

In gesprek met... de gebroeders Van Elk



Een gedeeltelijke verkoop als perfecte oplossing

‘Soms kom je als ondernemers op een punt dat je denkt, wat willen we nou precies? Gaan we op dezelfde weg verder, want het gaat eigenlijk hartstikke goed? Of verkopen we de tent, stellen we ons opgebouwde vermogen veilig en kijken we wat er op ons pad komt? Ideeën en plannen genoeg.’ Aan het woord is Roel van Elk.

Samen met zijn broer Jeroen is hij eigenaar van elk® met vestigingen in Wijchen en Gemert. Elk® is specialist in het verbeteren en duurzaam in stand houden van bestaand vastgoed voor professionele opdrachtgevers; van omvangrijke renovaties tot dagelijks onderhoud. ‘In 2006 hebben Jeroen en ik het bedrijf van onze vader overgenomen en als nieuwe generatie onderhoudspecialisten willen we dingen vooral logischer en makkelijker maken voor onze opdrachtgevers,’ aldus Roel.

Roel vervolgt: ‘Na jaren van forse groei, komt dan toch het moment dat je voor eerdergenoemde keuze komt te staan. Verder gaan op de dezelfde weg vonden wij eerlijk gezegd nogal saai, alhoewel het financieel gezien misschien de beste optie was. Dan blijven de opties ‘uitbreiden’ of ‘verkopen’ over. Om ons te adviseren bij deze keuze gingen we op zoek naar een specialist op het gebied van DGA advies en planning, bedrijfsstrategie en overnames. Via onze accountant kwamen we in contact met Ron van Bergen van Jonker Advies. Eigenlijk was er meteen een klik. Ron is een fijne, integere man, eigenlijk iemand die je niet verwacht in de overnamewereld.

De overnamespecialisten die wij in eerdere trajecten ontmoet hadden, waren, oneerbiedig gezegd, van die snelle gladjakkers.’

Plezier in ondernemen allerbelangrijkst

‘Ondanks dat onze gedachte primair niet naar volledige verkoop uitging, was het voor ons lastig de andere opties goed in te schatten. Ron nam ons mee in een voor ons onbekende wereld en liet ons zien welke mogelijkheden er waren. Hij berekende verschillende scenario's voor ons door, waardoor het voor ons duidelijk werd wat de consequenties, zowel zakelijk als prive, zouden zijn bij de verschillende keuzes. Dat ging dan natuurlijk niet alleen maar over geld, maar vooral ook over onze wensen en ambities.

Wij beseften al snel dat consolideren niet bij ons paste. Wij wilden het liefst verder groeien, bouwen aan onze onderneming en onze ideeën over innovaties in de markt verder uitbreiden. Voor een baas werken en over alles verantwoording afleggen, past absoluut niet bij ons. Ron kwam met de oplossing: een verkoop van een deel van onze aandelen aan een participatiemaatschappij. Door een partnerschap aan te gaan met een participatiemaatschappij blijf je ondernemer, terwijl je tegelijkertijd een deel van je vermogen veilig stelt. Een perfecte optie voor ons, want het plezier in ondernemen is voor ons het allerbelangrijkst.’

Waardevolle partner

‘Voor ons was het belangrijk een partner te vinden die hetzelfde belang had als wij, namelijk het belang van elk®. Wij wilden niet in een situatie komen waarbij we moesten denken: als we ‘zus’ beslissen, is dat het beste voor elk®, maar als we ‘zo’ beslissen, is dat het beste voor onze partner. Eén gezamenlijk belang dus.

Na een sondering door Jonker Advies hebben we met Ron oriënterende gesprekken gevoerd met enkele geselecteerde partijen.

Jonker Advies introduceerde investeringsmaatschappij O2 Capital Partners bij ons en voor mijn gevoel waren we er binnen vijf minuten uit. Het voelde goed; hun ideeën over participeren en groei middels een buy and build-strategie paste volledig bij onze denkwijze. Ik denk ook dat als je partners wilt worden, je dat partnerschap niet door keiharde onderhandelingen moet bereiken. Als je samen verder wilt, moet je ervoor zorgen dat je er ook samen beter van wordt. En dat is nu het geval. In O2 hebben we een partner gevonden die, behalve over een zak geld, ook over de nodige technische kennis op het gebied van overnames beschikt. Samen willen we door het plegen van acquisities elk® verder laten groeien in omzet, rendement en in financiële stabiliteit. Zodat ook onze stakeholders - opdrachtgevers, medewerkers en leveranciers - te maken hebben met een nog krachtigere partner. Met O2 kunnen we sparren over ingewikkelde vraagstukken en over het te volgen beleid; zij geven ons het vertrouwen en de ruimte om te ondernemen.

De kracht zit hem in de verschillen

‘Ron van Bergen was degene die tijdens het hele proces de grote lijnen bewaakte. Zijn partner Carlo Smolders controleerde alle stukken tot achter de komma. Ron en Carlo zijn qua karakter twee hele verschillende types. Net zo goed als mijn broer en ik twee hele verschillende types zijn. Maar, zoals dat ook binnen een goed huwelijk geldt, zijn het juist de verschillen die het succes bepalen. De samenwerking met Jonker Advies hebben wij als heel prettig ervaren. Ron en Carlo zijn betrouwbare adviseurs met kennis van zaken. Ze werken met een uurtarief en hebben als adviseurs dus geen enkel belang bij de transactie zelf. Je betaalt hen eenvoudigweg voor de inspanning die ze leveren. Bij elk® werken we net zo. Wij willen onze klanten gewoon het beste advies kunnen geven. Daar moet voor ons geen belang in zitten. En dan kan het dus gebeuren dat wij bij het ene advies wat meer rendement draaien dan bij het andere, maar daar voelen wij ons het prettigste bij. En op de lange termijn werkt dat het beste.’

Over de toekomst

‘Wij zien onze toekomst zonnig in. Samen met O2 zorgen we ervoor dat elk® op een gezonde manier verder blijft groeien en klaar is voor de toekomst. Ook de samenwerking met Ron en Carlo blijft bestaan. Zij zijn inmiddels een vast onderdeel van ons overnameteam. We zijn zo op elkaar ingespeeld, dat dat heel goed werkt. Terugkijkend op het hele traject was het wel intensiever dan ik had verwacht. Ik handel nogal snel en dacht vaak ‘Waarom moet het allemaal zo moeilijk en uitgebreid? Maak het gewoon in orde!’, maar ik heb geleerd dat het erbij hoort. Uiteindelijk heeft het ons een mooie transactie met betere afspraken opgeleverd, maar ik laat dat soort geneuzel voortaan met liefde aan de heren van Jonker Advies over.’