



# ONS ADAGIUM

Magazine over bedrijfsoverdracht

**'Adagium**  
gaf mij nachtrust'

'Nieuwe kansen  
**blijven zien**'

'Het langstlopende  
**dossier is gesloten**'

**NUMMERS2013**  
Uitgave van Adagium

## Voorwoord

# Uitgeven of investeren

that's the question



**R**ecent waren Jan Hommen en Niek Hoek, de baas van resp. ING en Delta Lloyd, optimistisch over de toekomst. De economie zit op het pad terug en het buitenland is de oorzaak hiervan.

Nederland geeft geld uit, maar ik denk dat het buitenland investeert. Dat is een groot verschil. Voorbeeld: De ecologische hoofdstructuur is in Den Haag op een laag pitje gezet, Brabant gaat er 275 miljoen in 'investeren'. Dat zijn uitgaven en geen investeringen!

Het buitenland is reden voor optimisme, maar we vergeten voor onze eigen economie te zorgen. Gelukkig gaan we profiteren van het buitenland, maar wanneer weten we niet precies.

Voor u ligt onze laatste versie van ons Adagium. Adagium is actief bezig en dat doen we graag voor onze directe omgeving en waar het nodig is internationaal. Veel leesplezier.

*Han Galema  
Albert Dominicus*

## Nieuws

# Joris Kersten geslaagd voor de opleiding Register Adviseur Bedrijfsopvolging

Joris Kersten is in juni afgestudeerd voor de opleiding Register Adviseur Bedrijfsopvolging (RAB). Hij volgde deze opleiding aan het instituut Avans+/ Instituut Scire. Deze opleiding was een logische vervolgstap op zijn eerdere studies. Joris behaalde namelijk eerder een Bachelor in Business Studies en Master in Strategic Management, beide aan de Universiteit van Tilburg. RAB is een verdieping op het gebied van de fiscale en juridische aspecten bij bedrijfsoverdrachten. De opleiding behandelt bedrijfsstructuren, waarbij het gaat om het zo goed mogelijk fiscaal en juridisch inrichten van een bedrijf voor een huidige of toekomstige bedrijfsoverdracht. Joris is inmiddels ruim 2,5 jaar werkzaam bij Adagium en deze studie stelt hem in staat om zelfstandig klantadvies uit te brengen. Adagium is trots op het feit dat alle externe adviseurs werkzaam bij Adagium inmiddels 'RAB-er' zijn. Dit zorgt immers voor een nog betere kwaliteit van de dienstverlening. Het Adagium van Joris is dan inmiddels ook: 'Altijd een goed vervolg'.

# Adagium sponsorpartner SPM Shoeters

Albert Dominicus voorzitter

Met ingang van het nieuwe basketbalseizoen is Albert Dominicus voorzitter geworden van de prof basketbalclub SPM Shoeters in Den Bosch (voorheen Eiffeltowers).



Dat Albert betrokken was bij de basketbalsport dat was in Veghel en omgeving bekend. Hij was immers 6 jaar de voorzitter van eerstedivisionist Attacus in Veghel en lid van de businessclub in Den Bosch. Op verzoek van Algemeen Manager en voormalig profbasketballspeler en International Jos Frederiks is Albert het laatste jaar nauw betrokken geraakt bij de veranderingen van deze proforganisatie.

Naast het voorzitterschap van SPM Shoeters door Albert is Adagium sponsorpartner geworden. Adagium zal het komende jaar haar relaties veelvuldig uitnodigen om een wedstrijd te bezoeken. SPM Shoeters is dit jaar actief voor de nationale beker, de landelijke eredivisie competitie en actief in Europa. Het adagium van SPM Shoeters is: 'We entertain people'.



# De juiste tactiek

**“Met MRE Partners zijn we eind vorig jaar op een tweesprong gekomen. Of stappen zetten óf afscheid nemen.” Aan het woord is Matthie van Merwerode, oprichter van het bedrijf. Het laatste werd een feit. Adagium regelde de verkoop aan de RO Groep in Maastricht.**

In Deventer was MRE Partners gevestigd. Een management- en adviesbureau gericht op huisvesting en vastgoed. “Samen met een compagnon runden wij dit bedrijf, met ieder zijn eigen taken. Tot 2009 groeide het bedrijf gezond mee.”

