

Je hoeft niet per se verstand van de branche te hebben om een goede adviseur te zijn

“Ik raad iedereen aan om in dit soort trajecten een goede adviseur in de arm te nemen en daar ook niet op te bezuinigen. Het verdient zich altijd terug.” Dit klinkt in een door **Jonker Advies** verzonden nieuwsbrief misschien als ‘Wij van WC-Eend’, maar het zijn de woorden van Ted Mulders. Het traject waarnaar hij verwijst, is de verkoop van zijn assurantiëkantoor **HM Bedrijfsadvies**.



flink. Dat bleef niet onopgemerkt, want eind 2010 werden de eigenaren voor het eerst benaderd met de vraag of zij hun bedrijf niet wilden verkopen. Daar stonden ze niet onwelwillend tegenover. Ted herinnert zich: “We liepen allebei richting de 50 en de crisis was in volle gang. Daar kwam bij dat in assurantieland de discussie gaande was dat, ook bij schadeverzekeringen, het gebruikelijke provisiestelsel voor tussenpersonen zou worden omgebogen naar een constructie waarin op basis van een uurtarief zou worden betaald. Deze aanpassing zou van invloed kunnen zijn op de verdere omzettingontwikkeling. Er werd in die tijd onder andere met Meeus Assurantiën gesproken, maar wij kwamen tot de conclusie dat we er toen nog niet klaar voor waren. Dat was overigens geen geldkwestie, zover waren de gesprekken nog niet eens gevorderd, maar gewoon een gevoel. Wel werd afgesproken dat we contact zouden houden.”

Na jarenlang in de verzekeringswereld te hebben rondgelopen, waren middelbare schoolvrienden John Hörters en Ted Mulders achterin de dertig en dachten ze: ‘Als we ooit nog eens een eigen bedrijf willen beginnen, moeten we dat nu doen’. Ze besloten een adviesbureau op te zetten voor het midden- en hogere segment van de zakelijke markt en zich hoofdzakelijk toe te leggen op schadeverzekeringen. Zo ontstond, in 2001, HM Bedrijfsadvies.

Er nog niet klaar voor

De onderneming had de wind mee en in de periode die volgde, groeide de portefeuille

Intentie om eruit te komen

Ruim een jaar later werden ze opnieuw door een makelaar benaderd. “Dit was een branchespecialist, die Meeus als kopende en ons als verkopende partij bij elkaar bracht. John en ik spraken toen onderling af: ‘Als we met hen om de tafel gaan, doen we dat met de intentie om eruit te komen’. Halverwege 2012 ondertekenden we inderdaad een letter of intent, waarin overeengekomen was voor welk bedrag Meeus ons bedrijf zou overnemen en onder welke randvoorwaarden. Een van die voorwaarden was een earn-out regeling; een deel van de koopsom zou in een keer worden overgemaakt en het restant verspreid over vijf jaar. Op die manier verzekerde Meeus zich ervan dat wij aan het bedrijf verbonden zouden

blijven. In de verzekeringsbranche hangen klanten namelijk nogal aan mensen, dus om 'leegloop' te voorkomen, zouden wij nog een jaar of vijf aan het bedrijf verbonden blijven."

Een eigen adviseur

Op het moment dat die intentieverklaring contractueel vastgelegd moest worden, besloten Ted en John een eigen adviseur in de arm te nemen. "Het belangrijkste doel van een matchmaker is toch het bij elkaar brengen van de partijen. Zijn beloning bestaat ook hoofdzakelijk uit een percentage van de koopprijs," aldus Ted. "In het vervolgtraject, waarin wij ook afspraken moesten maken over de invulling van ons dienstverband voor de komende jaren, kon hij als branchespecialist niet zo diep gaan als wij wilden. Om de deal te onderhandelen zoals wij die voor ogen hadden, de puntjes op de i te zetten en alles goed dicht te timmeren, hadden we een partij met een andere insteek nodig. Iemand die, vanuit ons oogpunt, gewoon goed is in het maken van afspraken over zaken als de koopovereenkomst, een managementovereenkomst, arbeidsovereenkomsten en alles wat daarbij komt kijken. Eigendomsbelangen, garantiestellingen, relatiebedingen, concurrentiebedingen, enzovoort. Een vakspecialist dus, want je hoeft niet per se verstand van de branche te hebben om een goede adviseur te zijn. Onze bankadviseur raadde aan om contact op te nemen met Ron van Bergen van Jonker Advies, een oud-collega van hem. Op die manier hebben we ook Carlo Smolders leren kennen."

