

“Het draaide er om het RATIONELE te scheiden van het EMOTIONELE”

Bij gebrek aan opvolging binnen het bedrijf of vanuit de familie besloot Ate van der Meulen zijn bedrijf Van der Meulen Transport afgelopen voorjaar te laten overnemen. De overnamekandidaat was meteen duidelijk. Maar om het traject ook tot een succesvol einde te brengen, nam Van der Meulen een Register Valuator in de arm.

“Een uitgebreid selectieproces was niet nodig”, vertelt Van der Meulen: “Hoewel er voldoende geïnteresseerde kopers waren, stond de keuze voor mij al vast. Ik werk al jaren samen met Peter Appel Transport bv. We opereren in dezelfde markt, kennen elkaars klanten en er is wederzijds vertrouwen. Bovendien verloopt het contact bijzonder soepel. We begrijpen elkaar zonder woorden. Dat maakte Peter Appel Transport de ideale overnamekandidaat.”

Kennis van zaken

Om de overname rond te krijgen, nam Van der Meulen een RV in de arm. “Mijn accountant bracht me in contact met Yme Bouma van De Valck Dealmakers. Zijn kennis en ervaring spraken me meteen aan. Hij heeft een goede financiële achtergrond en er was duidelijk een klik. Je moet iemand wel volledig vertrouwen bij zulke belangrijke beslissingen.”





Emotioneel versus rationeel

Bouma zorgde vervolgens voor een waardeindicatie, controleerde de intentieverklaring, begeleidde het proces van het boekenonderzoek en handelde uiteindelijk de koopovereenkomst samen met de adviseur van de koper af. “Beide partijen kenden elkaar al goed. Dat maakte het proces makkelijker, maar het spel moeilijker. Het was een kunst om het rationele te scheiden van het emotionele. De betrokkenheid van Van der Meulen tijdens het proces was dan ook groot. Hij heeft een enorme binding met zijn klanten. Dat hebben we in het proces vertaald als ambassadeursrol. Hij is als het ware de olie in de machine.”

Aandelen én activa

“Een ander bijzonder aspect aan dit traject was dat het ging om een aandelen- én activatransactie”, vervolgt Bouma. Daardoor krijg je naast de aandelen, te maken met leasecontracten en financiering van bijvoorbeeld de transportmiddelen. En met de verhuur van het pand. Vooral over dat laatste moesten goede afspraken worden gemaakt.”

Daadkrachtige houding

Van der Meulen is nog steeds zeer tevreden over het optreden van Bouma: “Hij straalde vertrouwen uit naar mij als verkoper, maar ook naar de kopende partij. Tegelijkertijd handelde hij daadkrachtig. En dat was zeker in deze situatie van belang. Bij zo’n band tussen twee partijen is het verstandig om je te laten bijstaan door een onafhankelijke deskundige.”

