

BENDERBRANDWIJK

Ondernemen is wat ons bindt

Marathonlopen en ondernemen lijken op elkaar. Ze vergen beide veel energie en doorzettingsvermogen en de weg naar resultaten verloopt eenzaam. Een betrouwbare trainingsmaat is dan ook meer dan welkom. Een gesprek met BenderBrandwijk over zinvolle sabbaticals, winstverrassingen en innovatieve hipsters.

MASTERCLASS BEDRIJFSOVERNAME // 25 MEI 2016

Heeft u plannen voor een bedrijfsovername? Of wilt u een bedrijf aankopen? Bij een bedrijfsovername komt veel kijken. Het is essentieel dat u inzicht krijgt in het koop- of verkoopproces van uw onderneming en alles wat hier mee samenhangt. Daarom hebben wij de masterclass bedrijfsovername ontwikkeld. Hoe bepaalt u de waarde van uw onderneming en welke stappen volg ik in het onderhandelingsproces?

Met onze masterclass leert u invulling te geven aan het proces en krijgt u antwoord op deze vragen. De masterclass staat gepland op woensdag 25 mei 2016 in Den Haag.

VOOR WIE IS DE MASTERCLASS BEDRIJFSOVERNAME GESCHIKT?

De masterclass is geschikt voor MKB-ondernemers die een bedrijfsovername aan willen gaan, een bedrijf willen kopen of verkopen. Ook management buy-in en management buy-out kandidaten kunnen aansluiten. Daarnaast moet de betreffende onderneming een omzet hebben van tenminste € 1 miljoen. De masterclass is niet passend voor de horecabranche en kleinschalige detailhandelaren.

WANNEER?

25 mei 14.30 uur - 18.00 uur

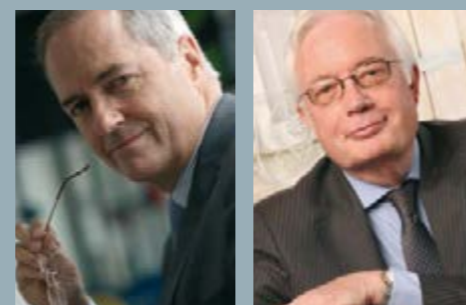
LOCATIE

Regus, Koningin Julianaplein 10, Den Haag.

PROGRAMMA

De verschillende sprekers leiden u door het hele proces van een bedrijfsovername en staan stil bij de periode na de overdracht. In het programma behandelen we de volgende aspecten:

14.30 uur	Ontvangst
15.00 uur	Opening en inleiding overnamemarkt MKB
15.10 uur	Procesgang aankoop- en verkoopvoorbereiding
15.30 uur	Waarde bepalen, factoren en prijs
15.50 uur	De overname ervaring van een ondernemer
16.15 uur	Pauze
16.30 uur	Financiering
16.50 uur	De ins & outs van het juridische proces
17.10 uur	Blokkades, dealbreaker en waardecreatie
17.30 uur	Vragen en discussie
Ca. 18.00 uur	Afsluitende borrel met hapjes



René Bender

Cees Brandwijk



SPARRINGPARTNER | MKB ADVIES | BEDRIJFSOVERNAME

MEER INFORMATIE EN AANMELDING

Voor aanmelden of meer informatie: Harold van der Laan, 06 - 48 71 92 68 of h.vanderlaan@ondernemersbelang.nl



Dat ondernemen een eenzame exercitie kan zijn, weten René Bender en Cees Brandwijk maar al te goed. De managing partners van het Rotterdamse BenderBrandwijk & Partners – specialisten in mkb-advies en bedrijfs-overnames – richtten de afgelopen decennia zelf de nodige ondernemingen op. Ze kennen de risico's van het ondernemen, de ingesloten patronen, de jaknikkers en de gevaren van indutten. Het goede nieuws is dat ondernemers er met de juiste begeleiding iets aan kunnen veranderen. De spreekkamer van BenderBrandwijk met uitzicht op het Rotterdamse Westplein en de aanpalende Veerhaven, beleefde al heel wat eurekamomenten. Ondernemers verkregen er inzichten over nieuwe afzetmarkten, product-positionering, cultuurverandering en de waarde van hun bedrijven. Ze leerden focus aanbrengen, kregen weer zin in ondernemen of ontdekten juist dat ze beter iets anders konden gaan doen. Is that all there is? Het is volgens René Bender en Cees Brandwijk een veelvoorkomende vraag onder 40-plus-ondernemers. Deze groep heeft veel ijzers in het vuur, maar de richting ontbreekt wel eens. “Een stap terug kan dan heel verhelderend werken. Sabbatical management noemen wij dat. Het is voor ondernemers even schrikken, de teugels laten vieren, maar het gaat dan ook niet om een lange zonzvakantie. We raden aan om een periode te reserveren voor reflectie, reiken daarvoor handvatten aan en begeleiden desgewenst bij het aanstellen van tijdelijk management. Het is bekend dat loslaten de beste ideeën oplevert. Vaak keren ondernemers vol inspiratie terug.”

“Ontwikkelingen volgen elkaar zo snel op, dat actuele input onmisbaar is”

ANDERHALVE TON MARGE ERBIJ

Een ander peinst er niet over om ook maar even te stoppen. Zijn of haar werk geeft voldoening, de zaken lopen op zich goed, maar het kan beter. Hoe? Het antwoord kan even simpel als briljant zijn. “Prijsverhoging”, zegt René Bender. “Een ondernemer bleek online producten te goedkoop aan te bieden. Hij kocht slim in en de lage prijs was een USP, maar hij keek nooit naar de markt. Nu, na verhoging van de prijzen, is hij nog steeds één van de voordeligste aanbieders. Zijn bruto marge is wél met anderhalve ton gegroeid. In totaal is er in een paar gesprekken een extra waarde van zes ton gecreëerd. Gewoon door de juiste vragen te stellen en een omgevingsanalyse te maken.”

