



ONS ADAGIUM

Magazine over bedrijfsoverdracht

'Je moet toch
je bedrijf loslaten'

'Thuis gewoon klaar zijn
met je werk is ook fijn'

Betrouwbaar
investeren

NUMMER 1 2015
Uitgave van Adagium

Voorwoord

Vertrouwen komt te voet
en gaat te paard!



Verderop leest u over de start van een nieuw initiatief bij Adagium: de ondersteuning bij financiering, ja zelfs: Adagium brengt u naar de beurs! Wij zien dat er veel initiatief is om voor MKB-bedrijven nieuwe vormen van krediet aan te bieden. Het aanbieden van nieuwe kredietvormen is onderdeel van het nieuwe denken. Dit nieuwe denken zal het oude denken moeten vervangen. Kredietverlening is echter een zaak van wederzijds vertrouwen. Het vertrouwen in nieuwe kredietfaciliteiten zal geleidelijk gewonnen worden en er mogen geen ongelukken gebeuren. Banken hebben er 500 jaar over gedaan om vertrouwen te op te bouwen en daar is men in al die jaren toch wel in geslaagd. Nieuwe financieringsvormen zullen ongetwijfeld sneller aanvaard gaan worden, maar het blijft een kwestie van vertrouwen. Wij denken dat we het vertrouwen hebben om deze relaties te gaan ondersteunen bij kredietverlening. We doen dat met respect en met vertrouwen.

Team Adagium

Nieuws

Sportsponsoring SPM Shoeters en BC Attacus

**Het zal de lezer van ons magazine
niet onbekend zijn dat Adagium
op verschillende plaatsen sponsor is
van sportevents en clubs.**

Zo is Adagium al jaren subsponsor van het grootste tennistoernooi in Uden dat georganiseerd wordt door LTC Uden en organiseert voor zijn relaties elk jaar haar eigen golftoernooi op golfparc The Duke te Nistelrode.



Dat u als lezer weet dat de betrokkenheid van Adagium bij de basketbalsport groot is mag (bijna) verondersteld worden. Maar dit jaar is Adagium niet alleen sponsor maar heeft haar bijdrage zelfs geüpgraded naar kledingsponsor bij de profs (eredivisie) van SPM Shoeters in Den Bosch en bij eerste-divisionist Attacus te Veghel. Beide teams spelen binnen haar league op het hoogste niveau en beide gaan nog voor het kampioenschap van Nederland. Eind mei weten we of SPM Shoeters landskampioen is bij de profs en medio april is de uitslag bekend van Attacus.

Het sponsoren van teamsport is voor Adagium iets dat in haar genen zit. Immers als team gefocust op het beste resultaat aan het einde van een traject, daar gaat het om. Wij zien dan ook vele parallellen tussen topsport met 5 spelers en Adagium. Wilt u een keer een basketballwedstrijd bezoeken neem gerust contact met ons op. Wij zien u graag als onze gast.



‘Betrouwbaar investeren en ondernemen’

Of het nu een mkb-bedrijf is dat geld nodig heeft of iemand die wil investeren in een mkb-bedrijf: Adagium is, in combinatie met NPEX, hét adres. Het online platform NPEX richt zich op de 60.000 Nederlandse middenbedrijven en op de financiële investeerders. Adagium biedt de mkb-bedrijven die op zoek zijn naar middelen de helpende hand in deze.

NPEX: het online platform waar beleggers rechtstreeks investeren in het mkb en waar mkb-ondernemers ook middelen kunnen krijgen door het uitgeven van aandelen of obligaties. Hierdoor kunnen mkb-bedrijven weer groeien en nieuwe activiteiten ontwikkelen, ook als hun bank niet thuis geeft. Beleggers zijn op zoek naar rendement en krijgen de mogelijkheid te beleggen in bedrijven en ondernemers waar ze voorheen geen toegang toe hadden.

Zo brengt NPEX bedrijven en beleggers samen. Voor Zuid-Nederland begeleidt Adagium mkb-bedrijven die financiële middelen nodig hebben. Adagium heeft daarin een controlerende, begeleidende en ondersteunende rol. Elk mkb-bedrijf dat op zoek is naar een financiering tussen de 500.000 en 2.250.000 euro kan zich melden bij Adagium. Adagium onderzoekt deze aanvraag en kijkt of alles in orde is. Is de gevraagde investering realistisch? Kan het bedrijf zo'n investering dragen? Vervolgens gaat Adagium op zoek naar de juiste investeerders. Die kunnen zich melden via NPEX maar ook via ons eigen netwerk. Als een investeerder gevonden is, regelt Adagium de transitie.

U kunt Adagium zien als de intermediair met de kennis en kunde over de financiële aspecten die komen kijken bij zo'n

transitie. Met de rijke ervaring kan Adagium deze investeringen prima begeleiden en succesvol afronden.

Adagium biedt ieder bedrijf een goed vervolg. “En door onze samenwerking met NPEX zorgen we er ook voor dat de actieve ondernemer verder kan met zijn missie omdat hij betrouwbare investeerders vindt.”

