



## 'Klanten bellen ons dag en nacht'

**Ze zorgen voor een frisse wind in de vaak nog traditionele en harde financiële wereld: Anna Jochems en Demi van Helden. Met hun bureau EVA Advisory, waarmee ze ondernemers begeleiden bij de verkoop van hun bedrijf, laten ze zien dat het ook anders kan. Menselijker. Leuker. Eerlijker. En, zo blijkt: vaak ook veel effectiever.**

Twee vrouwen van in de dertig in een vakgebied dat traditioneel door mannen in pakken wordt gedomineerd? Dat kan dus gewoon. 'We krijgen nog steeds wel eens de vraag: kunnen jullie wel onderhandelen?', lacht Demi. 'Dat is dan meestal aan het begin. Aan het einde van het traject vraagt niemand dat meer.' Want achter de charmante, frisse uitstraling van de vrouwen gaan twee zwaargewichten schuil, met jarenlange ervaring, messcherpe financiële kennis en een bijna ongewoon hoog niveau van aandacht voor hun klanten.

### ACHTERGROND

Beiden rolden vanuit hun studies de financiële wereld in. Demi werkte onder andere bij ABN AMRO en ontdekte al snel dat ze meer ondernemerschap en menselijk contact zocht dan een grote corporate kon bieden. De stap naar fusies en overnames lag voor de hand: complexe vraagstukken, de dynamiek van deals én meteen aan tafel met ondernemers.

Anna maakte op haar beurt carrière bij een fusie- en overnamekantoor en later bij een grote multinational gespecialiseerd in (voedsel)veiligheid. Ze werkte daar aan de Europese "buy and build" en vloog de hele wereld rond voor snelle deals. Het was interes-

COVERSTORY

## EVA ADVISORY

TEKST: KELLY BAKKER | FOTOGRAFIE: MENNO RINGNALDA

# VROUWELIJK EN EMPATHISCH, MAAR KEIHARD ALS HET NODIG IS





Demi van Helden en Anna Jochems

sant werk en ze had aandelen in dat bedrijf, maar ze miste, net als Demi, het contact met ondernemers. 'Als mensen hun levenswerk verkopen, is dat nooit alleen een financiële beslissing. Dat gaat over identiteit, toekomst, angst, trots. Dat menselijke stuk had ik aan de investeerderskant niet. Je koopt aan en bent weer weg.'

#### HET BEGIN

Een paar jaar geleden hakten de twee de knoop door: we gaan voor ons zelf beginnen. 'Vanuit de visie Ervaring, Vertrouwen en Aandacht willen we een nieuw geluid laten horen in de wereld van fusies en overnames. De focus van het bedrijf ligt op een dealwaarde van tien tot vijftig miljoen euro. In dit segment kennen wij de markt en is onze meerwaarde het grootst. Geen grote overnameprocessen meer, maar maatwerk en efficiëntie.'

#### HET TRAJECT

Daar gaat een heel proces aan vooraf. 'Ondernemers willen van ons een waardering, daar begint het mee. 'We doen op voorhand een uitgebreide uitvraag en selectie. Dat begint met vragen als: waarom wil je

verkopen? Is jouw vraagprijs realistisch? Wat wil je zelf na overdracht? Wat wil je voor je personeel? Dat is voor ons belangrijk om te kunnen bepalen of het een haalbare casus is.'

Als dat het geval is, en het traject wordt aangegaan, vragen we informatie op en maken daar een informatiememorandum van. Vervolgens benaderen we de markt met potentiële kopers. Zij brengen een bieding uit en wij onderhandelen voor de beste deal. We gaan exclusief met een koper het boekenonderzoek in en leggen de deal juridisch vast. Dan wordt de akte gepasseerd bij de notaris. Wat wij vervolgens ook doen is een stukje nazorg, tot ongeveer drie maanden na de transactie. Daarin helpen we ondernemers met het inkleden van maandrapportages, maar ook met de communicatie naar personeel en vragen over hun vermogen.'

