

# ‘Wij zijn dealmakers met verstand van waarderen’

Als corporate finance-kantoor verricht Dubbeldam & Company voornamelijk waardebeoordelingen tijdens koop- en verkooptrajecten. ‘Bij een bedrijfsverkoop kruipen wij in de huid van een koper.’

In een fase van hoogconjunctuur is er ook veel activiteit op de overname-markt. Dat betekent dat het momenteel drukke tijden zijn voor Dubbeldam & Company, een onafhankelijk kantoor gericht op het adviseren van ondernemers en directeur-grootaandeelhouders van middelgrote bedrijven bij koop, verkoop, financiering en/of waardebeoordeling van hun onderneming.

‘Wij gaan het liefst ruim voordat er besloten is te gaan verkopen in gesprek met een ondernemer’, zegt oprichter *Marijn Dubbeldam*. ‘Door bij een bedrijfswaardering door de bril van een potentiële koper naar een bedrijf te kijken, kunnen wij een reële inschatting van de verkoopopbrengst maken. Maar het belangrijkste is dat er in die fase nog tijd is om samen met de ondernemer zijn bedrijf verkoopklaar te maken, waardoor wij waarde kunnen toevoegen en de verkoopopbrengst kunnen optimaliseren.’

## Waardedrijvers

Vanuit het kantoor in Ridderkerk staat het team van vijf medewerkers van Dubbeldam & Company ondernemers al meer dan zestien jaar bij. In die tijd hebben ze het kennisniveau van ondernemers op het gebied van bedrijfsovernames omhoog zien gaan, maar er blijft ruimte voor verbetering. ‘Neem bijvoorbeeld het werkkapitaal’, haalt adviseur *Merijn Vos* aan. ‘Ondernemers realiseren zich heel goed dat het werkkapitaal van invloed is op de liquiditeitspositie van hun bedrijf. Maar ze realiseren zich vaak niet dat het optimaliseren van het werkkapitaal voorafgaand aan de verkoop een grote impact kan hebben op de uiteindelijke verkoopopbrengst.’



Marijn Dubbeldam

Merijn Vos

Ook het managen van verwachtingen over de verkoopprijs valt onder de werkzaamheden van Dubbeldam en Vos. Het tweetal komt nog veelvuldig tegen dat een ondernemer een verkoopprijs of ebitdamultiple heeft gehoord van bijvoorbeeld een collega-ondernemer. Dubbeldam: Vaak ontbreekt dan het verhaal achter de cijfers: hoe is de verkoopprijs tot stand gekomen, op basis van de ebitda van welk jaar is gerekend, is rekening gehouden met normalisatieposten en welke synergievoordelen kan de koper realiseren? De mogelijke verkoopopbrengst is sterk afhankelijk van het type koper. Daarom kruipen wij tijdens een verkooptraject ook in de huid van een koper.’

## Unieke gebeurtenis

Op de overnamemarkt is het verkopen van een gedeelte van de onderneming

in opkomst, bijvoorbeeld aan een investeerder voor meer groeimogelijkheden of aan een mbi'er die zijn aandelenbelang langzaam uitbreidt. Maar of het nou een gehele of gedeeltelijke overname is, de insteek van Dubbeldam & Company blijft hetzelfde.

‘Wij zijn er op gericht om ondernemers maximaal te ontzorgen bij het realiseren van een bedrijfsovername’, legt Vos uit. ‘De koop of verkoop van een bedrijf is vaak een unieke gebeurtenis in het leven van een ondernemer. Zo'n transactie moet perfect worden voorbereid en uitgevoerd, want de belangen zijn groot. Voor een optimaal resultaat gaan wij als dealmakers met verstand van waarderen voor maatwerk en een persoonlijke aanpak.’

Meer informatie

[www.dubbeldamcompany.nl](http://www.dubbeldamcompany.nl)