

# ‘Wij helpen bedrijven waarde creëren’

In een uitdagende markt is een goed verkoopplan cruciaal. Flynth helpt ondernemers met strategische begeleiding, gericht op groei. ‘Je verkoopt geen jaarrekening, maar een bedrijf met toekomst.’

Voor een goed plan is altijd geld, stelde *Koen Dinkla* in de vorige editie van de *Brookz 500*. Die stelling is volgens Dinkla, directeur Deal Advies bij Flynth, in de tussenliggende tijd alleen maar relevanter geworden. Bedrijven staan onder druk door stijgende kosten, toenemende regeldruk en een lastiger financieringsklimaat. Een doordachte strategie en grondige voorbereiding op een verkooptraject kunnen meer dan ooit het verschil maken.

Collega *Michael Morauw*, eveneens directeur Deal Advies, verduidelijkt: ‘Wij willen begrijpen hoe een bedrijf werkt, wat de sterke en zwakke punten zijn en welke kansen er liggen voor verbetering. Je verkoopt geen jaarrekening, maar een bedrijf met toekomst. We helpen ondernemers om die toekomst goed in kaart te brengen.’

## Sectorkennis

Hoewel Flynth er is voor het gehele MKB, beschikt het over sectorkennis over de uitzendbranche, groothandel, automotive, agro en bouw & productie. Daarnaast heeft de organisatie ook specialisten op het gebied van onder meer zon- en windenergie en ESG-criteria (*Environmental, Social and Governance*). Het maakt dat Flynth als dat nodig is in een fusie- en overnametraject specialisten kan bijschakelen uit de eigen organisatie.

Een recent voorbeeld is de aankoop van een zonnepark door de Universiteit Utrecht. Morauw: ‘Die aankoop hebben we begeleid met onze collega’s van Bosch & Van Rijn, dat sinds 2020 onder-

deel is van Flynth. Bosch & Van Rijn heeft zeer specifieke kennis op het gebied van vergunningen voor zon- en windenergie. Dat soort expertise gaat verder dan wat je bij een gemiddelde accountantsorganisatie vindt.’

Ook begeleidde Flynth een voedselproducerend bedrijf in Limburg dat door strengere milieuregels niet kon uitbreiden. ‘Het bedrijf liep tegen problemen aan vanwege stikstof-regelgeving. Dankzij onze specialisten op dit vlak vonden we een oplossing om aan de normen te voldoen, zodat de onderneming alsnog kon groeien’, vertelt Morauw.

## Waardeontwikkeling

Duurzaamheid en ESG worden voor het MKB steeds belangrijker, denkt Dinkla. ‘Voor grotere bedrijven is ESG vaak al ingebed in hun bedrijfsmodel, maar bij het grotere MKB kan het nog als een moeite aanvoelen.’ Toch kan ESG een doorslaggevend verschil maken bij de verkoop van een bedrijf. ‘Vooral bij private equity zien we dat ESG een steeds grotere rol speelt. Investeerders willen weten hoe een bedrijf omgaat met thema’s rondom duurzaamheid, omdat dit van invloed kan zijn op een toekomstige waardeontwikkeling.’

Dinkla illustreert dit punt met een voorbeeld van een recente transactie. ‘We waren betrokken bij een bedrijf dat een stuk verder was met ESG dan veel concurrenten. Dit gebruikten we als een extra verkoopargument. De koper zag hierin een kans om meteen een sprong vooruit te maken.’ Flynth helpt bedrijven dus niet alleen met het inzichtelijk

maken van hun supply chain, maar ook met het strategisch inzetten van hun ESG-beleid als verkoopargument.

Een ander voorbeeld is de problematiek rondom de energietransitie. ‘Veel bedrijven willen verduurzamen, maar lopen tegen grenzen aan, bijvoorbeeld door een overbelast stroomnet’, zegt Dinkla. ‘Op industrieterreinen ontstaan steeds meer lokale energiecoöperaties. Wij denken mee over manieren om vanuit een financieringsperspectief oplossingen te vinden voor dit soort constructies.’

## Uitdagingen en oplossingen

Dinkla en Morauw erkennen dat de markt voor fusies en overnames op dit moment uitdagend is. Dinkla: ‘Het afgelopen jaar zagen we dat transacties langer duurden door de stijgende rente en daardoor vaak te ambitieuze prijsverwachtingen. Hoewel de omzet van veel bedrijven steeg, gingen de kosten vaak nog sneller omhoog, wat de resultaten onder druk zette. Dat zie je direct terug in de waarderingen.’

Morauw voegt toe: ‘We zien regelmatig dat ondernemers te lang wachten met verkopen, in de hoop dat de markt weer aantrekt. Maar in sommige gevallen is het verstandiger om nu actie te ondernemen en op zoek te gaan naar een sterke overnamepartner. Dit geldt vooral in sectoren waar de marges dunner worden en de kosten blijven stijgen, zoals in de luxe goederenindustrie. We hebben te maken gehad met bedrijven die hun voorraad niet konden verkopen. In zo’n geval is aansluiten bij een



Michael Morauw

Koen Dinkla

## ‘We zien regelmatig dat ondernemers te lang wachten met verkopen, in de hoop dat de markt weer aantrekt’

sterkere partij soms de enige manier om faillissement te voorkomen.’

De mannen van Flynth zien een toename in het aantal insolventieposities. Dinkla: ‘We hopen dat we vroeg genoeg aan tafel komen om ondernemers te helpen bij het vinden van oplossingen. Dat kan bijvoorbeeld door herfinanciering of door andere creatieve oplossingen te zoeken die de financiële druk verlichten.’ Flynth helpt ondernemers met herstructureringen en financie-

ringsvraagstukken, waarbij de lange termijn altijd vooropstaat.

### Op koers

Ondanks de uitdagende omstandigheden blijven Dinkla en Morauw optimistisch over de toekomst van het grotere MKB en de M&A-markt. ‘Er zijn altijd oplossingen te vinden voor degenen die bereid zijn om goed voorbereid de markt op te gaan’, zegt Dinkla. ‘Met de juiste begeleiding kunnen ondernemers

niet alleen hun bedrijf redden, maar ook waarde creëren voor de lange termijn.’

Morauw benadrukt dat de toekomstgerichte benadering van Flynth helpt om bedrijven op koers te houden. ‘Wij zijn er goed in om te laten zien waar de kansen liggen en hoe een bedrijf verder kan groeien. Zelfs in moeilijke markten blijft een goed plan de sleutel tot succes.’

Meer informatie [www.flynth.nl](http://www.flynth.nl)