

Max Miltenburg (59) MFS Overnamebegeleiding & Bedrijfsadviesing

# ‘Er komen altijd weer nieuwe kansen’

Door Sjoerd Geurts

**Ook hij zag zijn agenda leger worden. Veel afspraken met relaties werden de afgelopen maanden online opgepakt. Toch zit Max Miltenburg (59) van MFS Overnamebegeleiding & Bedrijfsadviesing niet bij de pakken neer. “De coronacrisis hakt er flink in. Iedereen merkt er iets van en de wereld zal hierdoor een stukje veranderen. Maar het is een ondernemer eigen om te acteren op lastige situaties. Je moet vooral kijken naar wat je nog wél kunt. Ik heb er vertrouwen in dat de meeste bedrijven hier doorheen komen.”**

*Max Miltenburg: “De dynamiek van het dagelijkse leven is veranderd, maar zoals gezegd ontstaat daardoor ook nieuwe creativiteit. Ik heb vertrouwen in de toekomst.”*



### **Allereerst hoe gaat het met jou en jouw eigen bedrijf?**

"We zijn gezond en dat is natuurlijk het belangrijkste. Wat mijn bedrijf betreft: ik houd me bezig met aankoop, verkoop en een stuk bedrijfsadvies. Er is nog steeds contact met relaties, maar veel ondernemers zijn de afgelopen tijd toch vooral met de dag van vandaag bezig geweest. Het is dus wel wat minder geworden. Er worden bijvoorbeeld nog steeds veel bedrijven te koop aangeboden, maar kopers wachten juist even af."

### **Word je ook ingeschakeld voor 'corona advies'?**

"Ik adviseer bedrijven met allemaal verschillende problemen. Bedrijven die niks verdienen en bedrijven die tegen de klippen op groeien. Ik kom alles tegen. Tegen bedrijven die het moeilijk hebben, zeg ik dat er altijd weer nieuwe kansen en uitdagingen komen. Een ondernemer moet de ogen open houden en keuzes durven te maken. Zeker nu. Maar logischerwijs is iedereen de afgelopen periode vooral bezig geweest met de waan van de dag...het hier en nu. Die toekomst ligt even wat verder weg..."

### **Dus wat minder advieswerk voor jou. Wat doet dat met je?**

"Ik heb minder contact met klanten en dat maakt me onrustig. Ik vind het nu eenmaal prettig om onder de mensen te zijn. Ik golf ook graag, maar dat is er de afgelopen tijd ook bij ingeschoten. De golfbaan is voor mij een netwerklocatie bij uitstek. De dynamiek van het dagelijkse leven is veranderd, maar zoals gezegd ontstaat daardoor ook nieuwe creativiteit. Ik heb vertrouwen in de toekomst."

### **Jij werkte in het verleden in diverse financiële functies, maar besloot toch voor jezelf te beginnen?**

"Ik heb bij verschillende soorten bedrijven gewerkt (zie ook kader, red.). In financiële functies, als financieel manager en als financieel directeur. Vanuit die hoedanigheid heb ik ook be-



Max Miltenburg in gesprek met Axel Jansen (rechts) van Jazo waarvoor hij onlangs een overname in Duitsland begeleidde."

drijfsovernames meegemaakt. In corporate organisaties als Apple, ben je uiteindelijk niet meer dan een radertje. Als financieel directeur in een MKB bedrijf bepaal je het beleid meer mee. Het was mooi om een steentje bij te dragen aan de groei van die bedrijven. Op het laatst kwam ik na een overname bij het 'grote' Randstad terecht en werd mijn takenpakket uitgekleeft. Ik maakte alleen nog rapportages en daar werd ik niet echt vrolijk van. Een mooi moment om een knoop door te hakken. Ik had verstand van overnames, beleefde daar plezier aan en dat spel snapte ik. Ik sprong in het diepe en ben voor mezelf begonnen."

### **En dat ging meteen goed?**

"Haha, eigenlijk niet. Een heftige periode. Ik dacht dat ik een mooi netwerk had, maar mijn netwerk bleek daarvoor helemaal niet geschikt. Ik ben toen mensen gaan bezoeken en advertenties gaan plaatsen. Om maar bij partijen aan de tafel te komen. Ik had mazzel dat ik tegen kabelbedrijf CBizz aanliep. Die waren bezig met een overname. Het werd in juni 2009 mijn eerste klant. Het ging om een buy-out van de zakelijke tak van kabelnetwerk CAIW. Vanaf dat moment ging het balletje rollen."

### **Waar moet een bedrijf aan denken bij een bedrijfsovername?**

"Je moet als bedrijf precies weten waar je staat. Weten wat de goede kanten zijn van je bedrijf, maar ook de zwakke plekken onder ogen durven zien. Eerlijk en transparant zijn richting mogelijke kopers. Een stuk voorspelbaarheid is belangrijk in een transactie. Weten wat je verkoopt en weten wat je koopt! Een voorbeeld? Een ondernemer komt een mooi pand binnen en denkt 'zo dat ziet er goed uit' en gaat in die gedachte mee. Ik heb het echt meegemaakt. De buitenkant was geweldig, veel kunst, prachtige ledschermen, maar die verkopende ondernemer was vooral bezig geweest met het mooi maken van zijn pand en had het bedrijf zelf vergeten. Dat zag er veel minder rooskleurig uit. Daar probeer ik partijen in te begeleiden en adviseren. Zodat een overname brengt wat je er van verwacht."

