. We hebben hen ons vertrouwen gegeven en dat is zeker niet geschaad." Na drie maanden was de verkoop een feit.

SYMACH is in maart van dit jaar een volle dochter van het Amerikaanse bedrijf Thiele Technologies geworden.

De eerste internationale verkoopbegeleiding die mede tot stand is gekomen door Adagium. De 'deal' werd gesloten op advies en met begeleiding van het Veghelse bedrijf. De toevoeging van SYMACH versterkt de capaciteit van Thiele als leverancier van complete zakverwerkingsoplossingen voor de industriële markten. Door de weeg-, zakvul- en zaksluitoplossingen van Thiele te combineren met de palletiseer- en wikkeltechnologie van SYMACH, zal Thiele nog beter in staat zijn om de mondiale markten te bedienen. 'En daar werken we graag aan mee en dus stropen wij gewoon weer onze mouwen op' besluit Van Langevelde lachend.

**'Onafhankelijk van
elkaar kwamen we
tot de conclusie
dat we de groeistap van
SYMACH niet in de
weg mochten zitten'**



Tips voor ondernemers

De do's en don'ts van Governance bij familie-overdrachten

Governance is een oorspronkelijk Engelstalig begrip dat duidt op de handeling of de wijze van besturen, de gedragscode, het toezicht op organisaties. Als corporate finance adviseur vinden wij het belangrijk dat uw bestuursmodel krachtig is. Niet voor niets is onze slogan: ieder bedrijf een goed vervolg. Dat geldt dus zeker ook voor uw governancestructuur. Met een degelijk bestuursmodel legt u de basis voor de betrokkenheid van de toekomstige generatie(s) in uw familiebedrijf. Inclusief een heldere, voor iedereen duidelijke structuur van taken en verantwoordelijkheden en bevoegdheden van stakeholders

Do's

- Begin tijdig met het invoeren van governance. Hoe beter uw aanpak, des te beter de uitkomst.
- Betrek alle stakeholders bij het proces. Dat zorgt voor transparantie en draagvlak.
- Werk samen met de volgende generatie een eigenaarsstrategie uit waarin de relatie tussen het bedrijf en het familie-erfgoed duidelijk zijn geregeld.
- Schakel een ervaren deskundige in. Daarmee zorgt u voor kwaliteit en een objectieve kijk op zaken. Specialisten van Adagium staan u hierin graag bij.
- Wees helder in de uitleg en de aanpak.
- Bepaal in overleg met uw betrokkenen (familie en niet-familieleden) uw punt op de horizon.
- Leg de taken en bevoegdheden helder vast.

Don'ts

- Laat belastingbesparing niet de leidende factor zijn. Fiscaliteit is een randvoorwaarde.
- Maak stakeholders nooit monddood. Dit kan leiden tot frustraties en ongewenste invloeden.

Adagium
bedrijfsverdrachten



Een greep uit onze succesvolle transacties



1. **Kleentec**
Fusiebegeleiding



2. **SYMACH Palletizers BV**
Verkoopbegeleiding



3. **Coomach Profielsystemen**
Verkoopbegeleiding

Colofon

Ons Adagium is een uitgave van Adagium Corporate Finance BV en Adagium Projecten BV en verschijnt drie keer per jaar.

Redactie Albert Dominicus, Simone van Bree
Tekst | Vormgeving | Fotografie | Druk
Bek
www.bek.nl

Adagium Veghel
Marshallweg 5
5466 AH VEGHEL
Tel. (0413) 22 50 10

E-mail info@adagium.nl
Kijk ook eens op www.adagium.nl