

De emotie van een overname is belangrijker dan de cijfers



Corporate Match werkt volgens het principe van korte lijnen, persoonlijk contact, expertise variërend van (oud)ondernemers tot fiscalisten, en een landelijk netwerk van gepokte en gemazelde overnamebegeleiders. Vrieswijk heeft onlangs de vijfde vestiging van dit succesvolle franchiseconcept, dat in 2002 in Friesland werd opgezet, in Nijmegen geopend, waardoor er nu een landelijke dekking is.

Personeel

Vrieswijk heeft zelf vorig jaar als registeraccountant en bedrijfseconoom een bestaand

Emile Vrieswijk met het laatste puzzelstukje van Corporate Match: "Nu hebben we landelijke dekking."

Speed-daten kunnen we allemaal, en een databank raadplegen ook. Maar als het op een blijvend geslaagde match aan moet komen voor een overname van een bedrijf, dan komt er beduidend meer bij kijken, vindt Emile Vrieswijk van Corporate Match.

accountantskantoor in Nijmegen overgenomen, en weet daarom als geen ander wat voor emoties kunnen spelen bij een overname. Daarvoor was hij werkzaam bij een van de grootste accountantskantoren in Nederland en heeft in die hoedanigheid veel met overnames te maken gehad. Op basis van de bekende jaarrekening heeft hij de afgelopen jaren zijn praktijk met advieswerk een belangrijk accent gegeven. "Dit is dan ook iets waar ik mijn meerwaarde voor een mkb'er kan realiseren. Een jaarrekening maken kan iedereen, maar de interpretatie ervan en een advies erop baseren is een ander verhaal." Over de essentie van de overname: "De klik is het belangrijkste. Wij willen eerst een goed gevoel krijgen bij een overnamekandidaat; dan pas gaan we verder. Je moet de cultuur van het bedrijf goed kunnen aanvoelen, goed weten wat er onder het personeel leeft, want die vormen de basis van het bedrijf."

Cowboys

Het succes van een – duurzame - overname is ook voor Corporate Match een graadmeter. Hun slogan luidt daarom: 'no cure, less pay'. Vrieswijk: "Dat betekent dat we met slechts een vergoeding voor de gemaakte kosten genoeg nemen in het zeldzame geval dat er geen match tot stand komt. Voor een geslaagde match vragen we natuurlijk meer, maar nooit prijzen die de pan uitrijzen. We zijn geen cowboys die met een vlotte babbel snel geld willen maken."

Valkuilen

Vrieswijk waarschuwt voor een paar valkuilen bij overnames: "De capaciteiten van de zoon of

dochter in een familiebedrijf. Het is niet meer logisch dat die eenzelfde ondernemer zijn als senior. Of de partner van de zoon/dochter/buitenstander: heeft die ook wel ondernemersbloed in zich, of zoekt die zekerheden? En de andere kinderen, die niet overnemen: krijgen die niet achteraf spijt van de enorme groei die hun broer of zus opeens weet te realiseren? Leg dat goed vast. En de overnameprijs, laat je die bepalen door één gezamenlijke adviseur, of schakelt ieder een eigen adviseur in. Denk daar goed over na in het kader van objectiviteit en zakelijkheid."

Discreet

Vrieswijk zoekt in opdracht ook naar partners waarmee de opdrachtgever samen een bedrijf zou kunnen overnemen. "Soms heb je een geweldige specialist, maar alleen een bedrijf leiden wordt te zwaar. Die heeft een algemeen directeur nodig, of een commerciële kanjer. Samen sta je dan veel sterker. En ook hier geldt: de klik en de emotie is het belangrijkste." Vrieswijk beschikt met Corporate Match over een landelijk netwerk van adviseurs, overnamespecialisten, businessclubs en contactpersonen waardoor hij een zoekopdracht snel tot een succes kan brengen. "En altijd discreet, dat spreekt. Dat is voor ons een erecode."

Corporate Match
Sint Annastraat 284
Postbus 1059
6501 BB Nijmegen
Telefoon 024 - 350 17 31
evrieswijk@uwbedrijfverkopen.nl
www.uwbedrijfverkopen.nl