



Feedback van klanten is heel belangrijk. Het helpt je bedrijf om de dienstverlening te verbeteren en houdt je scherp. Daarom organiseert Aeternus regelmatig kleine groepssessies met klanten en vraagt heel direct en openhartig naar hun ervaringen. Een korte impressie.

Feedback houdt je scherp

Begin juli was er een feedbacksessie gepland bij PTAH Kunstadvies in Tegelen. Aan tafel zaten Joep Dings (Plantencentrum Velden), Bert Heijmans (Berko B.V.), Geert Schroembgens (Arbin Machining & Assembly B.V.), Ruud Timmermans (Verhoex Douane Advies), Eric Stinges (EMD Tooling B.V.) en Bas van Soest en Jacques Jetten van Aeternus. Er kwamen vragen aan de orde zoals: Wat kan beter in het voorbereidingstraject? Was voldoende duidelijk waar we de waardering op gebaseerd hebben? Was u tevreden met de afloop? Hoe heeft u dit bepaald? Wat kan beter na de verkoop? Was er voldoende nazorg?

Het overnameproces

De deelnemers geven aan dat een uitgebreidere toelichting op het hele overnameproces en de verschillende fases daarin wenselijk is. Ze vinden het belangrijk dat Aeternus goed bewaakt of de ondernemer begrijpt wat er in een bepaalde fase gaat gebeuren en waarom. Verder is het belangrijk om voor een bespreking met een kandidaat-koper of -verkoper door te nemen welke vragen en reacties de klant kan verwachten. Over de waardering van de ondernemingen is de groep positief. De waardering is absoluut van toege-

voegde waarde in het overnameproces, vooral bij de onderhandelingen.

Rol van de adviseur

Er wordt ook gesproken over de rol van de Aeternus adviseur. Als er eenmaal een vertrouwensband tussen de ondernemer en de adviseur is ontstaan, moet er niet meer gewisseld worden van adviseur. Afspraken op het laatste moment verzetten wordt als onprettig ervaren. Mede daarom is het volgens de deelnemers goed om de afhankelijkheid van Aeternus van Jacques Jetten te verminderen. Aeternus erkent dit en werkt hieraan. Door te groeien naar inmiddels 14 medewerkers is de afhankelijkheid de afgelopen twee jaar beduidend verminderd. De rol van de adviseur als regisseur van het hele (ver)koopproces wordt als zeer nuttig en prettig ervaren. Het kennisniveau, ook bij de totstandkoming van contracten, is goed en de aanwezige bancaire achtergrond is een gunstige bijkomstigheid.

Aeternus is blij met de opbouwende kritiek, tips en kansen voor het verder verbeteren van de dienstverlening. De feedbacksessies worden vervolgd.



Op het 'witte doek'

Aeternus heeft een business clip gemaakt. De korte film staat op: www.aeternuscompany.nl en wordt verspreid via LinkedIn.

Presentatie in Veghel

Op donderdag 1 december geeft Aeternus samen met een advocatenkantoor een presentatie in Veghel over bedrijfsovernames. Interesse? Neem contact met ons op.

Aeternus vergroot kennis

Bert Schaareman en Bas van Soest volgen de opleiding 'Executive Master of Business Valuation'. Zij zullen hun opleiding eind oktober afronden.

'De verkoop van uw bedrijf'

Seminar in Boxmeer



Op woensdag 16 november verzorgt Aeternus in samenwerking met Contour Accountants en Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen in Boxmeer een overname seminar. Aan de hand van een praktijk casus, die als een rode draad door de presentaties heen loopt, wordt een realistisch beeld geschetst over hoe een overname traject verloopt. Hierbij wordt vooral gekeken vanuit het perspectief van de verkoper. Diverse fiscale onderwerpen, de waardering, het verkoopproces en de financiële planning na overdracht zullen de revue passeren. Doelgroep zijn ondernemers met meer dan vijf medewerkers die meer willen weten over een (toekomstig) verkooptraject van hun onderneming. Voor meer informatie kunt u bij Aeternus contact opnemen met Marcel Kuijpers telefoon (077) 32 00 610.



Gesloten deals

De afgelopen periode heeft de samenwerking van Aeternus met diverse partijen geleid tot de afronding van een mooi aantal deals waarvan in deze nieuwsbrief een selectie wordt weergegeven.

