

# Specialist in overname van groothandels

23-05-2019 00:33



Dubbeldam geeft aan dat ze momenteel meer aan de verkooptant adviseren. “Er is veel interesse van de grote landelijke spelers om uit te breiden in de gebieden waar ze nog geen vestigingen hebben. De overname van Van Enckevort, in Limburg en Zuid Oost Brabant, door Polvo bijvoorbeeld paste perfect binnen hun strategie om hun dekking in het zuiden te verbeteren. En door de overname van Gunters & Meuser wist de Isero Groep in één klap een sterke positie in te nemen in Amsterdam.” In beide transacties werden de verkopers door het team van Dubbeldam & Company geadviseerd.

## **Motieven bij verkoop**

Volgens Dubbeldam zijn er verschillende motieven die een rol kunnen spelen bij verkoop van een groothandel. “Het kan een gebrek aan opvolging zijn of dat de ondernemer iets anders met z’n leven wil gaan doen. En soms komt het voor dat een eigenaar helemaal niet van plan is om zijn bedrijf te verkopen, maar dat een koper zich meldt met een goed bod.”

## **Schaalvergroting**

Er zijn ook meer actuele argumenten waarom ondernemers kritisch naar het bestaansrecht van hun onderneming kijken. “Met één vestiging wordt het steeds lastiger om daar zelf alles voor te doen. Denk aan e-commerce, ICT, het leveren van toegevoegde waarde, concepten en landelijke verkoop. Het is vaak efficiënter om deze kosten te delen over meerdere bedrijven.” Dubbeldam heeft om deze redenen al diverse samenwerkingsverbanden zien ontstaan.” De ontwikkelingen in de branche gaan snel. Het vraagt een

duidelijke visie en financieel vermogen om hierin mee te gaan. Verkoop aan een grotere onderneming of groep bedrijven kan dan ook een verstandige optie voor bedrijfsopvolging zijn.”

Bij de deal Grafton-Polvo trad Dubbeldam & Company op als adviseur van de aandeelhouder van Polvo. “Deze transactie is voor ons een kroon op 15 jaar advisering in de branche.”

Vaak wordt Dubbeldam & Company ingeschakeld wanneer een verkoop opportuun lijkt te worden, bijvoorbeeld als de pensioendatum dichterbij komt. “Dat ziet iemand aankomen, maar het kan ook puur oriënterend zijn op wat er bij een verkoopproces komt kijken. Vragen daarbij zijn: Hoe werkt een verkoopproces? Wat is de waarde van mijn bedrijf? Hoe lang duurt zo’n proces? Hoe lang moet ik na een verkoop nog betrokken blijven?”

### **Aanpak bij een overname**

“Cruciaal bij het verkoopproces is een goede voorbereiding, waarbij zorgvuldigheid boven snelheid gaat. We analyseren het bedrijf en stellen vast wat de aantrekkelijke punten en de mogelijke issues kunnen zijn. Daarna doen we onderzoek naar mogelijke kopers. We hebben door de jaren veel contacten in de branche opgedaan en ons team is goed op de hoogte van de acquisitiestrategie van potentiële kopers. In de verkoopfase benaderen we deze partijen. De tijd vanaf het moment van informeren van potentiële kopers tot een deal houden we zo kort mogelijk om geruchten en mogelijke onrust als gevolg hiervan te voorkomen. Dit vergt een proactieve aanpak en strakke procesbewaking, waarbij wij de ondernemer ontzorgen door als spin in het web te fungeren. Dankzij onze ervaring kunnen wij deze rol perfect invullen.”

### **Altijd maatwerk**

“Een verkoopproces is altijd maatwerk”, besluit Dubbeldam. “Dankzij onze dealervaring en contacten in de branche kunnen we de marktwaarde van groothandels goed inschatten en voelen we aan welke partijen bij elkaar passen. Maar ieder bedrijf is uniek en géén transactie is hetzelfde. Daarom zorgt elke succesvolle deal altijd weer voor veel voldoening.”

admin