### **Komt er bij overname emotie om de hoek kijken?**

"Een overname is een en al emotie. Het begint al met de eerste ontmoeting. Ik vind hem wel of niet aardig. Die gunfactor, een stuk likeability is belangrijk. Mensen moeten zaken met je willen doen. Soms wordt een bedrijf goedkoper ver-



kocht omdat de verkopende partij meer vertrouwen heeft in die persoon. Ik hanteer daar een stappenprocedure voor. Stapje voor stapje kom je tot het overnamemoment. Een moment waarin alles tot in detail is vastgelegd, zodat er later geen misverstanden kunnen ontstaan. Je creëert een stuk duidelijkheid zonder in emoties te vervallen. Ik kan als derde partij buiten de emotie blijven en dat is belangrijk om goede beslissingen te nemen."

#### **Daarnaast begeleid je bedrijven ook met advies?**

"Dat doe ik vooral op bedrijfseconomisch vlak. Om ondernemers te helpen vooruit te kijken. Ondernemers vinden het lastig om naar de toekomst te kijken, terwijl juist dat zo belangrijk is. Daar help ik ze bij. Met als doel de bedrijfsperformance te verbeteren. Ik probeer ondernemers ook out of the box te laten denken. In contact te brengen met andere relaties uit mijn netwerk. Zodat ze soms sparren met bedrijven waar je wellicht niet eens aan gedacht heb. Dat kan branchevreemd zijn. Met als doel te leren van elkaar, inventief te zijn en nieuwe ideeën op te doen."

#### **Levert de coronacrisis ons ook iets positiefs op?**

"Ondernemers zien nieuwe kansen, er ontstaat een nieuwe creativiteit. Als de wereld verandert, wat nu natuurlijk gebeurt, liggen er ook nieuwe uitdagingen. Een echte ondernemer ziet dat. En zelf besef ik ook dat als de mood weer goed is bij ondernemers, de overnamemarkt ook weer een impuls krijgt. Alleen zullen we nu misschien wat actiever moeten zoeken naar investeerders. Er ontstaat een andere dynamiek waarin je als ondernemer altijd alert moet blijven en jezelf in

de picture moet spelen. Ik zorg dat ik zichtbaar blijf, informeer mijn relaties regelmatig wat er speelt in de markt en onderhoud op deze manier mijn netwerk. Soms levert dat een opdracht op."

#### **Je bent een druk ondernemer, maar ook behoorlijk actief als vrijwilliger? Bijvoorbeeld voor projecten van Kids-Rights in Zuid-Afrika of als bestuurslid van muZIEum in Nijmegen?**

"Ik vind dat je niet alleen bezig moet zijn voor je eigen parochie. Je moet ook je steentje bijdragen aan zaken daaromheen. Zo was ik bestuurslid van basisschool De Groene Ring en zat ik in de raad van toezicht van een zorgorganisatie. Sinds juni zit ik in het bestuur van het muZIEum, een stichting die je laat ervaren wat het betekent om blind of slechtziend te zijn. Dat doe ik graag. Zo leen ik mijn kennis en kunde uit om zo'n organisatie in stand te houden en te laten groeien. Ik vind het leuk om daar tijd en energie in te steken en ook op deze manier mensen te ontmoeten. Al doe ik dan wel vooral zaken die anders zijn dan mijn dagelijkse werk."

#### **Als eenmanszaak is het vast vrij eenzaam werken?**

"Haha, nee hoor. Juist niet. Ik ontmoet veel klanten en leer veel van verschillende bedrijven. Juist leuk!"

#### **Je woont in Duiven. Bevalt het in de Liemers?**

"Ik kom uit Dieren, maar toen mijn echtgenote Annemieke hier een baan kreeg, zijn we naar Duiven verhuisd. Het bevalt prima. Vanaf deze plek kan ik alle kanten op en dat is handig want mijn relaties zitten overal in het land. Daarbij

vind ik de atmosfeer hier prettig. Het is in de Liemers gezellig. In Dieren ook wel hoor, maar daar is het toch allemaal net wat calvinistischer. En ook economisch is de Liemers een sterk gebied. Een bedrijvige en gezonde economie met veel grote bedrijven dicht bij Duitsland. Ik heb hier ook diverse klanten, waaronder Lindus-leden die ik adviseer op bedrijfseconomisch gebied of met overnames. Zo hielp ik onlangs JAZO Zevenaar nog met een overname in Duitsland."

#### **Je hebt drie kinderen. Stappen die in de voetsporen van hun ouders?**

"Ik ben getrouwd met Annemieke, die zit in het onderwijs. Ze was de laatste jaren directeur van de basisscholen Bernadette en IKC Joannes in Loo en Groessen en wordt deze zomer bestuurder van scholenkoepel Innerwaard. Een mooie stap waar ik trots op ben. Onze kinderen Roos (25), Veerle (23) en Job (20) zitten wat meer op mijn pad. Roos werkt als marketing manager bij Colgate-Palmolive, terwijl Veerle en Job International Business studeren. Ze zijn wel allemaal het huis uit."

#### **Nog tijd voor hobby's?**

"Golfen vind ik geweldig. En ik ben met veel plezier lid van de Rotary."

#### **Wordt het binnenkort allemaal weer normaal in de wereld?**

"Het is een indrukwekkende periode, maar we moeten ook niet al te panisch doen. Kijk vooral naar wat we wel kunnen! Ieder jaar gebeurt er wel iets, maar de wereld gaat gewoon verder en daar moet je op voorbereid zijn en in meebewegen."



Max Miltenburg vervulde na zijn businessstudie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam diverse financiële functies. Hij werkte bij Apple Computers onder meer als Benelux Financial director. Vervolgens was hij werkzaam als Financieel directeur bij Lacis / CSS Telecom, financieel directeur bij Thremen en Randstad om eind 2008 voor zichzelf te beginnen.