

BrookZZ

groei, financiering & bedrijfsovername

EDITIE
2021

5000

De belangrijkste adviseurs,
investeerders & dienstverleners in de
Nederlandse MKB-overnamemarkt



voor professionele ondernemers

Brookz feiten & cijfers



Over Brookz

Brookz is met 25.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overnameplatform van Nederland. Brookz brengt sinds 2007 kopers, verkopers en adviseurs direct met elkaar in contact. De afgelopen 13 jaar zijn er meer dan 4.200 bedrijven via Brookz verkocht. Dat zijn gemiddeld 6,5 bedrijven per week.

Brookz.nl

Op de website van Brookz komen iedere maand ruim 50.000 bezoekers die op zoek zijn naar informatie over het kopen of verkopen van een bedrijf. Gemiddeld bekijkt een bezoeker 6,3 pagina's en blijft ruim 3 minuten op de website. Het Brookz-platform krijgt gemiddeld 1.000 nieuwe inschrijvingen per maand.

Brookz Alert

De nieuwsbrief van Brookz wordt elke maandag en donderdag om 10.00 uur naar ruim 25.000 relaties verstuurd. Gemiddeld wordt een derde van alle nieuwsbrieven geopend, met een (door)clickratio van 10.4 procent.

Brookz Events

Brookz organiseert jaarlijks 3 grote events (samen meer dan 800 deelnemers): de Nationale Overname Dag (16 april en 5 november) en het Fusie & Overname Jaarcongres (3 december).

Brookz Social Media

Op Twitter heeft Brookz ruim 2.100 volgers, de verschillende LinkedIn groepen tellen meer dan 2.000 leden.

Brookz 500



Ultieme jaarboek

De Brookz 500 is het ultieme jaarboek met een overzicht van de belangrijkste adviseurs, investeerders, financiers en overige dienstverleners in de Nederlandse MKB-overnamemarkt.

De Brookz 500 wordt in een oplage van 10.000 exemplaren verspreid onder ondernemers, DGA's en investeerders van MKB-ondernemingen en familiebedrijven. In de Brookz 500 vinden ondernemers en investeerders die willen fuseren, overnemen of hun bedrijf verkopen de professionele adviseurs, financiers en overige dienstverleners die hun daarbij kunnen ondersteunen en begeleiden.

Extra exposure

In de Brookz 500 lijst staat van elk opgenomen advieskantoor, investeringsmaatschappij en dienstverlener een basisvermelding met een kort bedrijfsprofiel. Daarnaast kan een kantoor kiezen voor extra exposure in de vorm van een bedrijfsprofiel van 1,2 of 3 pagina's en zijn er mogelijkheden als deelnemer aan een rondetafel interview.

Communicatiemogelijkheden

Titel	Brookz 500 (editie 2021)
Oplage	10.000 exemplaren
Verschijnt	3 december 2020
Frequentie	1 x per jaar

Redactioneel bedrijfsprofiel

3/1 pagina (850 woorden tekst + fotografie) <i>+ Rechtenvrij gebruik van het bedrijfsprofiel voor andere marketingdoeleinden</i>	€ 4.500*
2/1 pagina (700 woorden tekst + fotografie) <i>+ Rechtenvrij gebruik van het bedrijfsprofiel voor andere marketingdoeleinden</i>	€ 3.500
1/1 pagina (400 woorden tekst + fotografie) <i>+ Rechtenvrij gebruik van het bedrijfsprofiel voor andere marketingdoeleinden</i>	€ 2.500

Advertenties

2/1 reguliere advertentiepagina	€ 3.500
1/1 reguliere advertentiepagina	€ 2.500

Rondetafel interview

Thema's: M&A, Legal, Private Equity en Corporate Recovery

6/1 pagina's redactie met fotografie U bent één van de drie geïnterviewde deelnemers/experts <i>+ Rechtenvrij gebruik van het redactionele artikel voor andere marketing doeleinden</i>	€ 1.950
---	---------

Losse exemplaren bijbestellen

*De losse verkoopprijs van de Brookz 500 is € 24.95.
Adverteerders krijgen 2 bewijsexemplaren en kunnen voor
eigen medewerkers en relaties extra exemplaren bijbestellen.*

Staffel

10 exemplaren	€ 125
25 exemplaren	€ 250
50 exemplaren	€ 450
100 exemplaren	€ 750

* Genoemde prijzen zijn inclusief productiekosten maar exclusief BTW.

