

# Na 10 maanden zoeken Bedrijf op maat gevonden

“Ik wilde een bedrijf voor mezelf kopen, behalve directeur ook eigenaar zijn.” Loek van Veggel zocht 10 maanden, reed 12.300 kilometer, benaderde 200 bedrijven en is nu eigenaar van MTSA Technopower.

“Afhankelijkheid van één bedrijf beperkt je in je persoonlijke groei”, stelt Loek van Veggel. “Je moet je steeds afvragen: waar wil ik over vijf jaar zijn? En hoe ontwikkel ik bij mezelf de vaardigheden en durf om van baan, omgeving of werkgever te wisselen? Als je dat een paar keer hebt gedaan, heb je er een belangrijke karaktereigenschap bij.”

## STAP VERDER

Van Veggel, Ingenieur lucht- en ruimtevaart, werkte in een groot aantal bedrijven in verschillende sectoren in diverse management- en directiefuncties. Hij kreeg te maken met luchtvaart, de scheepswereld, het realiseren van complexe gebouwen, waaronder vliegvelden, het ontwikkelen en bouwen van attractieparken en met de olie- en gaswereld. “Alle bedrijven hadden het ontwikkelen van concepten, het ontwerpen en het bouwen gemeen. Het hele traject dus. Ik wilde een stap verder en een eigen bedrijf kopen. In welke branche? Dat konden meerdere branches zijn, omdat, als je technisch onderlegd bent, dat niet zoveel uitmaakt. Bovendien weet ik wat internationaal werken is. Het belangrijkste criterium was dat ik het bedrijf interessant moest vinden.”

Loek van Veggel ging gedegen en met overleg te werk. “Eerst heb ik in hoofdpunten gedefinieerd hoe het bedrijf eruit moet zien. Dan moet je denken aan de omvang, technische aspecten en het opereren in een internationale markt. Belangrijk vond ik ook dat het bedrijf alles moest omvatten, van de ontwikkeling van het product tot aan de after sales. Dit wensenpakket maakte ik zo snel mogelijk wereldkundig en daarna begon de intensieve zoektocht.”

## 160 VISITEKAARTJES

Loek van Veggel ontving van 160 mensen in de fusies en overnames wereld business kaartjes, voerde met 50 bedrijven oriënterende gesprekken, met 25 bedrijven diepgaande gesprekken en maakte 7 waardebeoordelingen. Hij deed een bod op 5 bedrijven. Uiteindelijk zat hij met één bedrijf bij de notaris: MTSA Technopower. Dit Arnhemse bedrijf ontwikkelt, ontwerpt en vervaardigt machines, apparaten en installaties voor de procesindustrie, de machinebouwindustrie en de energiewereld. Van prototypes voor de chemische industrie voor het optimaliseren van katalysatoren tot apparaten voor de fabricage van zonnepanelen, maar bijvoorbeeld ook complete fabriekslijnen om hoogwaardige vezels te kunnen maken.



### REMBRANDT FUSIES EN OVERNAMES

"De wereld rond fusies en overnames is ondoorzichtig, een bedrijf zet zich nu eenmaal niet gauw in de etalage", legt Van Veggel uit. Hij werd geattendeerd op Rembrandt Fusies en Overnames, een onafhankelijk onderdeel van de Rabobankgroep met als kernactiviteit advisering en begeleiding bij koop en verkoop van ondernemingen. "Vanaf dat moment kon ik vanuit de breedte werken. Rembrandt kon mij adviseren over de verschillende potentiële bedrijven en zocht samen met mij naar mogelijke bedrijven. Gelijktijdig zette ik ook zelf meerdere trajecten uit en analyseerde ik welke bedrijven voldeden aan mijn criteria." Mede via Rembrandt werden bedrijven benaderd. Het werd een hectische tijd, want zo realiseert Loek van Veggel zich goed: "Je moet snel kiezen, anders stop je te veel tijd in het verkeerde bedrijf." Van Veggel is consciëntieus en die eigenschap maakt het hem niet altijd even gemakkelijk. "Ik heb ontdekt dat de componenten emotioneel en rationeel anders liggen als je keuzes voor een eigen bedrijf maakt. Ik handelde gevoelsmatiger."

Ook naar financieringsmogelijkheden werd gezocht. Loek van Veggel had gesprekken met verschillende banken. Op een bepaald moment diende hij bij drie banken tegelijk een financierings- en businessplan in. Ook liet hij de drie banken een zelfde case uitwerken. "Ik heb iedereen dezelfde map met gegevens gestuurd en twee weken de tijd gegeven. Ik wilde een bank die bewees flexibel met mijn gedachten mee te kunnen gaan. Bovendien kreeg ik zo inzicht in de snelheid waarin de bank kon schakelen in de hiërarchie en de gedegenheid waarmee mijn vragen werden opgepakt." Loek van Veggel koos na deze test weloverwogen voor Rabobank Hilversum-Vecht en Plassen. "Deze bank sprong er qua flexibiliteit van de financiering het beste uit." Ook nadat de knoop werd doorgemaakt en MTSA Technopower was aangekocht, bleef Loek van Veggel tevreden. "De Rabobank was niet alleen in de laatste fase het snelst, maar behandelde ook de financiële zaken daarna zeer correct." Een pluim voor accountmanager Erik Veldhuis en zijn collega's dus!