

# ‘Onze begeleiding stopt niet na het sluiten van de deal’

Voor het onafhankelijk advieskantoor Groenewegen & Lukaart is een intensieve en langdurige band met de ondernemer hét fundament van samenwerking. ‘Onze advisering en begeleiding gaat verder dan alleen het sluiten van een deal. Ondernemers moeten ook daarna verder en daar hebben we oog voor.’

**B**en je als ondernemer in het zuidwesten van Nederland op zoek naar een advieskantoor op het gebied van corporate finance, bedrijfswaardering of transactie- en financieringsbegeleiding, dan kun je niet om Groenewegen & Lukaart heen. Met vestigingen in Rotterdam, Breda en Goes bestrijkt de dienstverlening grotendeels de zuidwestelijke Delta. Met een team van twaalf overnamespecialisten - waaronder twee Register Valuators - fungeert Groenewegen & Lukaart als klankbord voor nationale en internationale opdrachtgevers.

‘Onze adviseurs kennen de nationale markt goed’, zegt partner *Rutger Groenewegen*. ‘Samen met ons uitgebreide internationale netwerk zorgt dit ervoor dat we onze opdrachtgevers breed kunnen adviseren.’ Het advieskantoor maakt onderdeel uit van het euroMerger-netwerk, een internationaal samenwerkingsverband van onafhankelijke corporate finance-adviseurs gevestigd in veertien Europese landen. Daarnaast wordt het kantoor ook aangesteld door diverse rechtbanken om op te treden als waarderingsdeskundige bij geschillen.

## Langetermijndenken

Groenewegen & Lukaart biedt ondernemers een brede dienstverlening: van de begeleiding bij aan- en verkoop tot het arrangeren van de benodigde financiering. Van het verzorgen van een waardebeoordeling tot het verlenen van business mediation. Groenewegen benadrukt dat ze niet alleen dealmakers zijn, maar vooral graag een langdurige band met de ondernemer



Rutger Groenewegen

Marijn van der Hoofden

opbouwen. ‘Natuurlijk genieten we van de champagne tijdens de *closing*, maar daar houdt het niet op. We begeleiden onze opdrachtgevers ook in het vervolg van het proces, want na de feitelijke overname komt er immers nog heel wat op hen af en we denken dan graag met de ondernemer mee op strategisch vlak.’

Dat langetermijndenken zet Groenewegen & Lukaart onder andere in voor familiebedrijven, waarbij overdracht vaak een complexe zaak is. ‘De dynamiek rondom de overdracht of verkoop van een familiebedrijf moet je niet onderschatten’, stelt senior adviseur *Marijn van der Hoofden*. ‘Een dergelijk traject is een emotionele kwestie voor alle betrokkenen. Als adviseur ligt onze toegevoegde waarde niet alleen op de inhoudelijke kant van de

zaak, maar ook op de begeleiding van het gehele proces.’

## Kansen voor MBI'ers

Voor de familiebedrijven waar de volgende generatie niet klaar staat om het roer over te nemen, verwacht Van der Hoofden in 2021 goed nieuws. ‘Er is meer dan voldoende kapitaal in de markt dat op één of andere manier moet renderen. Dat biedt strategische kopers de mogelijkheid om hun positie te versterken. Het stelt MBI-kandidaten in de gelegenheid om zich in te kopen en samen met een ervaren ondernemer de onderneming naar een nieuwe en volgende fase te brengen.’

Meer informatie  
[www.groenewegen-lukaart.nl](http://www.groenewegen-lukaart.nl)