- Aeternus heeft een regionale financiële dienstverlener begeleid bij de aankoop van een verzekeringsportefeuille.
- Voor enkele aandeelhouders heeft Aeternus een aandelenruil en het uittreden van een aandeelhouder begeleid.
- Aeternus heeft een waardering uitgevoerd voor een middelgrote tandartsenpraktijk in de regio Limburg.
- Voor een nichespeler in het beheer van vastgoed in de regio Limburg heeft Aeternus de waarde bepaald.
- Aeternus heeft een bedrijf begeleid in de herfinanciering, ingevuld met participatiekapitaal, bancaire financiering en factoring.
- In het kader van een aandeelhoudersgeschil in de bouwsector heeft Aeternus een waardering gemaakt.



Bedrijfsprofiel

Hovens Collin Verpakkingen B.V.

Vestiging: Industrieterrein Noorderpoort-Veegtes te Venlo

www.hovenscollin.nl

Activiteiten

Hovens Collin biedt als verpakkingsgroothandel een zeer ruim assortiment papier, karton, kunststof verpakkingen en toebehoren (o.a. verpakkingapparatuur) aan. Hovens Collin heeft standaard circa 4000 producten op voorraad beschikbaar. Behalve deze standaardproducten, adviseert en levert het bedrijf verpakkingoplossingen, wat resulteert in meer dan 1000 op maat verpakkingen per jaar. Ze zijn onder andere dealer van 3M (tapes en lijmen), Bannink Golfkarton, Signode (omsnoeringen), Airworks (vulmaterialen) en Tork (hygiëne).

'Verantwoord verpakt' is de nieuwe slogan van Hovens Collin. Verantwoord reduceren van materialen, waarbij de kwaliteit en prijs behouden blijft. Het milieu staat daarbij centraal.



Klanten

De meeste klanten komen uit de industriële- en logistieke en retailmarkt. Momenteel heeft Hovens Collin meer dan 1100 verschillende klanten.



Hovens Collin Verpakkingen BV is een 80 jaar oud familiebedrijf. Tot voor kort althans. Begin dit jaar is het bedrijf via een management buy out overgenomen door twee medewerkers, Ramon Peeters en Monique Schoofs. Volgens de verkopers Hans Bongartz en Peter Hovens blijft het zo ´toch nog een beetje in de familie´.



Ramon Peeters, Monique Schoofs en Peter Hovens

Met de snelheid van een TGV

Binnen het Venlose bedrijf, gelegen op industrieterrein ´Noorderpoort´, was het geen geheim dat mede-eigenaar Hans Bongartz rond zijn 55-ste wilde stoppen om in Spanje te gaan wonen (waar hij ten tijde van het interview ook verblijft). Zowel Hans als Peter had geen natuurlijke opvolger; de kinderen hadden er geen interesse in. Medio 2010 werden de verkoopplannen concreter. Ondanks dat Peter nog zin had om door te werken, was een complete verkoop van de aandelen de beste optie. Beiden zagen veel voordelen in een management buy out door eigen mensen. Meer zekerheid voor het personeel, continuïteit voor de klanten, geen rigoureuze reorganisatie maar de weg van geleidelijke verandering en ook het gevoel dat het in vertrouwde handen komt. Peter hierover: "Zo kan ik toch nog een paar jaar doorwerken in een commerciële functie binnen het bedrijf en ook Hans is vanuit Spanje nog twee jaar stand-by met advies".

Hectische tijd

Samen met Bas van Soest van Aeternus werd de verkoop voorbereid. In september 2010 was het informatiememorandum gereed voor de zoektocht naar geschikte overnamekandidaten. Behalve strategische partijen, die vaak een betere prijs geven, werd – op speciaal verzoek van Hans en Peter – ook het personeel benaderd. Al snel kwamen Ramon Peeters en Monique Schoofs in beeld. Ramon vertelt: "Ik reed vaak samen met Monique naar beurzen en tijdens de autoritten filosofeerden we wat we binnen het bedrijf konden veranderen. Toen Hans me aanraadde om een

partner te zoeken voor de overname, het niet alleen te doen, moest ik gelijk aan Monique denken." Het verkoopproces raakte in een stroomversnelling. Monique hierover: "Het was een heel hectische tijd. In oktober moesten we beslissen over wel of niet kopen want 31 oktober was de deadline voor de biedingen. Gelukkig waren de verschillende banken die we gesproken hebben positief over onze plannen. Uiteindelijk zijn we in zee gegaan met de Rabobank, de huisbankier van Hovens Collin. Zij kennen het bedrijf en dat maakte het financieringstraject wat gemakkelijker." De kopers werden bijgestaan door Leo Hafmans van Contour Accountants en Hans Cabooter. Eind december werd het voorlopig koopcontract gesloten en op 1 februari 2011 vond de overdracht van de aandelen plaats. De uitdrukking 'een overname uit een boekje' lijkt hier wel op zijn plaats.