Betrouwbaar investeren

Wie zijn geld wil investeren rechtstreeks in een mkb-bedrijf is bij de combinatie NPEX en Adagium aan het juiste adres. Bedrijven en beleggers worden samengebracht op de online beurs, en met de juiste kennis en kunde worden beide partijen gevoed met informatie. Potentiële investeerders kunnen zeker zijn van hun zaak: NPEX heeft een vergunning van de AFM voor haar activiteiten.

NPEX maakt gebruik van de Stichting NPEX Bewaarbedrijf waar alle effecten en gelden van de beleggers worden bewaard en geadmineistreerd. Deze onafhankelijke stichting waarborgt de veiligheid van de beleggers. Hierdoor zal er geen verstrengeling zijn met de commerciële activiteiten van NPEX. Investeerders op de NPEX-beurs kunnen toetreden, maar ook uittreden naar eigen inzicht.



**‘Ik wilde nu
echt afscheid nemen’**

‘Mijn prioriteit?’ Geen gedoe achteraf’

De drive om een bedrijf te besturen was er al op jonge leeftijd. Joan van Aspert begon als twintiger met zijn bedrijf Askové. Nu vijftig jaar later heeft hij het bedrijf verkocht. “Ik kreeg de nodige duwtjes dat het goed was om het bedrijf los te gaan laten. Ik wilde het alleen goed geregeld hebben.” Adagium zorgde daarvoor.

Met meer dan 50 jaar ervaring is Askové een prominente ontwerper en bouwer van kunststof apparaten en turn-key procesinstallaties. De kern ligt in de toepassing van thermoplastische kunststoffen. “Toen ik met kunststof begon, vijftig jaar geleden, was het écht pionieren in het vakgebied”, laat Van Aspert dan ook weten. En met succes: het bedrijf ontwikkelde zich als specialist in procestechnologische, mechanische en besturingstechnische oplossingen voor industriële opdrachtgevers, onder andere ten behoeve van het verwerken van gassen en/of vloeistoffen.

Thuisfront

De jongen van 22 ontwikkelde zich snel als ondernemer en als eigenaar. “Ik werk graag met mensen. Ik wil hen ook het vertrouwen geven. Mijn visie was altijd dat we met zijn allen ‘er iets moois van moesten maken’. Dat gevoel heerst er na al die tijd nog altijd. Toen de gedachte speelde om het los te laten, was het moeilijk. Het is toch mijn kindje. Ik heb het geboren zien worden, ik heb het groot zien worden. Thuis werd ik gesteund door mijn vrouw en kinderen. Een goed thuisfront is belangrijk. Dat merkte ik elke keer weer.”

Door familiale omstandigheden kwam het besluit om het bedrijf te verkopen dichterbij. “Mijn vrouw heeft me daarin vrij gelaten. Het zou mijn beslissing moeten zijn. Ik heb wel wat duwtjes nodig gehad om te beseffen dat het zo goed was.”

Een klik

De zoektocht naar een koper werd eerst zelf in gang gezet. “Maar of ik er toen al honderd procent achterstond, weet ik niet. De verkoop ging niet door. Toen ik in contact kwam met Adagium was er een klik. Albert weet waar hij over praat. De drive die ik heb, herkende hij. Het vertrouwen was er direct. Tijdens zo’n verkoopproces kom je ook jezelf tegen. Adagium voelde dat feilloos aan en kon ook heel direct naar mij toe reageren. Met respect maar ook heel oprecht.”

“Mijn prioriteit was het feit dat ik de verkoop goed geregeld wilde hebben. Geen gedoe achteraf. Alles moest helder zijn. Dat heeft Adagium tot in de puntjes geregeld. Bovendien hebben ze de vaart erin gehouden en wisten oplossingsgericht te schakelen. Ik kijk er met een goed gevoel op terug.”
En het bedrijf? “Ik ga niemand voor de voeten lopen. Ik heb vertrouwen in de toekomst van het bedrijf en ik ben er trots op dat de volledige club er nog werkt. En ik? Ik ga genieten. Van mijn gezin en natuurlijk van mijn kleinzoon Niels.”

'Kiezen voor vrijheid is ook een keuze'

Het ondernemersbloed stroomt door zijn aderen, toch verkocht Huub Coolen (55) vorig jaar zijn bedrijf. "Het krijgen van tijd voor je geld en ook tijd hebben om het op te maken: daar hebben we voor gekozen. We hebben gekozen voor onze vrijheid." Adagium hielp hem om zijn vrijheid te krijgen.

Huub Coolen startte 20 jaar geleden in het onderhoud en reparatie van machines. "Coomach is in 1994 op die manier gestart. Na enkele jaren zijn we ook dealer geworden van een modulair aluminium bouwsysteem. Dat systeem is de laatste 15 jaar centraal komen te staan in het bedrijf", legt Coolen uit.

