



Drie bedrijven, één verkoopuitdaging voor Adcorporate

Drie bedrijven, één verkoop. Dat was de uitdagende opdracht voor Adcorporate. Niet zomaar bedrijven, maar stuk voor stuk duurzaam, vooruitstrevend en ontstaan vanuit passie voor biologische paddenstoelen. Compagnons Marco Mezenberg, John Verbruggen en Wendy van der Locht kregen een aanbod van een grote speler. Adcorporate werd ingeschakeld om hen te begeleiden bij de verkoop van een deel van de aandelen.

Grootgebracht tussen de champignons.

John Verbruggen is letterlijk grootgebracht tussen de champignons. “Als kleine jongen zat ik in de box voor een cel terwijl mijn ouders champignons plukten,” vertelt hij. Al jong groeide zijn interesse voor zowel ondernemen als paddenstoelen. Op twaalfjarige leeftijd begon hij zelf paddenstoelen te telen in de garage van zijn vader en toen hij drieëntwintig was, nam hij het familiebedrijf over. John transformeerde de champignonkwekerij tot een duurzaam paddenstoelenparadijs, gespecialiseerd in biologische oesterzwammen. Samen met Wendy bouwde hij Verbruggen Paddestoelen en Verbruggen Substraat uit tot twee succesvolle bedrijven verdeeld over meerdere locaties.

Marco Mezenberg is net als John van jongs af aan omringd door paddenstoelen. Hij leerde John kennen tijdens zijn stageperiode bij Verbruggen Paddestoelen. Het klikte meteen tussen Marco en John, en samen richtten ze in 2012 VEME Specials op.

De hele keten van stro tot winkel.

Hoe zit het nou precies met al die paddenstoelen en bedrijven? Volg je de keten dan begint alles bij goede grondstoffen. Substraat is de bodem waarop paddenstoelen groeien. John legt uit: “Op deze manier beheersen alle drie de bedrijven samen de gehele keten van de grijze oesterzwam, maar ook de gele, de roze en de trompet oesterzwam.”

Marco: “De locatie was eigenlijk niet zoveel om eerlijk te zijn. We hebben echt van niets samen een mooi bedrijf opgebouwd.”

Zeg je hypermodern en duurzaam, dan zeg je Verbruggen Paddestoelen. “Ik begon met substraatpakketjes die ik handmatig op de pallet zette. Nu, bijna vijftig jaar later, is alles computergestuurd en voeren twee robots datzelfde werk uit, maar dan in veelvoud. Daarnaast beschikt de kwekerij over zonnepanelen, een koude- en warmteopslagbodempompen.” En dat is niet het enige duurzame. “De output van 15.000 oesterzwammen ‘verdwijnt’, naast de versmarkt, ook in vegan burgers, carpaccio, chips, bitterballen en noem maar op.” Johns enthousiasme klinkt door.

Ook VEME Specials heeft een hele transformatie ondergaan na de start in 2012. Marco vertelt: “De locatie was eigenlijk niet zoveel om eerlijk te zijn. We hebben echt van niets samen een mooi bedrijf opgebouwd.” VEME Specials is nu een belangrijke speler en specialist in substraat voor stro-paddenstoelen.

Geschouwd door dé topspeler.

Alle drie de bedrijven van de compagnons floreerden. Ze pakken zelfs 85% van het Nederlandse marktaandeel als het gaat over biologische paddenstoelenteelt op stro-substraat. Dit trok de aandacht van CNC Grondstoffen – één van de grootste champignonsubstraat-leveranciers in Europa. CNC zag potentieel in een samenwerking en deed een voorstel. John: “CNC wilde groeien in substraat voor paddenstoelenteelt en had interesse in onze biologische manier van werken. Het voorstel kwam voor Wendy en mij eigenlijk wat vroeg, en voor Marco was het al helemaal niet urgent. Toch ben ik gaan nadenken over een mogelijke verkoop, ook omdat er vanuit de kinderen geen overnamekandidaat was.”

Marco: Adcorporate heeft het goed gedaan voor ons. Ze namen de leiding in het verkoopproces en weten hoe ze moeten onderhandelen. Daarnaast hebben ze heel goed alle belangen in evenwicht gehouden, zowel voor ons als voor de koper.”





Jan draagt Machinaal Timmerbedrijf Van der Sangen met veel vertrouwen over aan Tijn van den Berg

De beslissing om zijn machinaal timmerbedrijf over te dragen markeert een belangrijk moment in het leven van Jan van der Sangen. Op veertienjarige leeftijd begon hij met het timmeren van kozijnen en inmiddels is die hobby uitgegroeid tot een goedlopend bedrijf met een vaste klantenkring en het screenkozijn als absoluut paradepaardje. Adcorporate hielp Jan met de Management Buy-Out (MBO) aan zijn medewerker én oud-leerling Tijn van den Berg.

Een goede deal voor alle partijen.

