

## M. WITTE AANNEMERSBEDRIJF / SCHILDERSBEDRIJF VAN EIJMEREN B.V.

### Aan het woord: Arjen Burgers

Mijn hele leven lang ben ik actief in de bouw. Als 14-jarig hulpje ging ik in de weekenden en vakanties al “klussen” met mijn vader. Binnen de bouw in diverse functies actief geweest waarvan de laatste 12 jaar in de rol van manager en directeur. Na jaren bedrijven sterk en winstgevend gemaakt te hebben voor anderen had ik de behoefte om voor mijzelf een mooi bedrijf op te bouwen. Dit mede ingegeven door mijn zonen die ook interesse hebben in het vak.



Eind 2009 deed zich de eerste kans voor. M. Witte Aannemersbedrijf te Landsmeer werd aangeboden. Een aannemersbedrijf dat zich richtte op onderhoudswerkzaamheden in het vastgoed.

Bij deze onderneming was de “drive” er een beetje uit. Voor mij, met mijn kennis, ervaring en met name netwerk, een ideale kans. Into-Finance is vrij vroeg in dit traject betrokken omdat voor mij de overname wel te financieren moest zijn. Hierdoor hebben we op voorhand met de oude eigenaar stevig onderhandeld over de koopvoorwaarden. In April 2010 hebben we dit gehele traject afgerond.



Eind april 2010 deed zich de volgende kans voor. Schildersbedrijf Van Eijmeren BV te Maasland diende zich aan als overnamekandidaat. Buiten schilderwerk is men ook erkend glaszetter en is er een winkel voor verf, verfbenodigdheden en behang. Deze onderneming heb ik samen met een compagnon overgenomen. De financieringsaanvraag hiervoor is wederom begeleid door Into-Finance.

Sinds eind 2010 zijn we in onderhandeling over de overname van het 3<sup>e</sup> bedrijf. Ook hierbij wordt de begeleiding van de financieringsaanvraag verzorgd door Into-Finance. Aangezien de overname nog niet geheel is afgerond kan ik hier nog niet teveel over melden....



De toegevoegde waarde van Into-finance zit vooral in het uit handen nemen van werkzaamheden waar specialistische kennis voor nodig is. Met name het uitwerken van de financiering van de bedrijfsplannen is van onschatbare waarde.

Ook heb ik gebruik kunnen maken van hun netwerk aan deskundigen voor het opstellen van de overname contracten en het due diligence rapport. Hierdoor kon/kan ik me bezighouden met de kernactiviteiten van mijn bedrijf en dat is aan de weg timmeren!