Toen de recessie kwam, brak ook voor het adviesbureau een zwaardere tijd aan. “Minder investeringen op het gebied van vastgoed, minder investeringen bij woningbouwcorporaties: het zorgde ervoor dat het allemaal lastiger werd.”

## **Kruim gekost**

De tweekoppige directie maakte eind 2012 een besluit. “Onze inzichten gingen te veel verschillen. We hadden allebei een ander idee over de toekomst. Conclusie: het bedrijf verkopen”, legt Van Merwerode uit. “We kenden Adagium en zij werden erbij gehaald. We hadden voor hen al enig voorwerk geleverd. We hadden zelf vier bedrijven in beeld gebracht, die volgens ons zouden passen bij ons DNA. Het zou ons zelf te veel kruim kosten om het zelf proberen te verkopen.”

## **Tactiek**

De gesprekken werden geleid door Adagium. “Dat was een prima tactiek. We kregen in gesprekken wel eens het idee dat het niks werd, maar Adagium wist altijd nieuwe kansen te creëren. We kregen steun. Bovendien stonden zij er heel neutraal in.” De verkoop werd uiteindelijk heel snel gesloten: binnen acht weken was de overdracht rond. RO Groep in Maastricht, met vestigingen in Eindhoven en Arnhem, nam het bedrijf over. “De professionaliteit, creativiteit en de onderhandelingsstactiek die Adagium heeft, hebben we bijzonder gewaardeerd. Hierdoor was het voor ons een prima proces.”



**‘Het hele proces  
kun je ervaren  
als spannend’**

# ‘Adagium gaf mij mijn nachtrust’

**Zelfs in 2007 had Erik Treffers niet het idee om het bedrijf Microway over te nemen, maar in 2008 werd hij de trotse eigenaar van dit Bossche bedrijf. “Ik kreeg tijdens de verhuizing pas écht het gevoel dat dit ‘mijn bedrijf’ ging worden.”**

Erik Treffers praat met een enorme gedrevenheid over het bedrijf Microway. “Wij verkopen hier ‘nachtrust’. Microway ontzorgt elke ondernemer, wij nemen alle IT-zorgen weg. Je wilt niet weten wat je soms bij bedrijven aantreft op het gebied van IT. Sommige bedrijven denken dat ze dagelijks een back-up maken, maar als we dan eens goed gaan kijken, blijkt dat ze helemaal geen back-up hebben. Soms ontdekken we dat bedrijven dagelijks gehacked worden, zonder dat zij het zelf beseffen. Automatisering is specialistisch werk, dat blijkt wel uit alles. Gelukkig hebben wij twaalf specialisten in dienst.”

## **Nieuwe wegen**

Microway is een full service dienstverlener op het gebied van automatisering, maar is in 1972 gestart onder de naam Pijnenburg Technische Installatie. In 1980 werd de naam Microway gelanceerd. Het bedrijf groeide en liep ver vooruit op het gebied van kennis en innovatie. De toenmalige eigenaar Cor Pijnenburg nam in 1990 afscheid. Willem Poen werd de eigenaar. “Nieuwe wegen werden ingeslagen. We gingen netwerken bouwen en leverden het eerste systeem op basis van UnixWare in Nederland.”

Poen kwam in 2007 met de mededeling dat hij wilde stoppen. “Ik bezat samen met een collega een aantal aandelen. Hij vroeg of wij interesse hadden. In die zomer hebben we gekeken naar de mogelijkheden en kwam ook Adagium in beeld. Je komt dan ook op

een pad waar je eigenlijk nooit naar hebt gekeken. Financieel en juridisch moet er veel geregeld worden. Die kennis en ervaring had ik niet.”

