

**Overnamespecialist
Max Miltenburg van MFS:**

'Ik heb geen glazenbol, maar
wel een bepaald
voorspellend vermogen'

Een bedrijf kopen of verkopen. Dat gaat gepaard met emoties. Wil je de werkelijkheidszin niet verliezen en een verantwoorde deal sluiten dan schakel je Max Miltenburg van MFS in. Hij is expert op het gebied van overnames. Max is ervaringsdeskundige en met deze kennis begeleidt hij inmiddels jaren overnames tot succesvolle transacties.

Toekomstfocus

"Voor een eigenaar is een bedrijf een kind, dus als je daar afstand van gaat doen dan ben je emotioneel betrokken", vertelt Max. "Ik verkoop geen teleurstellingen, je moet wel reëel blijven. Waardebepaling is één van de belangrijkste aspecten bij overnames. Je koopt in principe toekomst. Je kijkt uiteraard naar de huidige cijfers en doet een boekenonderzoek. Ook de cijfers in het verleden spelen mee. Nog belangrijker is de verwachting van de huidige eigenaar over de toekomst. Wat moet de koper doen om hetzelfde resultaat te behalen of beter nog een beter resultaat? Ik kan niet in een glazenbol kijken, maar een bepaalde voorspelbaarheid is er wel. De verwachting van de eigenaar en de potentiële koper kan over het overnamebedrag ver uiteen lopen. Vraag je af waarom iemand zoveel vraagt. Is dat vanwege een verwacht resultaat in de toekomst? Dat kan het geval zijn bij een ingenieuze uitvinding die zijn sporen nog moet verdienen. Of is het gewoon een gevoelskwestie? Het moet wel geloofwaardig zijn met een realistische terugverdienperiode. Ik ben niet emotioneel betrokken. Een luchtballon prik ik zo door."

Gedegen onderzoek

"Je wilt geen kat in de zak kopen. Ik onderzoek zaken grondig. Een lijst met klanten en projecten zegt me niet zoveel. Maak inzichtelijk wat de omzet per klant is. Hoe trouw zijn deze klanten? Zijn ze zo gehecht aan de huidige eigenaar dat ze straks weglopen of heeft een overname geen tot weinig invloed op de klantrelatie. Welke projecten lopen er op dit moment? Hoe lopen die projecten? Zitten daar projecten bij die minder of zelfs slecht lopen? Hoe zit het met de voorraad? Klopt deze of zijn er voorraadverschillen? Hoe is het gesteld met de leveranciersrelatie? Blind op iemands blauwe ogen varen, is niet verstandig. Check zaken en vraag door. Dat geldt ook voor het personeel. De leefsopbouw zegt wat, maar ook het ziekteverzuim en de tevredenheid. Ik ben kritisch in het gehele proces. Ik houd de kikkers in de pot. Soms wordt het vuur heel heet, maar ik zorg dat de kikkers er niet uitspringen. Anders gezegd dat de onderhandelingen voortduren en niemand afhaakt."

Groot netwerk

"Ik maak afspraken altijd op het bedrijf. Dan voel en zie je al heel veel. Wanneer iemand zijn bedrijf wil verkopen, maak ik eerst een inventarisatie. Wat staat een verkoop in de weg? Vervolgens overleg ik hoe we het bedrijf in de markt gaan zetten. Dat kan heel discreet zonder naam en toenaam. Ik beschik over een enorm netwerk. Ik benader ook actief potentiële kopers. Doorgaans krijg ik zo'n 15-20 reacties van geïnteresseerden; daar zitten altijd serieuze overnamekandidaten tussen. Een overnametraject duurt 3 maanden tot een jaar. Mijn affiniteit ligt bij ICT en zakelijke dienstverlening, maar ook overnames in andere sectoren begeleid ik. Horeca en vastgoed doe ik niet, dat zijn specialiteiten an sich. Betrokkenheid is een voorwaarde bij een overnameproces. Dat ben ik ook buiten mijn werk. Zo ben ik voorzitter van een schoolbestuur, voorzitter van de RvB van een zorginstelling en dit jaar voorzitter van de Rotary. Ook als éénpitter heb je zorg voor de maatschappij. Daar geef ik op deze manier invulling aan." ■

Meer weten? Kijk op www.miltenburgfs.nl