

Ondernemers gezocht (m/v)

MBI'ERS staan bekend als gelukzoekers: geen visie, geen plan en vaak geen geld. De mbi-kandidaten van Buyinside zijn anders: 'Wij garanderen kwaliteit.'



Anne Huitema (33) en Laura Schagen (37) lopen ondanks hun leeftijd al een aantal jaren mee in het overnamewereldje. Laura in eerste instantie bij Rabobank, KPMG en Holland Corporate Finance, Anne werkte zeven jaar bij een overnameadviseur voor mkb-bedrijven. Bij dit laatste kantoor kwamen ze elkaar ook tegen: Huitema als adviseur en Schagen als mbi-kandidaat die op zoek was naar een bedrijf. Ondanks het feit dat ze een paar keer heel ver waren met een partij, ketste de deal op het laatste moment toch af. 'Voordat je aan tafel komt, merk je dat je als mbi'er toch vaak als tweede keus wordt gezien,' aldus Schagen. 'Veel verkopende partijen en hun adviseurs hebben geen hoge pet op van de gemiddelde mbi-kandidaat. Ze worden nogal eens als gelukzoekers beschouwd. Ze weten niet goed wat ze zoeken, hebben geen plan en belangrijker: onvoldoende eigen middelen om de deal mogelijk te maken.' En dat is jammer, meent Huitema, want door het groeiende bedrijvenaanbod van de babyboomers zal de behoefte aan goed gekwalificeerde mbi-kandidaten de komende jaren alleen maar toenemen.

Succesfee

Inspelend op deze vraag hebben Huitema en Schagen eind vorig jaar BuyInside opgericht. Schagen: 'BuyInside is een intermediair en overname-adviseur, maar we richten ons uitsluitend op de kopende partij. Daarmee onderscheiden we ons van de meeste intermediairs die zich vooral op de verkopende partij richten.' Maar een mbi'er kan toch ook bij deze intermediairs

terecht, daarvoor hoeven ze toch niet naar BuyInside? Huitema: 'De gemiddelde intermediair zit niet op een mbi'er te wachten. Het kost te veel tijd en de kans op een succesfee is veel kleiner dan bij een verkoopopdracht.'

Om de kans op een succesvolle match te maximaliseren begeleidt BuyInside kandidaat mbi'ers intensief. Alle mbi'ers worden van tevoren goed gescreend op focus, drive, kennis, vaardigheden en financiële mogelijkheden. Huitema: 'Niet elke kandidaat die bij ons aanklopt heeft een goed gedefinieerd zoekprofiel. Daarom doorlopen we eerst een oriëntatietraject: wat voor type ondernemer ben je, wat voor soort bedrijf wil je overnemen en wat voor profiel past daarbij?' De gemiddelde doorlooptijd van zo'n traject is vier tot zes weken. Dit resulteert in een zoekstrategie en een Buyin Memorandum waarmee een kandidaat gericht de overnamemarkt op kan. Gekwalificeerde kandidaten die actief worden begeleid betalen een instaptarief in combinatie met een succesfee bij een geslaagde bemiddeling. Hoewel BuyInside nog maar drie maanden in de markt staat, heeft het ambitieuze adviseursduo al zeven kandidaten in portefeuille met wie ze actief een bedrijf zoeken. De eerste deal wordt nog voor de zomer verwacht. 'De meeste intermediairs zijn blij met ons,' aldus Huitema. 'Door onze screening weten ze dat een mbi'er die door ons wordt begeleid een serieuze overnamekandidaat kan zijn voor een bedrijf dat zij in de verkoop hebben. Schagen: 'Je kunt Buyinside zien als een soort keurmerk. Wij garanderen kwaliteit. En daar is grote behoefte aan in de huidige markt.'

naam Laura Schagen, Anne Huitema.
bedrijf Buyinside
functie Oprichter/partner.
status 6 kandidaten in portefeuille.
ambitie Dé aanbieder zijn van gekwalificeerde mbi-kandidaten. Jaarlijks zo'n 10 succesvolle mbi-transacties tot stand brengen.