



FINPACT TOONT KRACHT EN VAKKENNIS BIJ ONDERHANDELINGEN OVERNAME

Finpact adviseert bedrijven bij fusies, overnames en bedrijfsopvolgingen. Finpact biedt volledige ondersteuning tijdens het hele verkoopproces. Haar klanten bestaan vooral uit kopers en verkopers uit het midden- en kleinbedrijf. Zoals het machinebouwbedrijf Comac uit Deurne.



Comac werd in 1995 opgericht door Henk Hulshof en Appie Louwers. Zij begonnen met z'n tweeën in een garage en zijn nu uitgegroeid tot een bedrijf met achttien man personeel en ruim EUR 5,3 miljoen omzet. Een paar jaar geleden wilden zij een klein bedrijfje overnemen, en kwamen daarbij in contact met Finpact. Louwers: 'Het bedrijfje dat we op het oog hadden, liet de overname regelen door Alex Tevel van Finpact. Die koop is niet doorgegaan, maar het contact met Alex Tevel heeft ons wel aan het denken gezet. Mijn compagnon en ik hebben ons altijd afgevraagd hoe het met ons bedrijf verder moest, als wij het zouden verlaten. Ooit moet je stoppen met werken, op je 65^e, of liever eerder. Finpact kon ons daarbij helpen.'

Om het bedrijf te kunnen verkopen moest het minder afhankelijk zijn van de eigenaars. Comac werd 'vitrineklaar' gemaakt. Maar het bedrijf werd nog niet verkocht. Hulshof en Louwers zagen daar geen noodzaak toe, en de markt stond er ook slecht voor.

In 2006 veranderde de zaak. Louwers: "Mijn compagnon kwam van vakantie terug en vroeg me of ik ook interesse had in zijn aandeel. Ik vond dat we er samen een punt achter moesten zetten. Toen hebben we weer contact opgenomen met Alex Tevel". Finpact stelde een verkoopmemorandum op waarin het bedrijf en haar waarde werden beschreven voor potentiële kopers.

Louwers: "Finpact is daarmee actief op potentiële overnamepartners

afgestapt. Er waren drie partijen serieus geïnteresseerd. Bij de derde, de Hittech Group, was het raak. Tijdens de onderhandelingen heeft Finpact haar kracht en vakkennis bewezen". De dienstverlening van Finpact is altijd een mix van financieel-economische, bancaire, bedrijfskundige, fiscale en juridische aspecten. De overname draait namelijk niet alleen om een goede prijs. De voorwaarden maken een goede deal. Er moest onderhandeld worden over de meest uiteenlopende zaken. Over de waarde van de voorraden. Over hoe de vertrekkende eigenaars de overname gingen begeleiden.

En over het behoud van de klanten van Comac. Louwers: "Het is ontzettend moeilijk om een bedrijf te verkopen. Er komt zo veel bij kijken. Een bedrijf is een levend organisme. Je weet niet wat er in de toekomst gebeurt en hoe je daar waarde aan toe moet kennen. We hebben onderhandeld tot het laatste moment. En op ieder punt heeft Finpact bemiddeld. Finpact heeft een erg prettige manier van werken. Ik ben zeer tevreden met de koper die zij voor ons hebben gevonden. De continuïteit is gewaarborgd".

Denkt u er ook over een bedrijf te kopen of uw bedrijf te verkopen? Neem dan contact op met Alex Tevel van Finpact. Finpact beschikt over de brede kennis die nodig is om u in iedere stap van het koop- of verkoopproces te begeleiden.