Drie compagnons, drie bedrijven, drie keer zoveel meningen en administratieve handelingen. John, Wendy en Marco schakelde de hulp van Adcorporate in bij deze verkoopuitdaging. Marco: “Adcorporate heeft het goed gedaan voor ons. Ze namen de leiding in het verkoopproces en weten hoe ze moeten onderhandelen. Daarnaast hebben ze heel goed alle belangen in evenwicht gehouden, zowel voor ons als voor de koper.” John: “Ja, zo’n deal moet voor beide partijen passen, anders werkt het niet. Het liefst wou ik alles in één keer verkopen, maar de koper wil continuïteit waarborgen en dat begrijp ik, vandaar dat we over drie jaar de overige aandelen verkopen.” Marco vult aan: “Ja, wij zijn nu dus nog medeaandeelhouder. De bedrijfsnamen blijven vooralsnog gewoon bestaan en ons levenswerk heeft hierdoor ook perspectief om door te kunnen groeien in de toekomst.”

Tip van Marco en John: “Er komt zoveel bij kijken en daar heb je echt een partij bij nodig met verstand van zaken. Alles bij elkaar opgeteld duurt zo’n verkoopproces zeker een jaar. Je moet niet denken: “dat doen we wel even”, het is een heel proces en er komen veel dingen op je af.”

Hobby of werk?

“Thuis kreeg ik altijd de kans om te timmeren, en ik heb nooit iets anders gedaan. Het is mijn werk, maar nog meer mijn hobby,” vertelt Jan trots. Jarenlang werkte hij als werkvoorbereider bij een timmerfabriek in de buurt, terwijl hij ‘s avonds thuis kozijnen maakte. Op zijn achtendertigste besloot hij zijn eigen bedrijf te starten.

Zo gezegd, zo gedaan. “In het begin had ik één medewerker in dienst en dat groeide langzaam uit tot een team van vijf medewerkers. Zo’n zeven jaar geleden heb ik nog flink geïnvesteerd in een nieuw bedrijfspand met moderne machines, waaronder een CNC-kozijnmachine. Hiermee maken we alle onderdelen voor kozijnen, kant en klaar en precies op maat.”

Screenkozijn.

Het timmerbedrijf van Jan is gespecialiseerd in het maken van ramen, deuren en kozijnen, vooral voor zzp’ers, maar ook voor grotere aannemers en particulieren. Ze leveren maatwerk voor renovatie- en nieuwbouwprojecten in allerlei typen woningen en gebouwen. “Niets is te gek.” Het paradepaardje van Van der Sangen is het screenkozijn, ontworpen vanuit Jans ergernis over lelijke, grote witte bakken waarin screens zitten. Jan licht toe: “Het begon met het plaatsen van rolhorretjes in de bovendorpel. Dat ging prima, maar het was een dure oplossing. Vandaar dat ik het screenkozijn heb ontworpen. Ik heb er zelfs octrooi op.”



Wederzijds vertrouwen.

Ongeveer negen jaar geleden voegde Tijn zich in dit verhaal. Zijn passie voor het timmervak vond hij tijdens meerdere stages bij Machinaal Timmerbedrijf Van der Sangen. Met een vader en moeder, twee broers en een zusje die allemaal ondernemers zijn, komt hij echt uit een ondernemersnest. Het begon dan ook te kriebelen toen de mogelijkheid zich voordeed om het timmerbedrijf over te nemen.

Tijn: “Na het afronden van de opleiding tot interieurbouwer stelde Jan voor dat ik over een paar jaar het bedrijf zou overnemen. Ik was toen negentien, dus dat was best een beslissing. Vijf jaar later was het dan zover.” Om het bedrijf te verkopen was voor Jan geen gemakkelijke beslissing, maar aan wie, dat wist hij wel. Met Tijn, die al vanaf zijn vijftiende bij hem werkte, had hij een betrouwbare opvolger. Jan: “Tijn heeft plezier in zijn werk en doet het goed. Bovendien werken we al negen jaar samen. Ik wist dat hij de juiste persoon was om het bedrijf over te nemen. Ik had er vertrouwen in.”

Duidelijke taal.

Ruim een jaar geleden voegden de mannen daad bij woord. Jan schakelde de hulp in van Adcorporate, en ook Tijn nam een adviseur in de arm. Jan herinnert zich: “Via mijn accountant kwam ik bij Adcorporate terecht. Het eerste gesprek dat we met elkaar hadden was gelijk verhelderend en uitgelegd in een taal die wij ook begrijpen. Het klikte en we wisten gelijk waar we aan toe waren, dus toen zijn we ervoor gegaan. Je doet zo iets maar een keer in je leven, dan wil je het ook gelijk goed doen.”

Het gehele traject verliep gemoedelijk en vlot. “Adcorporate hielp ons met de bedrijfswaardering en gaf duidelijk aan wat wij moesten aanleveren en wanneer. We hadden zelfs een groepsapp met alle betrokkenen zodat iedereen goed op de hoogte was,” vertelt Jan. “Daarnaast hadden wij alles al vrij goed op papier. We hebben een taxatie laten maken en toen was het zo geregeld,” voegt Tijn toe.

Toekomstplannen.

