



*Vlnr. Barry Roffel (Rabobank),
Ronald Ruijs (RVC) en Menno
Stuker (Rembrandt F&O).*

Bankieren doe je samen

‘Ze willen begrijpen wat ik precies doe’

Meer thuis zijn. Dat was de eenvoudige wens van ondernemer Ronald Ruijs. Met hulp van Rabo Vermogensmanagement en Rembrandt F&O werd een ‘droomexit’ uit zijn bedrijf mogelijk.

Zo'n jaar of vier speelde Ronald Ruijs, oprichter van RVC, met de gedachte om zijn bedrijf te verkopen. RVC levert software voor de opslag en analyse van medisch beeldmateriaal en ontwikkelde zich in 23 jaar tot absolute marktleider. Bijna de helft van alle Nederlandse ziekenhuizen werkt met de applicaties. ‘De laatste tien jaar hebben we geen klant zien vertrekken’, vertelt Ronald. ‘Er kwamen alleen maar nieuwe bij. Een succes dus, met als keerzijde dat ik continu aan het werk was. ‘s Avonds, in het weekend of op vakantie – de zaak ging altijd voor.’ Bij tijd en wijle polst Ronald daarom bedrijvenmakers over zijn verkoopmogelijkheden, tot zijn vrouw plotseling getroffen wordt door een ruggenmerginfarct. Terwijl zij revalideert, draait Ronald de was, brengt hun dochter naar school en runt zijn bedrijf. ‘Toen besefte ik: dit moet helemaal anders, ik wil écht meer thuis zijn. En ik wist meteen wie ik moest bellen.’

Impact op vermogen

Ronalds verlangen naar een betere balans tussen werk en privé was

inmiddels opgepikt door Barry Roffel, vermogensmanager bij Rabobank Utrechtse Heuvelrug. Voor relaties met grotere en complexe vermogens biedt Rabo Vermogensmanagement een persoonlijk team van specialisten. ‘Onze gesprekken gaan dieper dan de invulling van de effectenportefeuille’, vertelt Barry. ‘Nadat Ronald vertelde over zijn ambitie om RVC eventueel te verkopen, een jaar of wat geleden, maakten wij een analyse van de impact daarvan op zijn financiële positie. Daarnaast introduceerde ik hem bij Rembrandt Fusies & Overnames, de onafhankelijke Rabobankdochter die gespecialiseerd is in bedrijfsoverdracht in het mkb.’

Oprechte interesse

Menno Stuker, senior manager bij Rembrandt F&O, was degene die Ronald die bewuste ochtend meteen belde, met de opdracht RVC definitief te verkopen. ‘Het grote verschil met andere banken en bedrijvenmakers,’ legt Ronald zijn keuze voor Rembrandt F&O en Rabo Vermogensmanagement uit, ‘is dat zowel Menno als Barry allebei oprecht willen

begrijpen wie ik ben en wat ik doe. Dat scheidt vertrouwen. Die benadering past ook goed bij mijn bedrijf. De gezondheidszorg waarin RVC opereert, is een branche van de lange adem. Relaties opbouwen, waarmaken wat je belooft. Een snelle verkoop voor het meeste geld hoort daar niet thuis.’

Ontzorgen

In de maanden daarna begeleidt Menno het volledige verkooptraject. Hij brengt RVC glashelder in kaart, vindt meerdere potentiële kopers en voert de onderhandelingen. Waar mogelijk trekt hij samen op met Barry. ‘Het is voor onze klanten heel prettig als onze teams over en weer vroegtijdig vervolgstappen kunnen voorbereiden’, zegt Menno. ‘Dat scheelt hen veel zorgen.’ Daar is Ronald het mee eens. De uiteindelijke verkoop van RVC, in maart van dit jaar, noemt hij een droomexit. ‘Het heeft alles wat ik wilde: rust in opvolging, een goede financiële deal en geleidelijke stappen terug. Ik ben nu technisch directeur, vier dagen in de week, zodat ik me volledig kan concentreren op de techniek én meer thuis ben.’ ●