'Continuïteit van de onderneming staat altijd voorop'

Adagium ondersteunt ondernemers in het midden- en kleinbedrijf met bedrijfsverdrachten. Maar het belangrijkste van het bedrijf staat er allen tijde voorop. Meer dan 95 procent van de bedrijven die overgedragen zijn, bestaat nog altijd.

Tinkelen van bekende bedrijven in Vlaanderen, zoals de firma van Adagium. Dit Vlaagse bedrijf creëert succesvolle bedrijfsverdrachten-governancestructuren en financieel-verzekeringsovername van de firma, verkoop of fusie van een onderneming, maar verzorgt ook waarderingsrapporten. Het doet dit met een oogmerk op de continuïteit van de onderneming en het behoud van de waarde van de onderneming.



Adagium doet niet alleen in het midden- en kleinbedrijf, maar ook in het buitenland. In België zijn er twee vestigingen: één in Brussel en één in Antwerpen.

Continuïteit De meeste bedrijven in 2013 zijn gefuseerd met of zijn overgenomen. Dit is een trend die zich voortschrijdend ontwikkelt. Het is belangrijk om te weten dat de waarde van een bedrijf niet alleen wordt bepaald door de huidige omzet, maar ook door de toekomstige groei. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is.

1/1

'In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang'

Waardebepalingen zijn soms noodzakelijk: denk aan toe- of uitbreiding, schade of in het geval van een echtscheiding. Wie daarmee te maken heeft, kan maar beter een deskundige specialist inschakelen voor de waardering van de onderneming, vindt Geert Slopeans van Solid Valuation.

Wanneer de waarde van een bedrijf wordt vastgesteld, is het belangrijk om te weten dat de waarde niet alleen wordt bepaald door de huidige omzet, maar ook door de toekomstige groei. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.



Geert Slopeans

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

2/1



'Als de lezer van mijn rapportage begrijpt hoe ik bij mijn waardering ben gekomen, dan kan hij alsnog vinden dat ik te laag of te hoog zit met bepaalde uitgangspunten of veronderstellingen, maar dan heeft hij in elk geval vrede met het proces'

Heldere onderbouwing Het is belangrijk om te weten dat de waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

'Met een snelle waardering op een bierviltje kom je niet tot een vergelijk'

Ondernemers die in een conflictsituatie de register valuator niet vroeg bij het proces betrekken, dreigen zichzelf in de voet te schieten. Dat vindt Chris Denneboom, partner bij het in waarderingen gespecialiseerde kantoor ValuePro. 'Dat bespaart aanzienlijk in de kosten.'



Chris Denneboom

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

3/1

Ondernemers die in een conflictsituatie de register valuator niet vroeg bij het proces betrekken, dreigen zichzelf in de voet te schieten. Dat vindt Chris Denneboom, partner bij het in waarderingen gespecialiseerde kantoor ValuePro. 'Dat bespaart aanzienlijk in de kosten.'

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

'Juist in een precaire situatie heeft iedereen belang bij een grondige en deskundige waardering'

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.



Peter Lanx

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Waardering De waarde van een bedrijf wordt vastgesteld op basis van de huidige omzet, de toekomstige groei en de risico's. Dit is waarvoor een goede waardering essentieel is. In conflictsituaties is een deskundige valuator in ieders belang.

Brookz 500

Ronde tafel interview

6/1 pagina (U bent één van de drie geïnterviewde experts)

RONDE TAFEL PRIVATE EQUITY

‘Wij investeren bij voorkeur in sectoren waar wat te doen is’

MET STEEDS MEER FINANCIËLE PARTIJEN die zich op het MKB richten, moeten ook de gevestigde participatiemaatschappijen een tandje bij zetten. Een gesprek met drie ervaren fondsmanagers over de nieuwe generatie ondernemers, de snelle technologische veranderingen en de kunst van het investeren. ‘Je moet soms iets eerder ingrijpen, dat is onvermijdelijk.’