#### MANAGEN VAN EMOTIES

Dat ze zoveel aandacht besteden aan de nazorg, zegt veel over hun werkwijze en de wens om ondernemers écht te willen helpen. 'Aan dat nazorgtraject verdienen je niks meer, dus het is in onze branche niet altijd

## 'Het is echt een voorrecht om bij al die mooie bedrijven binnen te mogen kijken'

gebruikelijk dat het gebeurt', aldus Anna. 'Wij vinden het belangrijk, omdat je ondernemers goed hebt leren kennen en dus ook daarna nog waardevol kunt zijn. Het is na zo'n grote deal altijd even zoeken voor ondernemers, en wij helpen ze daar graag bij.' Demi vult aan: 'Mensen mogen ons dag en nacht bellen. Het zal je verbazen maar dat gebeurt ook echt; dan worden we om half 6 gebeld omdat iemand ergens van wakker heeft gelegen. Naast het financiële stuk bestaat ons werk voor een groot deel uit het managen van emoties. Bij een ondernemer gaat de pressure cooker aan op het moment dat een deal dichterbij komt. Wij zijn er om die emoties te ventileren zodat een koper daar niks van merkt. We brengen het terug naar het rationele. Voor zowel verkoper als koper is het prettig als het proces gestroomlijnd verloopt. 'Daar komt regelmatig ook humor in voor. 'Zeker in dit vak moet je soms lucht geven aan zware momenten', zegt Anna.

Dat betekent overigens niet dat Anna en Demi alles met een zijden handschoen aanpakken. Ze vinden constant een balans tussen empathisch vermogen en keihard zijn. 'We gaan mee in de emoties maar als het nodig is, zeggen we ook waar het op staat. Geen mooie praatjes en valse beloftes, maar een reëel beeld met een reële waardebeoordeling. Ook aan de onderhandelingsstafel zijn we vaak meegaand, maar als we een grens trekken, dan trekken we ook echt een grens. Dan zullen alle partijen dat weten.'

#### KWALITEIT IN PLAATS VAN KWANTITEIT

EVA Advisory stuurt meer op kwaliteit dan kwantiteit. 'We doen drie tot vier trajecten per jaar', zegt Demi, 'omdat we het al onze aandacht willen geven. Klanten kunnen volledige commitment verwachten. We bijten ons erin vast en geven niet op, ook niet als het even tegenzit.' Ze zijn er op de momenten dat het nodig is, en geven elkaar en hun collega's daarnaast de ruimte om te sporten, tijd met familie door te brengen en mentale rust te houden. 'In de M&A wereld wordt het nog vaak stoer gevonden als je op kantoor eet en om 11

uur 's avonds de deur achter je dicht trekt. Dat zien wij anders. Ons werk komt in pieken, het is heel cyclisch. Dan werken we keihard en als het moet tot midden in de nacht. Maar je moet niet altijd aan het rennen zijn. Dat is niet menselijk. Je moet er zijn wanneer het ertoe doet.'

#### BINNENKIJKEN BIJ HET MKB

Hoewel ze nog maar 2,5 jaar bestaan, is EVA Advisory razendsnel gegroeid. Diverse ondernemers gaven met een gerust hart hun levenswerk uit handen, mét een succesvol eindresultaat tot gevolg. Anna: 'We zien het als een groot privilege dat we bij de allermooiste bedrijven van Nederland mogen binnenkijken. MKB Nederland is echt heel mooi. Bedrijven die prachtige dingen maken of gewoon iets doen wat super uniek is. Ondernemers die met een trailer en een kruiwagen begonnen en een succesvol miljoenenbedrijf hebben opgebouwd. En ze vertellen ons alles: over hoe ze het hebben opgebouwd, over familie, over problemen. Het is een voorrecht om hen te mogen begeleiden naar een levensveranderende deal.'

#### GRATIS BEDRIJFSWAARDERING

Heb je een bedrijf met 1,5 miljoen winst of de ambitie om daar snel te komen? Leuk nieuws: OnderNamen-leden kunnen nu een gratis bedrijfswaardering opvragen bij EVA Advisory. Neem contact op voor meer informatie.

# EVA

#### EVA Advisory

Varrolaan 100  
3584 BW Utrecht  
0620630755 (Anna)  
0630470206 (Demi)  
[www.eva-advisory.com](http://www.eva-advisory.com)