“De weegschaal helt meestal door naar enthousiasme en innovatiedrang”

Zo ogenschijnlijk eenvoudig – “het is natuurlijk geen trucje” – gaat het niet altijd. Zeker niet wanneer iets ongrijpbaars als organisatiecultuur het thema is. Bedrijfsovernames willen er nog wel eens op stuk lopen, weet Cees Brandwijk. “Als een DGA alles naar zich toetrekt, is hij bepalend voor een bedrijf. Kopers willen echter een onderneming kopen, geen ondernemer. De cultuur kan ook heel lethargisch zijn, medewerkers komen alleen in beweging als ze strak worden aangestuurd. Het zijn allemaal zaken waar je rekening mee moet houden bij koop en verkoop. Een onderzoek naar het personeelsbestand geeft inzicht in de aanwezige competenties, de benodigde scholingseisen en eventuele conflictsituaties.” Waar verdienen we ons geld mee? Het klinkt als een no-brainer, maar de uitkomsten van BenderBrandwijk's profit centre analysis zijn niet zelden verrassend. Kosten blijken in werkelijkheid veel hoger te zijn, een veelgeroemde afdeling presteert eigenlijk ondermaats of de winst komt uit een wel heel onverwachte hoek. Een ondernemend echtpaar produceerde hoogwaardige machines, het neusje van de zalm, maar onderzoek bracht aan het licht dat de verkoop van een bijproduct, namelijk afdekfolie, de belangrijkste inkomstenbron was. “Het stel wist het bedrijf met succes te verkopen. De overnamepartij heeft de winstgevendende afdekfolie uiteraard omarmd en de marginale opbrengsten op de machinebouw verbeterd.”

ADEMBENEMENDE IDEEËN

Generatie-Y-entrepreneurs kampen weer met andere vraagstukken. De weegschaal helt meestal door naar enthousiasme en innovatiedrang, aan feitelijke onderbouwing wordt volgens Bender en Brandwijk heel wat minder aandacht besteed. René Bender begeleidt startups in het kader van project PortXL. “Je ontmoet dan jongeren, voorzien van hip baardje, die zeer vooruitstrevend zijn in een branche als FinTech. Ze zijn wat minder gecharmeerd van de aloude ondernemersvereniging, maar ze onderkennen zeker de waarde van mentorschap. Vreemde ogen dwingen nu eenmaal. Op een gegeven moment gaan ze ook aan de slag met een meerjarige strategie.” Cees Brandwijk ziet als jurylid van de Philips Innovation Award adembenemende ideeën voorbij komen. Groot was zijn verbazing toen hij ontdekte dat die plannen veelal zelfs de meest elementaire financiële onderbouwing ontberen. “De financieringskwestie hangt er een beetje bij, maar zonder kredietbron komt er niets van de grond. Juist in deze tijd zijn er talloze alternatieven, van crowdfunding tot kredietfondsen en peer-to-peer-lending.”

QUICK SCAN

HÉT PROBLEEM VAN DE MARKT

» Een ondernemer staat er vaak alleen voor. Hij of zij heeft verstand van de corebusiness, van medewerkers en klanten, maar voor een gedegen visie en missie ontbreekt vaak de tijd en de kunst om te reflecteren op de eigen situatie. Waar gaat mijn bedrijf naartoe? Hoe boor ik nieuwe markten aan? En als ik wat anders wil, hoe maak ik mijn bedrijf dan gereed voor verkoop?

ONZE VISIE

» Meten is weten. Analyses van onder meer organisatie- en financiële structuren, markten en omgevingsfactoren vormen de basis van ons advies. We kijken van een afstand naar een bedrijf en houden ondernemers een spiegel voor. Zo kan een onderneming verder groeien, ontdekt een ondernemer waar zijn kracht ligt en krijgt een bedrijf de beste waarde.

UW OPLOSSING

» Die is altijd pragmatisch. We zijn zelf immers al jarenlang ondernemers. Naast mkb- en strategisch advies, zijn we vooral gespecialiseerd in bedrijfsovernames. We werken nauw samen met fiscaal specialisten, financieel regisseurs, juristen en HRM-experts.

OVER DE GRENS KIJKEN

Ook gearriveerde mkb-ondernemers mogen hun blik meer richting gestapelde financiering – een pakket van bijvoorbeeld bankkrediet, fonds en crowdfunding – richten, vinden de Rotterdamse specialisten, want dat gebeurt zeker in het kleinbedrijf slechts mondjesmaat. Daarnaast is het naar mening van BenderBrandwijk een must om jonge professionals aan te nemen. “Ontwikkelingen volgen elkaar zo snel op, dat actuele input onmisbaar is.” Nog een advies: kijk eens over de grens. Bijvoorbeeld in Duitsland. “Het bedrijvige Noordrijn-Westfalen ligt op anderhalf uur rijden van Rotterdam. Ondernemers kunnen daar wellicht een nieuwe afzetmarkt vinden.” <<

BENDER BRANDWIJK & PARTNERS B.V.

Westplein 12 - 14
3016 BM Rotterdam
Telefoon 010 - 313 05 70
E-mail info@benderbrandwijk.nl
www.benderbrandwijk.nl
www.sabbaticalmanagement.com