Het bedrijf blijft verdergaan onder de naam Machinaal Timmerbedrijf Van der Sangen. Tijn neemt met trots de leiding over. Naast zijn werk blijft hij actief voetballen in het eerste elftal van Sparta 25. Jan werkt voorlopig nog fulltime mee in het timmerbedrijf en denkt ondertussen rustig na over de toekomst. Zijn passie voor het timmervak blijft onverminderd sterk; zelfs in zijn vrije tijd blijft hij bezig met het maken van kozijnen.

Tip van Jan en Tijn:

“Wees altijd open en eerlijk tegen elkaar. Dan ligt alles op tafel en weet je wat je aan elkaar hebt. Dat was niet alleen prettig tijdens het traject van de MBO, maar zorgt er ook voor dat we in de toekomst goed kunnen samenwerken.”



Even voorstellen.



Paul Denis.

Eigenaar/adviseur bij FusiQ



Allesbehalve saai

De carrière van Paul Denis is allesbehalve saai. Na zijn studie International Business aan de HEAO, trad hij in dienst als exportmanager bij een bedrijf in Amsterdam. “In 1994 vertrok ik voor de liefde naar Frankrijk. Ik werd exportmanager van een Frans familiebedrijf in de huishoudtextielindustrie. Het bedrijf groeide snel, en ik kreeg de kans om diverse overgenomen ondernemingen te leiden. Op mijn 32e was ik algemeen directeur,” vertelt Paul. Die ambitie is nooit afgenomen. Hij heeft sindsdien zeven verschillende bedrijven geleid, zowel familiebedrijven als beursgenoteerde multinationals in Frankrijk, België, Spanje, Nederland en Ierland.

Terug naar Nederland

Na tweeëntwintig jaar keerde Paul in 2015 terug naar Nederland en werd partner bij een bedrijfsovernamekantoor als overnameadviseur. “Gedurende al die jaren in het buitenland was ik actief betrokken bij diverse bedrijfsoverdrachten en -overnames. Het heeft mij bewust gemaakt van de grote toegevoegde waarde van een adviseur en het verschil dat hij of zij kan maken in het slagen van projecten.”

Een eigen bedrijfsovernameadvieskantoor

Na een nieuw uitstapje van een paar jaar als managing director in Ierland, keerde Paul in de zomer van 2023 weer terug naar Nederland. Dit was het moment om samen met een partner zijn eigen kantoor te starten; FusiQ, én de aanvang van het partnerschap met Adcorporate. Paul: “Adcorporate is een solide organisatie met een mooie missie en visie over hoe je omgaat met klanten en welke kwaliteit je wilt leveren. Dit sluit nauw aan op hoe ik kijk naar klantbenadering en het bieden van kwaliteit. Daarnaast delen ze diverse tools die goed zijn opgezet en onderhouden. Het was eigenlijk geen moeilijke keuze om dit partnerschap aan te gaan.”

Internationale dimensie

Samen met zijn zakenpartner richt Paul zich op het begeleiden van ondernemers in Nederland en het ondersteunen van bedrijven die acquisities willen doen in zowel Frankrijk als Nederland. “Hierbij profiteren we natuurlijk van onze sterke achtergrond in de Franse markt. Mijn gezin spreekt thuis Frans, ik ken de cultuur en ik heb ook een behoorlijk netwerk opgebouwd,” vertelt Paul. Dit is dan ook gelijk wat FusiQ uniek maakt, de focus op crossborder transacties tussen Nederlandse en Franse bedrijven. “Wij geloven dat we hierin een toegevoegde waarde kunnen bieden en een internationale dimensie aan het partnerschap toevoegen.”

Tip van Paul: ”Zorg dat je op tijd aan boord bent en verdiep je in een vroeg stadium al eens over de mogelijkheden om je bedrijf (deels) te verkopen. Het hoeft niet direct tot een deal te komen, als je maar zorgt dat je in gesprek bent met een adviseur. Zo mis je de boot niet!”

Neem vrijblijvend contact op.

Adcorporate.

Nederland

- 📍 Boekel
- ☎ 0492 37 0080
- 🌐 adcorporate.nl

Adcorporate.

Noord-Nederland

- 📍 Assen
- ☎ 088 050 2200
- 🌐 adcorporate.nl



- 📍 Breskens
- ☎ 06 5464 5849
- 🌐 www.dealmkrs.nl



- 📍 Waalwijk
- ☎ 041 667 5150
- 🌐 finccorporatefinance.nl



- 📍 Rotterdam
- ☎ 085 842 7700
- 🌐 fusiQ.eu



- 📍 Zaanstad
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 www.cf-nh.nl



- 📍 Zaanstad
- ☎ 023 205 2013
- 🌐 www.cf-nh.nl



- 📍 Breda
- ☎ 06 5145 8443
- 🌐 deoverdrachtadviseur.nl



- 📍 Schagen
- ☎ 06 1502 2000
- 🌐 deoverdrachtadviseur.nl

Kom op de koffie.

Kom eens langs voor een vrijblijvend adviesgesprek onder het genot van gewoon een kopje versgemalen (h)eerlijke Usawa Specialty koffie en kijk wat uw mogelijkheden zijn.



- 📍 Nijmegen
- ☎ 024 663 6974
- 🌐 tmcf.nl

Adcorporate.

info@adcorporate.nl

088 – 2326780