24 | broekz | oktober 2015

met PETER BEEBEK en WILBERT GELTENBERG / fotografie MARCEL BAKKER



Hubert Verbeek

Raf Metz

Michael Lucassen

oktober 2015 | broekz | 25

Dankzij de technologische revolutie staat ondernemerschap steeds vaker in het teken van snel groeien en flexibel bouwen aan een exit. Het zijn dit soort bedrijven waar investeerders voor in de rij staan. Waar er is omroepbaar wel geld beschikbaar op zoek naar rendement. Steeds vastgoed en de beste levenswijze op, dat er wordt wel ingezet op veelbelovende MKB-bedrijven die een nieuwe generatie kunnen maken. Met dit gegeven als uitgangspunt zijn we aan tafel met drie participatiemaatschappijen die actief zijn als investeerder in de MKB-markt. Aanvang zijn Hubert Verbeek (Holland Venture), Raf Metz (Ezart) en Michael Lucassen (TEN Capital). Die ervaren investeerders die de afgelopen twintig jaar al de nodige ups en downs in de markt hebben meegemaakt. Michael Lucassen begon zijn loopbaan in de bancaire wereld, waar hij zich bezig hield met commerciële banking en private- en exportfinanciering. In 2003 trad hij als partner toe tot TEN Capital (TEN Informal Investors Network) dat met Intrapartners Bank Partners een vijftal buy-outs en growthfunds beheert. Raf Metz is directeur van Ezart Invest. Hij is op Nynordec opgedet bij de bedrijfskleding en begon zijn loopbaan bij de Nationale Investeringsbank (NIBC). In 2006 werd hij investment manager bij Ezart, dat hij sinds 2009 samen met oprichter Leo Zilverbeek leidt. En Hubert Verbeek is sinds 2008 werkzaam voor Holland Venture, dat hij sinds 2009 leidt als managing partner. Hij is geschied als ondernemer en jurist en werkte o.a. vier jaar lang bij Robur Participaties. We begonnen het gesprek met een opvallende uitkomst van de Brookz Charisma. Ruwemete de wegde maand maart het nieuwe hotel gebouwd.

Uit een recent onderzoek van Brookz blijkt dat ondernemers op steeds jongere leeftijd hun bedrijf verkopen. Merken jullie daar wat van?

Verbeek: ‘Verkoop is meer een zaak van ondernemers. Ondernemers zijn beter bekend met de term exit. Ik spreek geregeld ondernemers die barokjes doen dat ze over drie tot vijf jaar hun bedrijf willen verkopen.’

en daarom zijn bedrijven verkocht. Dat is niet nieuw, dat maakte je tien, vijftien jaar geleden niet mee.’

Lucassen: ‘Ik heb zelf zo anders? In het jaar 2000 waren er voldoende jonge ondernemers die na twee jaar werkten om al uit te stappen om een exit. Dat was de hartstoe van het internettijdperk.’

Verbeek: ‘Dat is waar. Maar de onderliggende ontwikkeling is fundamenteel. Vroeger was het normaal dat de zoon of dochter het familiebedrijf overnam, nu is dat een uitzondering. Daar hebben wij als private equity ook wat geprobeerd. Eerst zijn financiers er bij gekomen waarmee het bedrijf los kon van de familie. Vervolgens financiers die hypotheekstrategieën waarmee die vooruitgang kleine familiebedrijven in een bepaalde markt worden samengevoegd tot een grotere internationale speler.’

Aanpakjeel door technologie wordt de levenscyclus van bedrijven ook steeds korter. Heeft dat invloed op de wijze waarop jullie naar bedrijven kijken?

Lucassen: ‘Het is niet alleen het tempo van de technologische veranderingen bij te houden. TEN Capital investeert op tien jaar in early- en later stage bedrijven waarin die technologieën worden gebruikt. In dat soort bedrijven is het omgaan met verandering al in het DNA van de ondernemer. Daarnaast investeren we steeds meer focus met Brook Partners ook een veel traditioneler soort onderneming. Dat zijn ook bedrijven die juist een verandering nodig hebben of moeten maken om over een nieuwe generatie te kunnen gaan. Bij deze bedrijven is het ook onderdeel van onze rol denk ik te maken dat de wereld is veranderd en zal blijven veranderen.’

Verbeek: ‘Wij vinden om wat tijd in de markt te spenderen overveel. Sinds onze oprichting in 1998 hebben wij altijd gevonden in andere dan gemiddeld groeiende bedrijven. Want als wij geld maken in een bedrijf, dan moet er iets bijzonders meezijn om die succesvolle onderneming te behouden. Het is niet alleen de technologie of een andere generatie die de succesvolle onderneming moet doen uitmaken van het bedrijf. Anders vinden we dat ook een succesvolle onderneming.’

