



Rabobank West-Friesland en Rembrandt F&O ondersteunen Mohs Klinieken bij bedrijfsovername

# Samen sterk verder

**Mohs Klinieken, met vestigingen in Hoorn, Amsterdam en Dordrecht, is sinds kort volledig in handen van specialisten Marcus Muche en Annik van Rengen. Rabobank West-Friesland en Rembrandt Fusies & Overnames ondersteunden de dermatologen bij deze bedrijfsovername, die tot stand kwam dankzij een bijzondere driehoekssamenwerking.**

'Voorheen werkten we samen met een investeerder', vertelt Marcus Muche van Mohs Klinieken. 'Op een gegeven moment ontstond echter de wens om het bedrijf over te nemen, zodat de kliniek helemaal in handen kwam van de specialisten.' 'Marcus had die wens al verschillende malen met mij besproken', zegt Accountmanager Private Banking Marco Obdam van Rabobank West-Friesland. 'Een bedrijfsverdracht is juridisch,

financieel en fiscaal gezien een complex vraagstuk en de rol van Private Banking is vooral ook signaleren, luisteren en verbinden. Ik bracht Marcus in contact met Rembrandt Fusies & Overnames, een dochteronderneming van de Rabobank, die begeleidt bij de koop en verkoop van ondernemingen. Deze experts hebben alle kennis en ervaring in huis om een bedrijfsverdracht goed en soepel te laten verlopen.'

## Waarderingsvraagstuk

'Wij hebben om te beginnen het waarderingsvraagstuk onder de loep genomen', vertelt projectleider John Hoekman van Rembrandt F&O. 'Daarbij keken we naar wat het bedrijf waard is op basis van het heden en de toekomst. Wij zijn daar heel objectief in en beschikken over een breed referentiekader. Vervolgens maakten we samen met Marcus een stappenplan naar een mogelijke bedrijfsovername.' Leidend in het proces was de waardebeoordeling van de aandelen en dus het bedrag dat gemoeid ging met de Management Buy-Out. Rembrandt F&O deed een voorstel aan de betrokkenen en bracht advies uit voor de financiering van het uitkoopbedrag. John Hoekman: 'Als onafhankelijke organisatie

vroegen we bij verschillende financiële instellingen offertes aan, maar de Rabobank kwam snel met een passend aanbod.' 'Dat had vooral ook te maken met het feit dat ik al in een vroeg stadium een gesprek met Marco en Marcus had over de gewenste bedrijfsovername', vertelt Alix Konijn, Accountmanager Grootzakelijk van Rabobank West-Friesland. 'Ik wist wat er speelde en heb zodoende de nodige voorbereidingen kunnen treffen. Vervolgens konden we, op basis van de kwaliteit van de toegespeelde informatie door Rembrandt F&O en het goede ondernemingsplan van Mohs Klinieken, snel tot een passende financieringsconstructie komen. We hebben overigens niet alleen gekeken naar cijfers, want dit is geen traditionele branche, maar ook naar de totale organisatie van het bedrijf, de managers en hun visie. Het ging zeker ook om vertrouwen.'

## Klantgericht en persoonlijk

Mohs Klinieken vertaalt de academische dermatologische zorg naar de tweede lijn, het zelfstandig behandelcentrum. 'Wij bieden het volledige pakket op het gebied van dermatologische zorg en behandelen aandoeningen als eczeem, psoriasis, huidkanker en spataderen', aldus Marcus Muche. 'Nu het bedrijf in eigen handen is, kunnen we ons nog meer focussen op wat ons onderscheidt: wij zijn klantgericht, concurrerend, laagdrempelig en vooral persoonlijk. Wij vinden het belangrijk dat mensen zich gehoord voelen en stellen het belang van de patiënt altijd voorop.' Voor huidkankerzorg is het centrum in de kop van Noord-Holland de enige kliniek die de Mohs-methode toepast, vernoemd naar een Amerikaanse arts die een effectieve methode ontwikkelde om huidkanker te opereren. 'Mohs micrografische chirurgie is een operatietechniek waarbij, na de operatie, direct alle snijvlakken onder de microscoop worden gecontroleerd', zegt Marcus Muche. 'Als blijkt dat de huidkanker nog niet geheel is verwijderd, wordt dat deel van de wond opnieuw geopereerd en gecontroleerd. Net zolang tot de plek volledig vrij is. Hierdoor blijft gezond weefsel gespaard en worden cosmetische consequenties tot een minimum beperkt.'

Mohs Klinieken is het grootste behandelcentrum in Europa waar deze techniek wordt toegepast. 'Het doet ons goed dat wij, met elkaar, deze bedrijfsverdracht hebben kunnen realiseren', besluit Alix Konijn. 'Daarnaast is het natuurlijk mooi dat een bedrijf als Mohs Klinieken zijn wortels heeft in ons eigen West-Friesland.'

Heeft u ook een ondernemersvraagstuk? Neem dan contact op met Rabobank West-Friesland via (0228) 566 300 of bedrijven.wf@rabobank.nl