

Onlangs nam Junis Kinderopvang de Zoetermeerse kinderopvangorganisatie De Drie Ballonnen over. Om deze complexe transactie op een kundige manier te begeleiden, bracht accountmanager Mark Schut Junis in contact met Rembrandt Fusies & Overnames.

TEKST: ESTHER DANIÉLS FOTO'S: ANGELIQUE DE VRIES

RABOBANK-ONDERDELEN WERKEN SAMEN VOOR JUNIS KINDEROPVANG

'Zo'n overname is een rituele dans'

Marie-Louise van Mourik is directeur-bestuurder van Junis Kinderopvang. In de afgelopen jaren kreeg Junis te maken met een teruglopende vraag, mede veroorzaakt door grillige politieke besluitvorming. In zo'n klimaat vereist het lef en ondernemingszin om een grote beslissing als deze te nemen: 'Junis wil blijven investeren in de kwaliteit en de pedagogische ontwikkeling van haar kinderopvang. Daarvoor heb je nu eenmaal een bepaalde schaalgrootte nodig. De mogelijkheden voor autonome groei zijn onder deze omstandigheden begrensd, dus vandaar dat wij op zoek waren naar geschikte overnamekandidaten. Ook met de Rabobank bespraken we onze strategische opties, omdat onze relatie op meer berust dan op financiële dienstverlening alleen. Ik beschouw de bank als onze sparringpartner, met wie wij een grote betrokkenheid voor het sociale domein delen. Vanuit die vertrouwensbasis stelde Mark ons voor aan Rembrandt Fusies & Overnames.'

GRAAG EEN STAP EXTRA Mark Schut, Accountmanager Grootzakelijk bij Rabobank Groene Hart Noord: 'Junis is een maatschappelijke onderneming die, net als wij, stevig geworteld is in de lokale samenleving. De toekomst van de kinderopvang is ook de toekomst van honderden kinderen, ouders en werknemers. In eerste instantie had Junis zelf al een aantal overnamekandidaten uit het eigen netwerk op het oog. Ik heb toen de brug geslagen naar onze collega's van Rembrandt Fusies & Overnames, omdat zij de specifieke deskundigheid in huis hebben om zo'n transactie te begeleiden. Na het vastlopen van de onderhandelingen met de eerste partijen, heeft Junis een zoekvraag bij Rembrandt uitgezet.'

VOELSPRIETEN Roderick Kranendonk en David Linders traden namens Rembrandt op als adviseurs. Zij gingen aan de slag met het zoekprofiel en zetten dit onder meer uit bij accountmanagers en private bankers van alle lokale Rabobanken in Nederland. David: 'Een succes-



'Ik beschouw
de bank ook
als sparring-
partner'

volle fusie of overname berust altijd op een goede voorbereiding. Wij hebben overal in de markt onze voelsprietten uitstaan en dat levert een groot bereik op. In het koopprofiel zetten we eerst een aantal basisvoorwaarden uiteen om tot een passende match te komen. Denk aan bedrijfsactiviteiten, omvang of locatie, maar ook aan meer specifieke eisen, zoals bijvoorbeeld de nadruk op pedagogische kwaliteit. Uit die eerste selectie kwamen zes mogelijke kandidaten naar voren. Daar zat ook de reactie van collega Irma Slotboom bij, vermogensmanager bij Rabobank Regio Den Haag. Zij behartigde de belangen van de eigenaar van De Drie Ballonnen en vermoedde een kansrijke match.'

MET ELKAAR OPTREKKEN 'De eerste kennismaking met De Drie Ballonnen voelde als een soort rituele dans', vertelt Marie-Louise. 'Er zaten twee gezonde bedrijven aan tafel, dus je bent van beide kanten bezig om jouw organisatie te verkopen. Het gaat dan vooral om de klik. Zowel op zakelijk als persoonlijk niveau moet het licht op groen springen. Na zo'n eerste ronde komt het hele overnamecircus op gang. Dat is een tijdrovende procedure, waarin Rembrandt en Junis nauw met elkaar zijn opgetrokken. Roderick en David namen ons mee in het overnameproces, waar Bart Elenga - manager bedrijfsvoering bij Junis - en ik onze inhoudelijke kennis van de kinderopvang inbrachten.'

David: 'Wij treden op als processpecialist en nemen onder andere de hele financiële analyse

“Zowel op zakelijk als persoonlijk niveau moet het licht op groen springen.”



David Linders, Mark Schut en Marie-Louise van Mourik

uit handen. Hoe kom je uiteindelijk tot een reële waardering en een kansrijke bieding? Ben je als bedrijf toegerust om zo'n 40% te groeien? Passen de culturen bij elkaar en kun je daarmee de kwaliteit borgen voor bestaande en nieuwe klanten? Hoe steek je de onderhandelingen in? Dat zijn gewichtige beslissingen die alleen met de grootste zorgvuldigheid genomen kunnen worden.'

DE CIRKEL IS ROND Na het zetten van de handtekeningen heeft Mark Schut samen met zijn team van specialisten alle vraagstukken op het gebied van betalingsverkeer, verzekeren en financieren uit handen genomen. Zo hebben de Rabobank en Rembrandt de klant van begin tot het einde van het overnameproces ontzorgd. 'Met de overname heeft Junis haar positie in de regio verstevigd', aldus Mark Schut. 'Er is ons veel aan gelegen om zo'n sterke lokale speler voor de regio te behouden. Let wel: dat is niet alleen belangrijk voor de werkgelegenheid van de medewerkers van Junis en De Drie Ballonnen. Het betekent ook dat wekelijks duizenden kinderen in hun ontwikkeling worden gestimuleerd, terwijl hun ouders de handen vrij hebben om bij te dragen aan de samenleving. Tel die effecten maar eens bij elkaar op en je begrijpt dat wij hierin graag onze verantwoordelijkheid nemen.' 'Bovendien', besluit David, 'hebben wij op het juiste moment een match tussen twee Rabobank-klanten tot stand gebracht, die elkaar op eigen kracht wellicht nooit hadden gevonden. Dat geeft deze samenwerking natuurlijk extra glans. De cirkel is rond.'