

# ‘De management buy-in is door iedereen volledig geaccepteerd’

BuyInside is een advieskantoor dat voor honderd procent gespecialiseerd is in management buy-ins. ‘Wij werken alleen met kwalitatief goede MBI’ers.’

**B**uyInside richt zich al ruim vijftien jaar op bedrijfsopvolging via een externe opvolger, de zogenaamde management buy-in (MBI). Nog altijd is BuyInside het enige overnameadvieskantoor van ons land dat zich volledig op deze transactievorm richt, waardoor ze de autoriteit op het gebied van MBI-transacties zijn.

‘Inmiddels is de management buy-in volledig geaccepteerd, door zowel ondernemers die een koper zoeken, als banken, corporate finance-kantoren en investeringsmaatschappijen’, leggen managing partners *Anne Huitema* en *Joost Snoep* uit. ‘Werd er voorheen nog wat argwanend naar deze transactievorm gekeken, tegenwoordig worden we veelvuldig ingeschakeld om een kwalitatief goede MBI’er te zoeken of te plaatsen.’

## Vlees en bloed

Bij BuyInside melden zich ondernemers die hun eigen bedrijf verkocht hebben en een nieuw bedrijf zoeken om over te nemen, interimers die toe zijn aan een minder solistische manier van werken en ervaren managers die het ondernemerschap ambiëren. Wat deze mensen verbindt, is dat ze niet een bedrijf van de grond af aan willen opbouwen, maar een vliegende start willen maken met een bestaande onderneming.

Allereerst wordt een ondernemers- en zoekprofiel van de MBI’er opgesteld. Zo willen Huitema en Snoep weten welke kwaliteiten de betreffende persoon met zich meebrengt, wat de toegevoegde waarde is en hoe diegene een bedrijf naar de volgende fase kan brengen.



Snoep: ‘Veel verkopende ondernemers zien graag dat iemand van vlees en bloed het bedrijf overneemt, waar ze nog een tijd mee kunnen samenwerken om voor een goede overdracht te zorgen.’

## Financiering

Tijdens het zoekproces naar een geschikt bedrijf, werpen Huitema en Snoep het net breed uit. Daarbij maken ze gebruik van hun eigen netwerk, overnameadviseurs, private equity-partijen en ondernemers. Maar ze benaderen ook bedrijven ‘koud’. Een goed voorbeeld van deze werkwijze is de overname eerder dit jaar van Buhrs. Zo klopte MBI-kandidaat Herco Koeling, die samen met investeerder Red2Green SME Investments een overnametandem vormde, bij BuyInside aan om gezamenlijk een zoektocht naar een passend bedrijf te starten.

Huitema: ‘Buhrs Packaging Solutions stond op de lijst van bedrijven die goed zou passen bij Koeling. We hebben rechtstreeks contact opgenomen met eigenaar Dick Verheij, niet wetende wat er binnen dat bedrijf speelt. Hij had behoefte aan opvolging, continuïteit en een geschikte persoon voor verdere internationale expansie. Zo nam Koeling het bedrijf over.’

Een MBI’er moet in alle gevallen wel ook zelf geld meenemen. Maar het is meestal geen probleem om de financiering rond te krijgen, benadrukt Snoep: ‘Als je met een goed bedrijf en een goede MBI-kandidaat komt, gaan veel deuren open. Het helpt dat wij een reputatie hebben opgebouwd in de markt, iedereen weet dat wij alleen werken met kwalitatief goede MBI’ers.’

Meer informatie [www.buyinside.nl](http://www.buyinside.nl)