## **Goed gevoel**

In de gesprekken die volgden met zijn collega bleek al snel dat Erik zelf een beslissing moest gaan nemen: wilde hij eigenaar worden van het bedrijf? “We hebben heel wat met elkaar besproken. Albert voerde voor mij de onderhandelingen met de bank. Alles werd opgesteld en het voorstel tot de koop van de aandelen werd een feit. Ik werd de nieuwe eigenaar. Dat gevoel kreeg ik pas écht toen de verhuizing naar de Europalaan een feit werd. Het hele proces van de aankoop was toen in volle gang en nog helemaal geen feit, maar op één of andere manier kreeg ik er een goed gevoel van als ik op zaterdag bezig was met de aankleding van het nieuwe pand.”

In 2008 was alles rond. “Het hele proces kun je ervaren als spannend. De begeleiding heb je bij zo’n aankoop echter wel écht nodig. Er komt heel wat bij kijken. Juridisch en financieel moet er gewoon heel veel geregeld worden. Je denkt aan van alles, maar om de kennis en kunde van Adagium aan je zijde te hebben, gaf mij in ieder geval mijn nachtrust.”

**Meer weten over Erik en zijn ondernemerschap?  
Kijk op [www.adagium.nl](http://www.adagium.nl)**

# 'Het langstlopende dossier'

**Met een glimlach op zijn gezicht meldt Rob Gielens dat 'het langstlopende dossier van Adagium' is gesloten. "Dit heeft overigens zeker niet gelegen aan Adagium." Een verhaal over de uitbreiding van Riemersma Leasing.**

De relatie tussen directeur Rob Gielens van Riemersma Leasing en Adagium is er al heel lang. "Je komt elkaar overal tegen, maar echt zakelijk inhoudelijk had ik met Adagium nog geen contact gehad. "Dat werd in 2008 anders. Riemersma Leasing had in die tijd een wagenpark van 1500 auto's "Onze ambitie was groter dan de autonome groei. Wij hebben altijd een wens gehad om uit te breiden. Vandaar dat wij in 2008 de markt wilden inventariseren om te kijken of er leasebedrijven te koop waren."

## **Uitbreiden**

Adagium kreeg de opdracht. "Onze wens was helder: uitbreiden. Wij wilden het liefst een bedrijf overnemen dat bij ons paste. Riemersma Leasing staat voor een betrokken en persoonlijke organisatie. Onze klanten kennen ons en wij onze klanten. Je kunt als potentiële aankoper beter niet zelf de markt gaan inventariseren. Je weet dan niet wat de invloed kan zijn als je jezelf bekend maakt. De keuze om dat Adagium te laten doen bleek een goede. Zij kwamen met een shortlist." In deze lijst kwam de naam Van den Brandt Autolease uit Boxtel voor. "In een vervolgesprek bleek echter dat zij nog niet zover waren om te verkopen. Jammer, maar onze zoektocht ging verder." Gesprekken volgden wel degelijk, maar liepen op niets uit. "In 2009 kwam Van den Brandt Autolease echter weer in beeld. De eigenaar was inmiddels bereid te verkopen. Na de eerste succesvolle onderhandelingen werden wij echter 'teruggefloten', vertelt Gielens. "De economische tijden waren inmiddels veranderd en ja, dan moet je even een pas op de plaats maken."

Het contact met zowel Van den Brandt Autolease als met Adagium bleef. "In juni 2012 hebben wij de opdracht gegeven aan Adagium om de draad weer op te pakken. En met succes: de aankoop was een halfjaar later helemaal rond."

## **Juiste balans**

"Je zou kunnen zeggen dat dit dus echt het langstlopende dossier is van Adagium", grapt Gielens. "Maar gelukkig met een goed resultaat. Onze wens om te groeien is gelukt. We zijn van de 1700 voertuigen die in 2012 rondredon gegroeid naar een wagenpark van 2200 voertuigen. Onze ambitiewens is daarmee voorlopig vervuld. Adagium was voor ons een belangrijke adviseur. Het bedrijf dat wij hebben overgenomen was onderdeel van een familiebedrijf. Bedrijfsopvolging voor de leaseportefeuille was er niet. Naast de zakelijke aspecten spelen bij een familiebedrijf ook emotionele aspecten. Adagium zocht continu naar de juiste balans en er was een prima rolverdeling tussen ons en Adagium."

