

Vertrouwen met een zachte g

Van eerste vrijage tot closing van de deal

TEKST JENNEKE DE ROIJ FOTOGRAFIE KEES BENNEMA

Paul Mouwen, Ramon Kweekeel en Rob Snels



Lachende mannen in pak. Een gemoedelijke ontvangst, een relaxte sfeer. De klant voorop. Ramon Kweekeel (Globosign en Globoprint) voelt zich prima thuis bij de accountants en adviseurs van Van Boekel. De zachte 'g' bij de vennoten is misschien onderwerp van een grap, maar als het op het uitkopen van zijn compagnon aankomt en het financieren van deze deal, vertrouwt Ramon de mannen van Van Boekel volledig.



Paul Mouwen (vennoot bij Van Boekel) en Rob Snels (vennoot bij Credion), weten als geen ander dat alles om vertrouwen draait. Persoonlijk contact, een klik, een connectie. 'Klanten leggen hun handen en houden bij ons neer, dat gaat verder dan cijfertjes alleen.'

Prille begin

Paul (44) begeleidt kopers en verkopers van bedrijven van het prille begin tot het eind. 'Vanaf de eerste vrijage, de eerste gesprekken, tot aan het moment dat het bij de notaris gepasseerd wordt.' Rob (47) adviseert ondernemers over de juiste financie-

ringsstructuur, onderhandelt over tarieven en voorwaarden en zoekt naar de beste oplossingen. 'Van Boekel is mede-eigenaar van Credion, alles zit onder één dak, dus de lijntjes zijn kort.'

'Studeren' in Alicante

Ramon (39) startte vier jaar geleden met Globosign, leverancier van uiteenlopende sign- en displayproducten. De nadruk ligt vooral op buizen en buiskoppelingen voor reclameframes, maar ook op meubels en interieurinrichting. Enkele jaren later richtte hij ook Globoprint op, voor diverse print-media zoals vlaggen, textielframes en spandoeken. De groei gaat snel. Ramon: 'Ik ben altijd verantwoordelijk geweest voor het operationele stuk, het is nu de tijd om mijn partner uit te kopen. Mijn bedrijf zit in Rotterdam, ik woon zelf in Den Haag. Waarom ik bij dit Tilburgse bedrijf ben uitgekomen? Oh jee, dat gaat een heel eind terug. Ik heb in Tilburg gestudeerd, heerlijke stad overigens, dus ik ken hier mensen. Een vriend van mij zei dat ik met mijn voorgenomen overnameplannen eens contact op moest nemen met Paul. Hem kende ik trouwens ook nog van de tijd dat ik in Alicante studeerde. Zet dat studeren maar tussen aanhalingstekens', lacht Ramon. 'Wat een mooie tijd was dat.' Paul: 'Alicante, dat was inderdaad geweldig. Studeren is inderdaad een groot woord.'

Emoties

Ramon is het helemaal met Paul en Rob eens als ze het over vertrouwen hebben. Ramon: 'Ik heb Globosign en Globoprint vanuit het niets opgebouwd. Ik ben een gevoelsmens, dus mijn bedrijven staan vanzelfsprekend gelijk aan emotie. Je kunt

natuurlijk niet alles zelf doen, ik heb er bewust voor gekozen om me door Van Boekel te laten begeleiden. Juist ook om de emotie eruit te halen. Ik heb me hier aan tafel vaak genoeg kwetsbaar opgesteld. Zij leven mee, luisteren, maar kunnen er ook rationeler tegenaan kijken. En dat heeft absoluut meerwaarde. Een overname is een complex proces, je bent continu aan het nadenken, je gaat je druk maken over dingen waar je nooit eerder druk over maakte. Ik denk dat ontzorging het sleutelwoord is.'

Toegankelijk en a-stoffig

Rode draad

Bij Van Boekel is iedereen welkom, de menselijke factor loopt als een rode draad door de Van Boekelfilosofie. Paul: 'Wij voelen ons voor niemand te groot en we zijn voor niemand te klein. We zijn heel toegankelijk en 'a-stoffig'. Bij ons is ook de éénpitter met zijn schoenendoos vol bonnetjes welkom. En dat heeft wat mij betreft zeker zijn charme. Wij gaan met iedereen heel zorgvuldig om.' Dat dat niet alleen woorden zijn, zie je aan de emotie op Pauls gezicht. De mens is belangrijk, de cijfertjes zijn alleen een middel. Om bij te sturen, om voordeel te halen, om te monitoren, om financiering te regelen. Een middel dat voor iedere ondernemer belangrijk is.

Menselijke maat

Rob begeleidde Ramon bij de financiering van de deal. 'We hebben natuurlijk eerst Ramons wensen geïnventariseerd. Daarna

zijn we gaan kijken hoe we tegen goede condities financiering konden regelen. Ik ben me er erg van bewust dat het niet alleen voor Ramon een meerjarige verplichting is, maar ook voor zijn gezin. Dat is één van de redenen dat ik uit het bankwezen ben gestapt. Ik miste de menselijke maat. Dat kan ik nu veel belangrijker laten zijn. Je moet altijd naar de situatie kijken en daar de beste oplossingen voor vinden. Als ik ondernemers wat tips mag geven: zorg dat je jezelf goed presenteert. En dan heb ik het niet alleen over je uiterlijk. Een jasje en dasje is leuk natuurlijk, daar niet van. Maar je moet je bedrijf ook goed presenteren. Je documentatie moet kloppen, je moet een doordacht ondernemersplan hebben, onderbouwde prognoses. Daar helpen Paul en ik bij.' Paul vult hem aan: 'Je kunt als ondernemer niet alles zelf doen, je hebt niet overal zelf verstand van. Een goede adviseur, een goede accountant kan je behoeden voor veel ellende, maar ook wijzen op mooie kansen.' ■

Van Boekel accountants
en adviseurs
Ringbaan West 306
5025 VB Tilburg
T 013-4633533
E info@vanboekel.nl
I www.vanboekel.nl