Michael Lucassen (56) is partner bij TEN Capital. Lucassen was na zijn studie rechten (Universiteit Utrecht) enige jaren actief in corporate banking en werd hoofd Equity, daarna is hij vanaf 1998 steeds meer naar venture capital en private equity. Hier is hij inmiddels meer dan 20 jaar actief. Lucassen heeft in die periode met zowel institutionele investeerders als informele investeerders gewerkt en meegemaakt in verschillende stages als early stage bedrijven. Sinds 2009 en 2011 was hij ook de co-ouwer en director operational business bij een online bedrijf.

Maar heeft die kortere levenscyclus en verandering van technologische veranderingen jullie rol als investeerder ook veranderd?

Verbeek: ‘Nee, wij werken sinds de start van Holland Venture altijd intensief aan het down groeien van het bedrijf. Meerdere malen per week zijn wij op locatie. Ook hebben we welblijfs met weten dat hij er een hele sterke breuk bij heeft gekregen. Ook voor de structurering van een investering heeft hij moet worden. Wij staan open voor alle manieren van samenwerking, meerderheidskleding, minderheidskleding, buy-outs, buy-outs en het versterken van growthfunds. Dat is allemaal niet veranderd.’

Ducassen: ‘Ik vind dat er wel een verschil is. Bij een investering in een early stage-bedrijf moeten wij bijvoorbeeld veel meer op kantoorstroom dan bij participaties in volwassen bedrijven. Het is bovendien van meet af aan belangrijk. De commerciële dealmaking met de ondernemer blijft te hebben, dat blijft te zijn. Early-stage-investeringen zijn meer uitdagend, omdat de ondernemer ook in staat moet zijn van entrepreneur maar bestuurerder te groeien.’

Verbeek: ‘Het gebeurt uiteindelijk iets vaker dat we als een soort van zwaartpunt manager optreden. De klant er niet mee van uitgeen dat businessmodelen jaren houder zijn. De investering koop je te laat en ook met de schaal van de onderneming dat van zo uitkomst? De problematiek van

‘Early-stage-investeringen zijn meer uitdagend, omdat de ondernemer ook in staat moet zijn van entrepreneur maar bestuurerder te groeien’

Ik begrijp niet hoe het bedrijf is behouden. Wij vinden het juist belangrijk dat je als investeerder ook tijdens de rit nog mensen in het management kunt toevoegen als de situatie daar om vraagt.’

Metz: ‘In het laatste geval zeg ik voor dat het management moet al bij zo miljoen euro omzet klaar is voor een omvang van 20 miljoen euro. Als we er maar niet habbevege beven te veranderen. Dat is financieel voor de verzoeken.’

In de door de raamveranderingen in de markt de noodzaak om te groeien bij een bedrijf met groter gewinst?

Lucassen: ‘Het gebeurt uiteindelijk iets vaker dat we als een soort van zwaartpunt manager optreden. De klant er niet mee van uitgeen dat businessmodelen jaren houder zijn. De investering koop je te laat en ook met de schaal van de onderneming dat van zo uitkomst? De problematiek van

RONDE TAFEL PRIVATE EQUITY



Hubert Verbeek (42) is managing partner van Holland Venture. Verbeek begon zijn loopbaan als ondernemer op de Nederlandse afdeling van een Amerikaanse consultancy die drie succesvolle organisaties de. Met de verkoop ontwikkelde hij een relatie voor het onderhouden van ondernemers in het effectieve van bedrijven. Verbeek is gespecialiseerd in financieel advies en heeft o.a. gewerkt bij Ernst & Young en PricewaterhouseCoopers. Sinds 2008 werkt hij voor Holland Venture, dat hij sinds 2009 leidt als managing partner.

daar moet worden gedaan. De ingrepen kosten ons een jaar tot anderhalf jaar, maar dat is in dit vak nu eenmaal soms noodzakelijk.