Hoewel het enkele jaren heeft geduurd, is de overname zeer plezierig verlopen. "Wij hadden te maken met een activa/passiva transactie. Uiteindelijk hebben wij naast de leasecontracten ook de commercieel manager overgenomen. Nu zitten wij nog deels in de overgang. Er worden nog twee administratiesystemen gehanteerd. Gelukkig werkte Van den Brandt met hetzelfde automatiseringssysteem, maar uiteindelijk wil je het toch implementeren. Dat wordt momenteel doorgevoerd. Wij kijken met plezier terug op de overname en kunnen wederom gaan werken aan nieuwe ambities."

A middle-aged man with short, light-colored hair is the central figure. He is wearing a grey suit jacket, a white dress shirt, and a blue tie with white diagonal stripes. He is looking directly at the camera with a slight smile. His right hand is partially visible, tucked into his jacket. In the background, a large, multi-story brick church tower with a dark roof and a spire is visible, slightly out of focus. The sky is a pale, overcast grey. The overall lighting is soft and even.

**‘Er werd continu  
gezocht naar  
de juiste balans’**

## Tips voor ondernemers

# De do's en don'ts bij noodopvolging

Naast opvolging vanuit een natuurlijk proces komt het steeds meer voor dat bedrijfsopvolging voortkomt vanuit een crisissituatie. De term OASE is hierbij duidelijk in beeld. OASE staat voor opvolging bij Overlijden, Arbeidsongeschiktheid, Stoppen (acuut) en Echtscheiden. Uit onderzoek blijkt dat 40 procent van de familiebedrijven te maken krijgt met noodopvolging, dit door calamiteiten in de persoonlijke levenssfeer van de ondernemer. Zorg voor een goed scenario voor het geval er iets met u gebeurt.

### Do's

- Regel het nu. Onverwachts onheil kan ook u overkomen.
- Betrek uw familie en uw MT bij het uitwerken van een noodopvolgingsplan. Zonder draagvlak zal het plan niet optimaal werken.
- Werk het plan schriftelijk uit en communiceer het naar familie en bedrijf. Zo weet iedereen waar hij aan toe is en creëert u rust.
- Een noodopvolgingsplan is een dynamisch plan, evalueer regelmatig.
- De waarde zit in het proces, niet in de juridische afdwingbaarheid
- Stel een Ondernemers (leven) testament op.
- Stel een familiestatuut op.
- Pas uw statuten, testamente en andere documenten aan. Zorg voor een goede juridische borging van de voorzieningen in het plan.

### Don'ts

- Bepaal niet alleen wát er moet gebeuren in geval van nood, maar ook waaróm. Want wie weet kunt u zelf tegen die tijd uw motieven niet meer toelichten.
- Vergeet niet om naast eigendom ook de leiding en zeggenschap te regelen, Niet alleen de aandelen gaan over, er is ook sturing nodig.
- Met het oprichten van een Stichting Administratiekantoor en het certificeren van aandelen bent u er niet. Dit is een veel voorkomende denkfout.

## Maak van u nalatenschap geen nalatigheid

Benader het professioneel en resultaat zal uw deel zijn. Schakel hiervoor tijdig een adviseur in. Adagium heeft ruime ervaring met familiebedrijven en kan u direct en doelmatig adviseren op het gebied van Noodopvolging. Ook bij Noodopvolging geldt het adagium van Adagium: **Ieder bedrijf een goed vervolg.**

**Adagium**  
bedrijfsverdrachten



### Een greep uit onze succesvolle transacties



1. **MRE Partners**  
Verkoopbegeleiding



2. **Riemersma Leasing**  
Aankoopbegeleiding



3. **Microway B.V.**  
Aankoopbegeleiding

## 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.nu](mailto:info@adagium.nu)  
Kijk ook eens op [www.adagium.nu](http://www.adagium.nu).