Recht door zee

"Carlo heeft ons vervolgens bij alle onderhandelingen bijgestaan. Dat was fijn, want hij kon in zijn rol soms veel makkelijker dingen zeggen dan wij, die een emotionele betrokkenheid hadden. Nu is Carlo sowieso heel kordaat en recht door zee. Ook naar ons toe zei hij gerust: 'Wat jullie nu willen, is lulkoek. Daarmee blaas je de zaak op'. Hij komt dan echter wel altijd met een alternatief en is erg oplossingsgericht. Hij kijkt naar het grotere belang en gaat voor een *realistische* deal. Dat heeft bij de verkoop van ons bedrijf veel toegevoegde waarde gehad."

De koper gekocht

Na de overname bleven Ted en John het bedrijf leiden. Behalve dat ze de waarde van

hun bedrijf verzilverd hadden en in loondienst waren gegaan, veranderde er voor hen dus niet zoveel. Het bedrijf behield zelfs nog lange tijd zijn eigen naam en er waren klanten die er pas na enkele jaren achter kwamen dat het kantoor verkocht was.

"Na het verlopen van de earn-out regeling, begin 2017, is John ook daadwerkelijk vertrokken. Ik ben echter nog een jaar gebleven. Dat deed ik overigens mede op verzoek van de koper. Het bedrijf moest onder de naam HM Meeus geïntegreerd worden in het grotere geheel en daarbij kwam dat ik onze mensen daar niet zo maar wilde loslaten. Die verlenging was eigenlijk een nieuwe overeenkomst en daar heeft Carlo me ook weer in bijgestaan. De nieuwe deal hield in dat ik per 1 januari 2018 uit het bedrijf zou stappen, ware het niet dat onze koper Meeus vorig jaar op zijn beurt gekocht is door een nog groter Amerikaans bedrijf. Daardoor verschoven de belangen en vertraagde de communicatie dusdanig, dat ik uiteindelijk nog tot 1 juni 2018 gebleven ben. In de tussentijd was het personeel geland, had ik mijn klanten overgedragen, was de naam gewijzigd in Meeus Assurantiën, had een verhuizing naar het hoofdkantoor plaatsgevonden en kon ik mijn HM Bedrijfsadvies-periode afsluiten."

Grote dienst bewezen

Terugkijkend op de verkoop zegt Ted: "Ik raad iedereen aan om in dit soort trajecten een goede adviseur in de arm te nemen en daar ook niet op te bezuinigen. Het verdient zich altijd terug. Zorg wel dat het iemand is waar je je goed bij voelt en die je blindelings vertrouwt. Het gaat bij bedrijfsovernames immers vaak om veel geld."

Veelzeggend voor de relatie tussen Carlo en Ted is dat ze nog weleens een broodje eten. "Het is voor mij niet opgehouden na het sluiten van de deal. We zitten nu in elkaars netwerk en sparren nog geregeld. Die matchmaker heb ik na het schrijven van de intentieverklaring echter nooit meer gezien of gesproken. Op het moment dat beide partijen elkaar een hand geven, is zijn werk gedaan en laat hij zijn klant weer los."

Dat Carlo goed werk verricht heeft, was niet alleen Ted opgevallen. "De overname van HM Bedrijfsadvies leverde hem het grootste mogelijke compliment op: Meeus erkende dat hij ons als adviseur een grote dienst bewezen had en sindsdien heeft hij ook Meeus al eens bijgestaan."