

## ECONOMIE IN DE REGIO

EVA ADVISORY

# Jonge vrouwen onderhandelen keihard over bedrijfsovernames

Vergis je niet in Anna Jochems en Demi van Helden. Ze zeggen het zelf. De Utrechtse vrouwen houden wel van een dolletje en maken het graag gezellig. Maar komt het op onderhandelen aan, zijn ze keihard. Dan vertellen ze je glashelder waarop je mag rekenen. Onder hun streep is het: graag of niet.

**Maarten Venderbosch**  
Utrecht

Ze verkopen bedrijven. Anna en Demi begeleiden ondernemers bij overnames in het midden- en kleinbedrijf. Grosso modo maken hun klanten jaarlijks tussen de anderhalf en twee miljoen euro winst en hebben ze een bedrijf dat ergens tussen de tien en vijftig miljoen euro waard is. Uit dergelijke ondernemingen bestaat hun klantenkring.

Anna en Demi doen zaken in een wereld die door mannen wordt gedomineerd. „We zitten bijna altijd met alleen mannen aan tafel”, zegt Demi van Helden (30). „En aan die onderhandelingstafel verwacht men de eerste keer ook altijd een wat oudere, witte man. Niet een jonge vrouw. Laat staan twee jonge vrouwen.”

Ze schieten erbij in de lach, want daar hebben ze nog telkens plezier van. Tien jaar geleden voelden ze zich nog wat onwennig bekeken, als ‘twee meisjes’ in zaken, inmiddels weten ze dat hun vrouw-zijn juist hun kracht is.

## Negen maanden

Anna Jochems (35): „Als iemand zijn bedrijf wil verkopen, gaat daar een proces van zeker negen maanden aan vooraf. In die periode investeren wij veel tijd en persoonlijke aandacht in de klant. Daarmee onderscheiden we ons echt. We komen veel van elkaars leven te weten. Hobby's, de kinderen, noem maar op. Die relatie vinden we erg belangrijk; in ons werk draait alles ook om vertrouwen.”

EVA Advisory, zo heet hun fusie- en overnamekantoor. EVA staat voor ‘ervaring, vertrouwen en aandacht’. Het mag duidelijk zijn waarom hun bedrijf niet Adam Advisory heet; Anna en Demi doen zaken met een vrouwelijke touch in een wereld van pakken en stropdassen. „We vallen wel op, ja”, zegt Anna. „Maar in onze handel is het niet ongunstig als je opvalt.”

▼ Demi van Helden (links) en Anna Jochems helpen ondernemers die hun bedrijf verkopen.

FOTO ANGELIEK DE JONGE

Anna studeerde economie in Utrecht. „Waar ik met volle teugen van het studentenleven heb genoten.” Haar vader noemt ze ‘een echte Utrechter’. Haar moeder startte hier een eigen onderneming. Daarin ging veel goed, zegt Anna, maar ook het nodige mis. En precies dat zette haar op het spoor: met betere adviezen en kundige begeleiding had een hoop voorkomen kunnen worden.

## FC Utrecht

Demi heeft ook gestudeerd in Utrecht, banking & finance. Van de twee is zij het meest van de cijfertjes. „Ik vind cijfertjes leuk, één plus één is altijd twee.” Beiden noemen zich extraverte persoonlijkheden. Ze turen niet alleen maar naar excelsheets, maar vinden het ook leuk om bij een ondernemer aan de keukentafel te zitten en een persoonlijk gesprek te voeren.

En speelt FC Utrecht thuis, dan zijn ze te vinden in een skybox vol collega-ondernemers. Rond het speelveld worden veel zaken gedaan, weten ze. „En het is ook leuker werken bij een potje voetbal.”

Acht jaar geleden zijn ze samen verder gegaan in de branche. Nu zien ze elkaar elke dag en vaak ook nog privé. Anna en Demi wonen twee straten verwijderd van elkaar. Demi: „En ons kantoor is vier straten verder.”

## Twintig miljoen

Hun werk heeft altijd te maken met emotie en een hoop geld. „Dat is een combinatie waar we goed in zijn”, zegt Demi. „Bij een overname gaat het om veel geld, maar ook om wat het doet met een ondernemer - je zal maar ineens twintig miljoen op je bankrekening zien staan, daar word je toch wel even een

ander mens van.”

„Het gaat vaak over iemands levenswerk”, zegt Anna. „Mensen



**We vinden dat alle overnames moeten lukken. We hebben een handel in succes**

– Demi van Helden

hebben een bedrijf opgericht en groot gemaakt. Ze hebben er hun hele ziel en zaligheid in gelegd. Dan is het moment van overdragen ook weer een mijlpaal in iemands leven, waar veel emotie bij komt kijken.”

Waarom verkoopt iemand zijn bedrijf? Bijvoorbeeld omdat hij met pensioen gaat en geen opvolger heeft. Of hij wordt ziek en kan het bedrijf niet langer zelf leiden. Het gebeurt ook dat iemand een deel van zijn bedrijf in de etalage zet om met de opbrengst uit verkoop weer nieuwe investeringen te doen. Het kan ook zijn dat iemand gewoon wil cashen om vroeg met pensioen te kunnen.

Demi: „Wij zijn dagelijks bezig met overnames. We doen er gemiddeld vier per jaar. Wij zien echt wel of het lukt of niet en wat we kunnen verwachten. Maar als het jouw zaak betreft, kun je natuurlijk behoorlijk zenuwachtig worden.”

Eind vorig jaar hebben ze de overname van Truck-Shop in Houten tot een goed einde gebracht. Deze groothandel is een begrip in de truckerswereld; ook een mannenwereld. Chauffeurs kopen hier de spullen om hun cabines als een tweede huis in te richten.

Demi: „Dat bedrijf is opgezet door een echtpaar. Het stel heeft 25 jaar keihard gewerkt. Toen internet nog niet bestond, haalden ze hun spullen al uit China. Ze waren heel succesvol, veel meer dan ze zelf beseften. Ze zijn gestopt omdat ze meer bij hun kinderen wilden zijn. Hun bedrijf hebben we megasuccesvol kunnen verkopen.”

## Uitgebreid onderzoek

EVA Advisory doet geen faillissementen. Anna en Demi, samen met hun drie (vrouwelijke) personeelsleden, begeleiden winstgevendende ondernemingen in het mkb.

Demi: „We vinden dat alle overnames moeten lukken. We hebben een handel in succes. Daarom beginnen we telkens met een gedegen, uitgebreid onderzoek, zodat we een goede inschatting kunnen maken. Daarmee gaan we dan de markt op, gesprekken voeren. Geen honderd, hooguit tien. Daar komt dan de bieding uit die tenslotte uitmondt in een deal.”

En bij die onderhandelingen moeten we ons dus niet vergissen in Anna Jochems en Demi van Helden. Op hun eigen website laten ze maar vast waarschuwen: ‘Deze business is een keiharde industrie. Het zijn allemaal haaien die in het vijvertje zwemmen. Niet dat de mensen hard zijn, maar er staat veel op het spel. Het gaat om grote transacties. Om je doel te bereiken moet er keihard worden geknukt. En dat doen ze dus.’

