



‘Van advies geven word ik blij’

HANS ROMIJN

Aankopen en verkopen, de financiering rondkrijgen, advies geven en onderhandelen voor de klant. Hans Romijn is niet zomaar een adviseur. Al jaren is hij dagelijks bezig met overnames. Hans noemt zich inmiddels expert en haalt veel bevrediging uit een geslaagde transactie.

‘Geen poeha, geen dure auto’s en duur gebouw, wij staan met de voeten in de klei’

Na zijn opleiding Information Management op Nyenrode maakte Hans carrière als adviseur en financieel directeur bij verschillende bedrijven. Daarna begon hij zijn eigen bedrijf Romijn Bedrijfsadvies, gespecialiseerd in financieel beheer en overnames. Vijf jaar geleden richtte Hans samen met tien partners de maatschap Overname-Experts op met als voornaamste doel kennis en netwerken delen. Elke maand komen ze bijeen en bespreken een opmerkelijke casus, waardoor ze op de hoogte blijven van recente overnameconstructies in uiteenlopende branches. “Geen poeha, geen dure auto’s en geen duur gebouw, wij staan met de voeten in de klei.”

WAT MAAKT JE WERK INTERESSANT?

“Advies geven vind ik het leukst, met de ondernemers sparren over hun bedrijf. Ik word daar blij van en kom hyper uit zo’n sparsessie. Mensen denken vaak dat we alleen ingeschakeld worden bij een faillissement, als de onderneming gedwongen verkocht moet worden. Maar de meeste ondernemers willen hun bedrijf juist verkopen als het goed draait. De hoofdmoot van onze klanten bestaat uit mkb-bedrijven met een mooie omzet. Daar vinden we dan ook gemakkelijker een koper voor natuurlijk. De meeste overnames zijn vrolijke gebeurtenissen, maar dat is niet altijd zo. Naast de benodigde ervaring en kennis van zaken is het ook van belang dat we goed om kunnen gaan met emoties.”

WAT VOOR EMOTIES?

“Een ondernemer vindt dat hij een prachtig bedrijf heeft met goed opgeleid personeel en de juiste producten. De koper beweert dat hij al vijf jaar niet heeft geïnnoveerd, vergeten is zijn personeel op te leiden en met zijn winst op de helft van de branchescore zit. Op zo’n moment kan er gemakkelijk ruzie ontstaan. Sommige klanten vragen mij dan het gesprek over te nemen en schuiven pas weer aan bij het opstellen van het contract. Een enkeling wil er bij



Tekst: Meta van der Meijden. Fotografie: Harro Jansz.

voorbaat niet bij zitten om geen kritiek aan te hoeven horen. Vooral bij de discussie in een familiebedrijf slaat de vlam nogal eens in de pan. Het bedrijf draait niet goed genoeg om de hele familie blij te maken. De zoon wil de zaak overnemen en de zus wil haar aandeel krijgen, maar er zijn geen middelen om het bedrijf draaiende te houden en de zus uit te kopen. Dan lopen de emoties flink op. We doen daarom ook aan *business mediation*, bemiddelen tussen de belanghebbenden en proberen de gulden middenweg te vinden. Ik heb empathie niet uitgevonden, maar je moet wel goed kunnen luisteren naar alle partijen. Neem bijvoorbeeld een ondernemer die zijn bedrijf wil overdragen aan een werknemer. De eigenaar vraagt een flink bedrag omdat het bedrijf goed draait. De werknemer meent dat de zaak zo goed loopt doordat hij er werkt en beweert dat de baas zelf al jaren niets meer doet. Dan ben ik wel even zoet met het aanbrengen van nuances. Ik noem mezelf overname-expert, maar dat doe ik met een knipoog. Ik wil niet zeggen dat ik de beste ben, maar inmiddels ben ik

wel een expert, ja. Dit vak wordt door veel mensen beoefend. Ik ben echter al jaren dagelijks met overnames bezig, heb veel ervaring en een groot netwerk. Partner zijn in de maatschap Overname-Experts is ook een voordeel. Ik leg het profiel van de te verkopen onderneming eerst aan de medevennoten in de maatschap voor en krijg zo gelijk suggesties over een mogelijke koper.”

IS HET WERK NOG UITDAGEND?

“O, zeker. Mijn werk is nooit hetzelfde. Ik heb met bedrijven te maken in veel verschillende branches zoals retail, groothandel, detailhandel, een machinefabriek, een accountskantoor of een makelaarskantoor. Het geeft altijd weer een kick als je een koper vindt en de onderhandelingen positief verlopen voor de klant.”

HEB JE BEPAALDE KARAKTEREIGENSCHAPPEN NODIG VOOR DIT WERK?

“Het verlangt analytisch inzicht en ook moet je je als een kameleon kunnen aanpassen aan de klant. Ik maak gemakkelijk een klik met mensen, kan luisteren naar mijn onderbuikgevoel en heb de gave ontwikkeld met welke kandidaat mijn klant in gesprek moet. Je bent als een soort psycholoog die aanvoelt wat de cultuur is in een bedrijf en welke karakters bij elkaar passen. Belangrijk is je dienstbaar op te stellen naar de klant, maar op het juiste moment ook hard kunnen zijn en het roer overnemen.”★

Hans Romijn is een van de initiatiefnemers en bestuurslid van BOBB, een beroepsorganisatie met erkende en gecertificeerde bedrijfsovernameadviseurs, die zich hoofdzakelijk bezighouden met allerhande zaken op dit vakgebied. De BOBB staat garant voor kwaliteit middels certificering, een gedragscode en een geschillencommissie.