Metz: ‘Het komt voor, maar dat zijn gelukkig uitzonderingen. Wij krijgen niet veel regressies in, maar sturen wel af en toe bij. Uiteindelijk draait het in ons vak om het vinden, investeren en binden van goede ondernemers. Het gaat om de kwaliteit van het management, dat is de belangrijkste voorwaarde voor succes. Dan wij dat goed, dan hebben wij een goed of zelfs uitstekend rendement. Zo niet, dan is de schade groot. Daarom vinden wij het ook belangrijk dat ondernemers zich ook aandachtig houden om uit eigen middelen investeren. Ondernemers met kleine aandelenposities hebben eerder de neiging zich als werkgever te gedragen. Dat willen wij voorkomen.’

Saarsen, vastgoed of aandelen levert weinig op de laatste jaren. Anderzijds is er veel geld beschikbaar dat op zoek is naar rendement. Is het daardoor voor jullie gemakkelijker geworden om geld te halen?

Verbeek: ‘In ieder geval veel gemakkelijker dan drie tot vijf jaar geleden. De markt wordt steeds meer liquid. Ik merk ook dat beleggers de griffen van de beurs een beetje zat zijn.’

Lucassen: ‘We worden zeker gebelogen door de huidige enorme lage rendementen en de beperkte alternatieven die zij op voor investeringen met een goed rendement. Aan de andere kant zijn er veel nieuwe financiële partijen bij gekomen die zich op de MKB-markt hebben geconcentreerd: obligatiefondsen, kredietfondsen, informele investoren. De concurrentie is dat de financiering die de betrokkenheid bij het bedrijf waarna we investeren zeker wordt verhoogd over meerdere partijen. Op zichzelf prima, want iedere financier speelt zijn eigen rol.’

Metz: ‘Wij zijn geen voorstander van veel verschillende partijen in één bedrijf, dat maakt de zaak behoorlijk ingewikkeld. Voor

‘Ik voorzie veel transacties op de markt, nu bedrijven herstellen van de jarenlange recessie. Voor die ondernemers zal verkoop opnieuw op de agenda komen’

oms is de bank nog steeds de belangrijkste financieringspartner maar dat wil op een schuldloze manier wijfink de aantrekkelijke overgang. Als het even minder gaat met een bedrijf willen wij wel het krediet kunnen handhaven om een investering te doen te bereiken. Het enige wat ons, maar ook de ondernemers, kan gebreken is dat de onderneming met een veel schuld is belast, dat de bank ons vraagt de kosten te verlagen. Dat behoort de executie van een businessplan. Dit een bancaire financiering is, maar met meer.’

Bebekent de komst van al die nieuwe financiers met belangstelling voor het midden- en kleinbedrijf ook meer onderlinge samenwerking?

Lucassen: ‘Het komt uiteindelijk voor dat de belangstelling

hebben voor hetzelfde bedrijf. Het is dan aan de ondernemer om een keuze te maken. Vervolgder is het als in een soort veiligere terrein komen die vanuit een corporate finance achtergrond wordt opgezet. Dan zit je soms wel met tien partijen in een sterk gereguleerd verkooptreffer waarbij je blazen af met een bijlage moet afbrengen en schalen of a hoe het management te spreken krijgt, terwijl dat voor ons de belangrijkste factor is. We doen hier onderzoeksvragen wel eens aan mee, maar het lukt wat het wel te krijgen partijen en beslissingen op basis van aanvullend weinig goede informatie.’

Metz: ‘Wij zien onder early stage bedrijven steeds vaker ingewikkelde financiële structuren waarbij kunnen als coöperatieve structuren of andere structuren krijgen met een asset-licke bij verkoop. Het enige is dat de ondernemer het vaak niet weet en dat er behoeft van de rit uit te komen dat het nu niet heeft behoeft. De investeerder heeft het dan altijd precies zo opgeschreven vaak bij het behoeft, terwijl de ondernemer denkt dat hij bij het pak gemaakt is. En dat leidt tot een verzoeken, ook dat bij het verzoeken van alle ingrepen bij de ondernemer.’

Verbeek: ‘Wij maken gebruik gebruik van dit soort constructies, maar zeggen er altijd wel voor dat de ondernemer precies weet waar hij voor tekent. Want in het met zelf om een je niet een probleem hebt als hier tijdens de rit omgeleid over ontstaat.’

Er zijn veel bedrijven die op zoek zijn naar groei en een exit. Daarnaast zijn er relatief goede economische vooruitzichten. Wat verwachten jullie nog meer van de markt toekomst?