Rijdende trein

De snelheid van de overname sluit onbedoeld aan bij een passage die in het businessplan van de nieuwe eigenaren staat. *'Met een overname spring je op een rijdende trein. Klanten, leveranciers, personeel, omzet, het is er allemaal. En zo'n rijdende trein komt maar zelden tot stilstand, valt op te maken uit statistieken van de Kamer van Koophandel. Waar de helft van alle nieuwe ondernemingen binnen vijf jaar op de fles gaat, staan nagenoeg alle overgenomen bedrijven vijf jaar na de overdracht nog fier overeind'. Ons motto is: 'Die rijdende trein, is onze trein en wij gaan er een TGV van maken!'*



Hans Bongartz

Samenwerking

Peter Vaesen

Senior Accountmanager Rabobank Venlo e.o.

'De betrokkenheid van Aeternus bij een koop- of verkooptraject is voor ons een garantie dat er sprake is een professionele begeleiding. Dit komt het financieringsproces ten goede waardoor doorlooptijden kort blijven en er zo min mogelijk vertragingen ontstaan. Vaak is de financiering het sluitstuk van een stevig onderhandelingstraject. Het is dan voor alle partijen prettig dat de financiering soepel verloopt. De degelijke voorbereiding was terug te zien in de informatievoorziening en de afhandeling van vragen van de kopers. Doordat het een MBO betrof, kenden de kopers het bedrijf goed zodat het due diligence-traject erg kort, overzichtelijk en zonder noemenswaardige opmerkingen uitgevoerd is. We kijken terug op een plezierig financieringstraject.'

Remie Huijs

Advocaat bij Vlamincx Advocaten
Adviseur van de verkoper

'De verkoop van Hovens Collin Verpakkingen vormde eigenlijk een klassieke management buy out, omdat de kopers al bij het management waren betrokken. Dat gegeven, gevoegd bij het uitgangspunt van de verkopers dat het belang van de onderneming en de bij die onderneming betrokken stakeholders centraal stond, heeft er toe bijgedragen dat door partijen snel overeenstemming werd bereikt. Niettemin was er ook in deze transactie het nodige te regelen en vast te leggen. De professionele en prettige samenwerking met Bas van Soest van Aeternus, die fungeerde als de spin in het web, was voor het juridische team van Vlamincx Advocaten dan ook een geweldige opsteker!'



Aeternus op LinkedIn

Wij nodigen u van harte uit deel te nemen aan de groep Aeternus op LinkedIn. Deze groep is exclusief toegankelijk voor onze relaties. Via deze groep willen wij de meest actuele kennis en ontwikkelingen delen en uitwisselen op het gebied van bedrijfsovernames, bedrijfswaardering en bedrijfsfinancieringen.

Tevens houden wij u op de hoogte van de ontwikkeling van nieuwe producten van Aeternus, zoals Focus@Value, waar wij eerder dit jaar mee gestart zijn. Ook zult u berichten ontvangen over de

diverse evenementen en activiteiten waar Aeternus bij betrokken is. Een paar keer per jaar plaatsen wij onze nieuwsbrief in de groep.

De afgelopen periode zijn wij bezig geweest met het maken van een korte bedrijfsfilm. In deze business clip krijgt u een impressie van de personen achter Aeternus. Wij presenteren deze clip binnenkort via LinkedIn. Bent u geïnteresseerd, meld u dan nu aan via de LinkedIn button op onze homepage www.aeternuscompany.nl

Koen Haenen

Per 1 november in dienst bij Aeternus



Per 1 november 2011 treedt Koen Haenen (29) in dienst bij Aeternus als Business Analyst. Koen komt over van Witlox van den Boomen Corporate Finance BV waar hij aan een grote diversiteit van opdrachten heeft gewerkt, onder meer bij het waarderen, aankopen, verkopen en de financieringsbegeleiding van bedrijven. Dit veelal bij familiebedrijven in het midden- en corporate segment. Voor Witlox van den Boomen Corporate Finance heeft Koen vier jaar bij ING gewerkt, eerst als accountmanager en later als kredietspecialist.

Koen zijn kracht ligt vooral in de analyse van key drivers en forecasting bij ondernemingen. 'De wereld van Corporate Finance is altijd een mooie uitdaging, geen dag en project is hetzelfde. Bij aankooptrajecten ontstaat een speelveld met veel partijen, dat vergt tact en handigheid. Mijn drijfveren zijn het maximale resultaat voor onze opdrachtgevers te behalen, altijd alles eruit willen halen wat erin zit!' Koen heeft naast zijn studie Management Economie en Recht aan de HEAO een uitgebreid scala aan bancaire opleidingen gevolgd.