

OVERNAME VAN MB COSMETICS IN ALKMAAR BEGELEID DOOR BG ACCOUNTANTS EN PRISMA ADVIES GROEP

Bedrijfsovername moet win-win zijn

Hoe zakelijk een bedrijfsovername ook is, het is onmogelijk om de emoties van de mensen die erbij betrokken zijn te negeren. “Een overname draait in de eerste plaats om vertrouwen, om gunnen, om willen. Pas als die zaken kloppen kun je gaan praten over afspraken en cijfers.”



Wie Mirella Bisschops tien jaar terug had gevraagd hoe zij haar pensioen voor zich zag, had te

horen gekregen dat haar twee zoons het stokje van haar over zouden nemen. MB Cosmetics functioneerde als een echt familiebedrijf. Maar dat liep net even anders. Zoon Dennis koos een ander pad. Zoon Ralf bleef wel, wilde ook graag meer, maar zijn ambities strookten niet altijd met die van zijn moeder. Desondanks bleef de gedachte om alles aan Ralf over te doen in haar hoofd rondspoken: dat was toch haar gedroomde scenario. “Inmiddels is de overname door een externe partij rond, en is Ralf brandmanager binnen de nieuwe organisatie. Een constructie waar alle betrokkenen - koper én verkoper - zich goed bij voelen.”

STROOMVERSNELLING

MB Cosmetics is distributeur van cosmeticamerken Reviderm en Jean

d'Arcel en heeft een eigen lijn permanente make-up. Ook ontwikkelde het bedrijf het marketingconcept Beauty Alliance, waar inmiddels meerdere partijen bij betrokken zijn. Mirella Bisschops begon MB Cosmetics in 1991 en bouwde in 25 jaar een goede naam op. Eén collega-ondernemer vroeg haar elk jaar opnieuw of ze haar bedrijf aan hem wilde verkopen. “Dat deed ik altijd een beetje af als grapje, ik had immers hele andere plannen”, vertelt Mirella Bisschops. Bij de presentatie van de door Ralf van Houts en Mark Kruiver ontwikkelde marketingtool Beauty Alliance op een grote beurs in maart 2015 meldde de vasthoudende collega-ondernemer zich opnieuw. “Duco van Keimpema van Care Cosmetics toonde nu - meer dan ooit - serieuze interesse. Met zijn twaalf cosmeticamerken was Care Cosmetics bovendien een ideale voedingsbodem voor de uitrol van Beauty Alliance.”

PACKAGE DEAL

“Na al die jaren leek het nu eindelijk het juiste moment voor de bedrijfsverdracht. Weliswaar niet aan mijn zoon, maar wel met een duidelijke rol voor hem, zijn eigen Beauty Alliance stond in zekere zin aan de basis”, vertelt Mirella Bisschops. Ook wilde ze dat de overname inclusief het personeel en het pand in Alkmaar zou zijn.

“Die package deal was voor MB Cosmetics absoluut dé crux, bijna meer nog dan de financiële kant van de zaak. Toen de gesprekken in december dreigden vast te lopen, heb ik zelfs besloten om Duco van Keimpema wat meer achtergrondinformatie te geven, om zijn vertrouwen in het proces een boost te geven”, legt overnameadviseur Joost Baltus van Prisma Advies Groep uit. Want zonder vertrouwen geen overname, weet hij uit ervaring. “Natuurlijk is een overname voor een heel groot deel gewoon zakelijk. Het gaat om cijfers, om afspraken, om contracten. Tegelijkertijd is het ook een emotioneel traject voor de mensen achter het bedrijf.”

ROLLERCOASTER

Dat laatste kan accountant Pascal Gabler alleen maar beamen. “Een bedrijfsovername is als een rit in een rollercoaster: je hebt geen idee wanneer je wagentje scherp door de bocht zal racen.” En hoe meer belanghebbenden, hoe meer eisen en wensen er op tafel komen, en hoe onvoorspelbaarder het verdere verloop van het traject. Zaak voor de deskundigen dus

JOOST BALTUS IS OVERNAMEADVISEUR EN OPRICHTER VAN DE PRISMA ADVIESGROEP. HIJ HEEFT AL VELE TIENTALLEN ONDERNEMERS BEGELEID BIJ DE KOOP OF VERKOOP VAN HUN BEDRIJF.

“Bij een overname spelen altijd veel meer zaken dan je op het eerste gezicht zou denken. Natuurlijk is het in de basis een onderhandeling over geld, maar ook factoren als opvolging door zoon of dochter, personeel, pand, leveranciers, klanten moet je niet onderschatten. Elke overname is anders! Onderling vertrouwen is cruciaal - dat is wel een vast gegeven. Alleen in een sfeer van vertrouwen kun je komen tot goede afspraken, tot een redelijke overeenkomst waar uiteindelijk iedereen zich goed in kan vinden. Ik behartig natuurlijk de belangen van de partij die mij inhuurt, maar je werkt altijd toe naar een win-winsituatie. Alleen dan realiseer je een succesvolle overname.”



PASCAL GABLER IS ACCOUNTANT EN FISCALIST BIJ BG ACCOUNTANTS. ELK JAAR BEGELEIDT HIJ MEERDERE ONDERNEMERS BIJ DE AAN- OF VERKOOP VAN HUN BEDRIJF. 'IK GA EERST OP DE EMOTIELE TOER.'

"Het klinkt misschien verrassend maar het eerste wat ik bespreek met een ondernemer die zijn bedrijf wil verkopen is het emotionele aspect. Uiteindelijk is het toch je kind waar je afscheid van gaat nemen. Daarna gaan we pas kijken naar de fiscale en financiële aspecten. Is er al een partij met interesse? Gaat het om een groot bedrijf? Dan adviseer ik om ook nog een overname-expert in de arm te nemen. En wanneer het proces eenmaal loopt, sla ik aan het rekenen. Wat houden de betrokkenen onder de streep concreet over? Ik reken het effect van elke keuze door. Daar wil ik honderd procent helderheid over verschaffen. Zijn er meerdere belanghebbenden bij de verkoop van een onderneming, dan spreek ik met ieder apart. Niemand staat na ondertekening van het overnamecontract voor verrassingen."

om de vele vragen goed te beantwoorden, onzekerheden weg te nemen en het grote plaatje in het oog te houden. "Iedereen stond voortdurend op scherp." Ook Bert Feenstra, echtgenoot en zakenpartner van Mirella Bisschops, was nauw betrokken bij het hele proces. "Mijn taken lagen bij

de financiën. Een duidelijk afgebakend deel binnen het overnametraject, maar toch voel je voortdurend alle spanning van het hele proces. Ik heb het als heel prettig ervaren om voortdurend te kunnen sparren en overleggen met Joost Baltus en Pascal Gabler. Dat gaf veel rust."

Begin april zijn de handtekeningen gezet onder de definitieve overeenkomst. Ralf van Houts is gestart als brandmanager bij het nieuwe bedrijf MBC Cosmetics, Mirella Bisschops en Bert Feenstra blijven er als adviseurs ook nog een aantal jaar bij betrokken. "Verder geven wij lezingen en adviezen. Ook houden we allebei van schrijven over cosmetica, golfen of reizen. We laten ons op dat vlak verrassen", zegt Mirella Bisschops. "Uiteindelijk is het gelukt om van de overname echt een win-winsituatie te maken voor mij en Bert, voor Ralf en zeker ook voor Duco. We profiteren hier echt allemaal van." <<

Meer info:
www.mbcosmetics.nl