

JM Corporate Finance



De 2010 visie van experts in bedrijfsoverdrachten

JM Corporate Finance heeft het eerste jaar erop zitten. Midden in de crisis bundelden Drs. Jan van Wijngaarden, Mr. Michiel Martin en Drs. Remco Broeders hun expertise en ervaring in dit nieuwe bedrijf. Een krachtige samenstelling, zo bleek, want in 2009 hebben deze onafhankelijke corporate finance adviseurs uit Breda ruim 30 bedrijfsoverdrachten begeleid. 'We kunnen terugblikken op een succesvol 2009 en vooruitkijken op een onmiddellijke verdere groei van ons bedrijf in 2010. Een vierde partner zal zich dit jaar bij ons voegen, evenals een aantal nieuwe ervaren medewerkers.' Aldus Jan van Wijngaarden.

Visie en passie

JM Corporate Finance begeleidt multidisciplinair transacties in alle branches van het bedrijfsleven. Van "kleine" overnames in het MKB tot internationale megadeals. Uit de manier waarop Jan van Wijngaarden spreekt over de opdrachten die JM Corporate Finance in het afgelopen jaar succesvol heeft afgerond, blijkt dat hij en zijn partners enorm gepassioneerd bezig zijn met hun vak. De kennis en expertise die de 3 adviseurs in huis hebben is ongekend te noemen. Bedrijfsovernames zijn bij JM Corporate Finance aan de orde van de dag. Dat daar veel bij komt kijken, moge duidelijk zijn. Niet alleen op het financiële, maar ook op het juridische, fiscale en emotionele vlak. En dat is nu juist waarin JM Corporate Finance zich onderscheidt. De ene bedrijfs-overname is de andere niet en van een standaard draaiboek is dan ook geen sprake. Van due diligence tot waardebeoordeling, van MBO/MBI tot de optimale fiscale overname-structuur, maatwerk is vereist.

betekenen dat wij een ondernemer adviseren om niet tot de aankoop van een bedrijf over te gaan. Om de kosten voor onze klanten te managen doen wij bijvoorbeeld pas een due diligence onderzoek als de financiering rond is. Wij focussen op de risico's en zorgen dat deze beperkt worden. We brengen de gehele onderneming in kaart en gaan op die manier geheel voorbereid de onderhandelingen in. Natuurlijk houden wij daarbij rekening met de menselijke en psychologische kant tijdens een dergelijk traject.'

Visie 2010

'De markt trekt weer aan. Door de crisis is deze markt prijstechnisch gezien wel een stuk realistischer geworden. Dit jaar ontstaat er weer meer ruimte en tonen de berekende waarden van bedrijven weer een stijging. Voor veel ondernemers is dit dus de juiste tijd om de verkoop van een bedrijf te gaan voorbereiden. Een pijnpunt bij de kopers is op dit moment de financiering. De

'Wij zijn geen "standaard adviseurs" die slechts methodologisch handelen en wollige taal gebruiken

Realistisch en pragmatisch

'De kern van ons succes ligt natuurlijk in meerdere aspecten. Wij zijn geen "standaard adviseurs" die slechts methodologisch handelen en wollige taal gebruiken. Wij staan ondernemers bij en spreken dan ook de ondernemerstaal. Daarnaast zijn wij natuurlijk thuis in het wetenschappelijke technetun taalgebruik. Wij doen wat anderen zeggen dat ze doen. Dat is een groot verschil. Realistisch denken en pragmatisch handelen is daarbij een must. Dat kan ook

banken zijn kritischer geworden naar nieuwe klanten en eisen een goed plan en een degelijke voorbereiding. De tendens bij een bedrijfsovername is op dit moment bijvoorbeeld de zogenaamde "achtergestelde lening". Dit houdt in dat de verkoper geld in de onderneming laat zitten. Op die manier worden de bedrijfsrisico's gedeeld tussen de bank, de koper en de verkoper. Ook de "earn-out"-regeling is weer populair (nabetalingsregeling op basis van gerealiseerde resultaten in de toekomst). Wat past bij u?'



"Na het afronden van de transactie even bijkomen en leermomenten evalueren in het bekende Bredase "Grand Café Heeren van Oranje", grenzend aan het Mastbos."

15 PRAKTISCHE GOUDENTIPS VAN JM CORPORATE FINANCE

- Goede voorbereiding bedrijfsoverdracht
- Inschakelen ervaren adviseur met track-record
- Ga ervan uit dat de transactie ook NIET kan doorgaan
- Tijdig financiers inschakelen
- Als koper "zoek pareltjes" in de markt
- Als verkoper "blijf realistisch"
- Maak uw onderneming uniek (in de branche)
- Definieer uw "unique selling points"; wees kritisch
- Besef terdege de overname-risico's
- Realistische waardering; geen utopia
- Ook bij kleine overnames een beperkt boekenonderzoek
- Onderhandelingen mogen geen verliezers opleveren
- Sta open voor emoties
- Haastige spoed is zelden goed
- Na de champagne begint pas het echte werk



JM Corporate Finance

Van de Reijtstraat 49
4814 NE Breda

Jan van Wijngaarden

(M) 06-53229496 - (T) 076-8870003

Michiel Martin

(M) 06-20131718 - (T) 076-8870002

Remco Broeders

(M) 06-23390127 - (T) 076-8870004

info@jmpartners.nl

www.jmcorporatefinance.nl