Verbeek: ‘Ik verwacht dat het aantal en diversiteit van partijen die investeren in het MKB zal toenemen. Er komen meer private equity fondsen maar ook meer alternatieve financieringsvormen zoals bijvoorbeeld crowdfunding. Daarnaast zullen ook steeds meer internationale investeringsfondsen zich op de

‘We vinden het belangrijk dat ondernemers zich ook aandeelhouder voelen en eigen middelen mee-investeren’

Nederlandse MKB-markt bewegen. Tot zio ik dat de banken in jaren van teruglopende liquiditeit voor aan het terugkomen zijn.’

Lucassen: ‘Ik verwacht ook dat alternatieve financieringen en grotere rol gaan spelen in ons vak. Daar kreken naast voordele-ten overwegen ook wel risico's aan voor de financieringspartner als gebod. Want er zijn nog nooit nieuwe financieringsvormen toegekomen waar op de door niet iets mee te misgepoken.’

Verbeek: ‘Ik voorzie veel transacties op de markt, nu bedrijven herstellen van de jarenlange recessie. Voor die ondernemers zal verkoop opnieuw op de agenda komen. Wat ik ook merk is dat de technologische ontwikkelingen voortdurend gaan. Meer ondernemership is het gevolg daarvan. Er komen steeds meer bedrijven in de markt die willen groeien. En nu de economie zelf groeit, ben ik positief gestemd over de komende jaren.’

28 | broekz | oktober 2015

oktober 2015 | broekz | 29

Iris Corporate Finance

Plaats	Haarlem, Den Haag
Adviseurs	2
Profiel	Adviseert bij fusies en overnames. Het belangrijkste wat we daarbij doen is rust creëren. Dat doen we met professionals die net als u zelfstandig ondernemer zijn.
Website	www.diligence.nl

AenF Partners

Plaats	Utrecht
Opgericht	2004
Adviseurs	9
Profiel	Een overname- of verkooptraject is vaak een ingrijpende gebeurtenis. Voor alle partijen heeft een dergelijk traject een grote impact op de toekomst (voor zowel het bedrijf als de ondernemer zelf). Daarom is het belangrijk om in zo'n traject door een professionele partner te worden bijgestaan die oog heeft voor uw persoonlijke situatie.
Diensten	Aankoopbegeleiding, Verkoopbegeleiding, Financiering, Waardebepaling, Juridisch advies, Investeerders zoeken, Participaties structureren, MBI, MBO
Contact	T +31 (0)40 655 87 34 E info@aenfpartners.nl W www.aenfpartners.nl

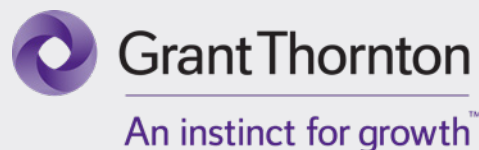


JBR

Plaats	Amsterdam
Adviseurs	8
Profiel	Adviseert bij fusies en overnames. Het belangrijkste wat we daarbij doen is rust creëren. Dat doen we met professionals die net als u zelfstandig ondernemer zijn.
Website	www.jbr.nl

Grant Thornton

Plaats	Amsterdam
Opgericht	1995
Adviseurs	14
Profiel	Een overname- of verkooptraject is vaak een ingrijpende gebeurtenis. Voor alle partijen heeft een dergelijk traject een grote impact op de toekomst (voor zowel het bedrijf als de ondernemer zelf). Daarom is het belangrijk om in zo'n traject door een professionele partner te worden bijgestaan die oog heeft voor uw persoonlijke situatie.
Diensten	Aankoopbegeleiding, Verkoopbegeleiding, Financiering, Waardebepaling, Juridisch advies, Investeerders zoeken, Participaties structureren, MBI, MBO
Contact	T +31 (0)20 655 87 34 E info@grantthornton.nl W www.grantthornton.nl



Contact

Wilt u zeer doelgericht ondernemers/DGA's en investeerders bereiken die op zoek zijn naar professionele adviseurs voor begeleiding bij een fusie, overname of bedrijfsverkoop? Neem dan voor meer informatie over de mogelijkheden van de *Brookz 500* contact op met:



Peter Rikhof

Algemeen directeur

T + 31 (0) 20 303 87 30

M + 31 (0) 6 487 23 769

E peter@brookz.nl

Brookz

Science Park 106

1089 XG Amsterdam

www.brookz.nl