Groei

Met name de laatste jaren is de verkoop sterk gegroeid. "We behaalden met 7 mensen 1,5 miljoen omzet waarvan dertig procent handel van het bouwsysteem en 70 procent speciale projectbouw was. Die projectbouw was gericht op klantgerichte oplossingen zoals afschermwanden en kasten, transportsystemen en werkplekinrichting. Maatwerk en -oplossingen waren onze kernwaarden."

Optelsom

Groei en innovatieve oplossingen. Je zou zeggen dat het bedrijf nog genoeg kansen en mogelijkheden heeft. Toch besloot Coolen in 2013 zich te gaan richten op de verkoop van Coomach. Waarom? "Er waren een aantal redenen. Ik heb dit altijd met mijn vrouw gedaan. Zij verzorgde de administratieve en financiële zaken voor het bedrijf. Die interesse nam bij haar na 20 jaar af. Zelf had ik er geen tijd voor maar ik wilde dat ook niet aan een ander overlaten," vertelt hij eerlijk. "Ook beseften wij dat we de crisisjaren heel goed door zijn gekomen. Hetzij met heel veel energie en tijd, maar Coomach stond nog altijd. Opvolging hebben we niet. De interesse van onze kinderen ligt elders."

Het werd een optelsom van verschillende factoren. "Je komt tot een besef dat je altijd veel tijd en energie kwijt bent om het goed te regelen en organiseren. Tijd voor

andere zaken – leuke dingen – heb je bijna niet. Het krijgen van tijd voor je geld en dus ook tijd om het op te maken werd voor ons belangrijker. We hebben gekozen voor onze vrijheid. Dat klinkt heel zwaar maar het idee dat je als je thuis bent en ook klaar bent met je werk, werd een fijne gedachte."

Verkoopproces

"Als er dan het besef is om te verkopen dan wil je ook dat het gaat gebeuren. Een bedrijfsmakelaar moest daarvoor gaan zorgen", laat hij weten. "Maar toch ging het allemaal niet zo snel. Via internet kwam ik bij Adagium. De aanpak met het vijfstappenplan sprak ons aan. Gestructureerd en niet werken met een eindeloos vat: zo hoort het. Je wilt helderheid. Hoewel het verkoopproces soms langdradig was, neem ik mijn petje af voor Adagium. De tijd en energie die ze erin hebben gestoken is enorm. Het was een 'heavy' tijd: het kostte vele avonden maar het resultaat was ernaar."

Momenteel is Coolen nog betrokken bij het bedrijf. "De nieuwe eigenaren hebben het overgenomen en hebben gekozen voor een eigen manier. Ze zetten het beleid dus naar hun eigen hand. Dat is voor mij soms niet eenvoudig maar ik neem afstand. Ik hoef me geen zorgen meer te maken om de toekomst van het bedrijf." Nog een paar maanden werkt hij in zijn oude bedrijf. Daarna is hij 'vrij' maar het ondernemersbloed stroomt ... Lachend: "Ik maak tijd voor mijn oldtimers. En ik zoek naar wat ik leuk vind. Misschien ga ik wel de handel in maar dan wel zonder personeel. Gewoon doen wat kan. En genieten van mijn gezin. De kinderen ondersteunen. Dat is nu belangrijk."



De do's en don'ts bij peer-to-peer-financiering

Bij het financieren van bedrijven zien we steeds meer en meer het fenomeen peer-to-peerfinanciering opkomen. Maar wat is nu peer-to-peerfinanciering. Peer-to-peerfinanciering is een verzamelbegrip voor allerlei initiatieven op het gebied van financieringen waarbij de input van velen kan leiden tot het behalen van een doel door één partij. Een manier van sociaal lenen en investeren waarbij marktpartijen elkaar kunnen vinden in vraag en aanbod op verschillende vlakken.

Do's

- Vraag een peer-to-peerfinancieringsadviseur om advies.
- Zorg voor een compleet dossier, de meeste investeringsplatforms nemen pas zaken in behandeling als alles compleet is.
- Zorg voor een duidelijke omschrijving van het doel van uw financiering. Immers beleggers houden van duidelijkheid en transparantie.
- Praat met sleutelfiguren die u kunnen helpen investeerders te benaderen.
- Visualiseer, 1 beeld zegt meer dan 1000 woorden.
- Beoordeel duidelijk vooraf wat u zelf kunt financieren. Bancaire financieringen lopen op dit moment erg moeizaam. Het vooraf weten wat u kunt is belangrijk.
- Werk met erkende bemiddelingsorganisaties.
- Bied iets extra's dan alleen maar financieel rendement. Maak van uw investeerders ook uw ambassadeur.

Don'ts

- Vergeet niet tijdens de looptijd van de lening info te verstrekken aan uw financierders.
- Maak geen onderscheid tussen kleine en grote investeerders bij uw informatievoorziening.
- Stel zaken niet beter voor dan dat ze zijn. Wees kritisch over uzelf en het functioneren binnen uw bedrijf.
- Begin niet zolang u uw businessplan niet op orde hebt.

Een greep uit onze succesvolle transacties



1. **Askové**
Verkoopbegeleiding



2. **Coomach Profielsystemen**
Verkoopbegeleiding



3. **Evers Kasregisters V.O.F.**
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