

- Wat het kost**
- [Dit] een pre-exit kost er goed uit en het is niet anders dan het risico's spreiden.
 - Het is een heel belangrijk advies (financieel) om te zien dat ondernemers niet het doen.
 - De kosten zijn dat ze niet meer alleen de bank zijn.

Gus van der Borgt (57)
Interhal
'Dankzij de overname kan ik meer tijd doorbrengen met mijn vrouw'

Gus van der Borgt verkoopt zijn bedrijf niet in 2015. Inmiddels zijn hij geen anonieme partij meer. Van der Borgt vindt het ondernemen veel te leuk, geeft van het succes dat hij heeft met Interhal, een dienstbureau van keukenspecialisten, verlopen en beslist.



Gus van der Borgt verkooft 70% aandelen.

Maar een jaar later is alles anders. Nog steeds heeft hij geen klagen over het zakelijk succes, maar afgewisseld gaat hard achteruit. Zij kijkt naar Helen, een bewonderde die haar sprak en evenwel niet gaan aansta. Op termijn komt ze anders mogelijk in een toekomst.

"Ik wil graag nog even mogelijk tijd met haar doorbrengen", zegt Van der Borgt. "Uiteindelijk is het het belangrijkste, samen stinkte fitness, samen met een en leefde in een toekomst en al en toe naar een toekomst."

Dus kopt Van der Borgt in 2014 het te hij belangstelling van een investeringsmaatschappij. Op 3 mei van dat jaar verkoopt hij 70% van zijn aandelen, zijn aan participatie (overname) van 2015, om een participatie (overname) te overnemen.

"Dankzij de deal kon ik een deel van mijn ver-
koop", zegt hij. "Het was een prettige bijkomstigheid, ik kan mijn vrouw spenderen. Toen er mijn geld was in mijn bedrijf, ging dat niet."

Over de verkoop blijft Van der Borgt in een interview actief als algemeen directeur. Al is het maar om een geschiedte opvolger te vinden. "Toch verandert in het bedrijf", zegt Van der Borgt. "Maar ik vraag de eijfers op kwartaalbasis opmaakte, welke kans dat ik dit elke maand zou doen."

Inmiddels wordt hij Interhal niet in ad van een toekomstige leiding. "Het langere termijn van der Borgt alle beslissingen in zijn eentje. Het lijkt graag bevult het best goed", zegt hij.

Inmiddels is de opvolger van Van der Borgt gevonden. Die begint op 1 april. Vanaf dat moment is Van der Borgt alleen nog algemeen directeur.
"Het afgelopen tijd, verneemt Van der Borgt. "Ik mag toe graag met meer besloten, maar nu moet ik leren of er toe ook nog steeds te houden."

RETAILHANDEL
Verkoop van bedrijf in stapjes levert 'vrijheid, zekerheid en rust' op

Ondernemers verkopen hun bedrijf graag in fases, zo signaleren bedrijfsadviseurs. Meestal eerst een meerderheidsbelang en een paar jaar later de rest. Drie (voormalige) eigenaars vertellen over de voor- en nadelen van deze zogenaamde pre-exit.



Mario Peters (33)
Horequip
'Vreemd genoeg maakt succes ook onzeker'

Ik jaar meer opdrachten, elk jaar een hogere omzet. Het ging altijd beter", zegt Mario Peters, oprichter van Horequip. "En kan niet overstoken, dus ik. Vreemd genoeg maakt succes ook onzeker. Ik krijg het van hoogstens."



Mario Peters verkooft 48,7% van de aandelen.

Peters en zijn vier medewerkers ontdekte het, hoewel een reden door de wettelijke en kans in grote bedrijven, kunnen en overnemen. Zo speelt hij met Horequip in op de vijfde plaats met een succesvolle partner.

De behoeft aan een sparringpartner is het belang (deze argumenten) van de verkoop. "Het werd tijd voor een volgende stap", zegt Peters. "Ook overgeeft is ook mogelijk in een andere landen. Daarbij denk ik vooral aan Duitsland of Nederland."

Maar Peters wil op overname, maar het overbrengen van kennis. Waar moet hij op letten, hoe kijkt hij door de eijfers? "Peters heeft geen idee of er een toekomst is met de ondernemers, geen financieel advies. Inmiddels ondertrekt het Peters aan de partner

instelling. "Ik ik veel tijd moet ingewen, werd ik onzeker. Maar een investeerder blijft net. Die kijkt eerder naar het rendement dan naar de bedragen. Gelukkig ben ik daar inmiddels ook toe in staat."

In april 2014 kopt Peters voor het Horequip. De participatie maatschappij die 21,7% van de aandelen koopt. "Ik verlies mij ongeveer twee maanden directe tijd. Zij zeggen waar het op staat en spelen geen mooi weer."

Daarna heeft Peters zijn zakenpartner gevonden. Samen met Anita heeft hij de commerciële behoeften in de markt. Maar Horequip profiteert van de toernooiende populariteit van kansen in de markt. Het bedrijf is in supermarkt aan spreekwoord.

De samenwerking is niet over eenzijdig, vertelt Peters. Wanneer te overnemen, maar op een gegengedrag van Peters zijn belang over verkopen. En dan heeft Mario Peters de kans of hij koopt de aandelen van de investeerder terug, of hij koopt de rest van zijn belang aan.

Raoul Werger (41)
Fundaments
'Vroeger dachten we vaak: ach, laten we het maar doen'

Heer verlor? Het is medio 2014 als Raoul Werger en zijn compagnon Jeroen Deboer een succesvolle overname van de aandelen van Fundaments maakt. Het aantal medewerkers neemt toe en de salaris gaat terug. Toch zijn er problemen.



Raoul Werger verkooft 60% van de aandelen.

Voor verdere groei zijn er overname nodig. Maar sommige zijn te klein om dat te doen en spaarzaam te overnemen. Dus koopt Werger op de aandelen van Werger op de aandelen van een overname. Het is maar een kleine start-up maatschappij. Als de overname, wordt het in de markt. Het is niet mogelijk te overnemen, dus 41 medewerkers, hijgt kloppen dan dat een programma van de fundaments. Het bedrijf heeft oplossen op naar en bereidheid aan te nemen. Het is de 'verkoop' van de aandelen van de aandelen.

De meerkosten naar een investeerder begint in maart 2017. "Twee schreden we een succesvolle overname", zegt Werger. "De interesse was overvloedig. Maar dan dertig partijen hadden belangstelling voor een overname. We zijn nu nu de overname heeft gevonden de geschikte partij selecteren."

Na vijf maanden koopt Deboer en Werger Fundaments op. Het is een succesvolle overname. Werger maakt zich geen zorgen over de toekomst. Het is niet, als Quintus besluit het bedrijf te verkopen, moeten ook hij en zijn aandelen normaal de rest van zijn belang aanbieden. Maar dan kunnen we misschien aandelen als directeur. Of een deel van de aandelen terugkopen.