Tekst: Linda in 't Hout **Fotografie:** Peter Arno Broer

BUSCAMPER NEDERLAND SINDS BEGIN DIT JAAR IN HANDEN VAN NIEUWE EIGENAAR

Bedrijfsoverdracht **met een klik**

Theo Kroes en Koos Scholtens van Buscamper Nederland wilden het voor hun zestigste wat rustiger aan gaan doen. Ze wilden daarom bijtijds beginnen met de verkoop van hun bedrijf. De geïnteresseerde partij kwam helemaal niet uit de camperbranche, maar toch was er een goede match.



"Dat de kopers niet uit de camperbranche kwamen, vonden we geen punt. Wel goed zelfs, een frisse blik"

Theo Kroes,
voormalig eigenaar Buscamper Nederland



Robin Visser, sinds 2015 werkzaam als verkoopadviseur bij Buscamper

"De overname kwam voor mij redelijk onverwacht, ik zag het niet aankomen. Ik had verwacht dat Theo en Koos nog wel een aantal jaren zouden blijven. Gelukkig konden ze ons geruststellen, dat er niet veel zou gaan veranderen. Met Ralph klikte het gelijk, iedereen had er een goed gevoel bij. Hij heeft mijn steun vanaf het eerste uur. Dapper dat hij de stap maakt, voor hem was de hele branche nieuw. Hij heeft het zich heel snel eigen gemaakt met de steun van alle collega's. Ik vind het leuk om het bedrijf door te zetten zoals Koos en Theo het voor ogen hadden, met een sausje van Ralph er overheen. De overname is glad en soepel verlopen."

Oud-eigenaar Theo Kroes (59) heeft net zijn sleutel ingeleverd bij Buscamper als het interview plaatsvindt. Het is alweer veertien jaar geleden dat zijn goede vriend Koos Scholtens het bedrijf Buscamper Nederland oprichtte. Scholtens was destijds directeur van Janssen Lomm Auto's & Campers in Limburg en wilde iets nieuws starten. Hij benaderde Theo Kroes met de vraag of hij het camperbedrijf samen wilde gaan runnen. Kroes was toen ondernemer in de textielbranche, waarin het steeds moeilijker werd om geld te verdienen. Hij hakte de knoop door en samen bouwden ze Buscamper van de grond af op tot een goed draaiende onderneming in Culemborg. Het was ooit het plan om rond de zestig wat meer van hun vrije tijd te genieten. Dat plan raakte in een stroomversnelling toen zij in april 2019 de BOVAG-informatiebijeenkomst 'Stoppen of doorgaan?' bezochten, waar Alfa Consultants de belangrijkste stappen rondom bedrijfsoverdracht toelichtte. "Het was niet direct ons doel om Buscamper te verkopen. We wisten dat het één jaar, maar ook vijf jaar kon duren om een koper te vinden. Het leek ons goed om ons te oriënteren." Na een interessante bijeenkomst nodigden de heren Alfa Consultants uit om verder te praten. "We hadden geen opvolging en we wilden niet tot ons zeventigste in het bedrijf blijven werken. We besloten om het verkooptraject in te gaan."

Match gezocht

Eerst ging het bedrijf de stille verkoop in om te peilen of potentiële kopers er interesse in hadden. Overname-adviseur Bas van Loo van Alfa Consultants deelde als 'matchmaker' het bedrijfsprofiel van Buscamper op een platform met andere adviseurs. Zo kwamen ze via via in contact met Henk Moeskops en Ralph Ramdhani, die na een uitgebreid onderzoek met een serieus bod kwamen. Theo Kroes: "De klik was er vanaf het moment dat ze binnenkwamen. Het was duidelijk dat ze heel geïnteresseerd waren in Buscamper. Dat ze niet uit de camperbranche kwamen, vonden Koos en ik geen punt. Wel goed zelfs, een frisse blik op de branche. Henk Moeskops is bovendien een ervaren ondernemer in de vrijetijdssector. We hadden vertrouwen dat ze voldoende zicht hadden op de branche en de doelgroep om het bedrijf succesvol te leiden." Het verkoopproces verliep voorspoedig. Op 1 januari 2020 was de economische bedrijfsoverdracht, in maart volgde het juridische gedeelte bij de notaris. Beide partijen vonden kennis overdragen belangrijk. Voorwaarde van beide kanten was dan ook dat Theo en Koos nog een halfjaar zouden blijven.



Ralph Ramdhani (links) nam begin 2020 de leiding van Buscamper over van Theo Kroes (midden) en Koos Scholtens (rechts)

Andere kant van de tafel

Henk Moeskops en Ralph Ramdhani zijn nu de eigenaren van Buscamper, waarbij de eerste vooral optreedt als investeerder en de tweede de dagelijkse leiding heeft over het camperbedrijf. Ooit zat Ramdhani (40) op een hele andere stoel; hij werkte jarenlang voor banken, en bedrijven waren zijn klanten. Hij stond voor keuzes aan welk bedrijf wel of geen geld geleend zou worden. Welk bedrijf had het juiste businessmodel en was toekomstbestendig? Ralph Ramdhani: "In dat werk moet je snappen waarom het ene bedrijf het wel en het andere bedrijf het niet overleeft. Ik kreeg daarbij een totale kijk in de keuken van deze ondernemingen. Ik wilde op een dag ook aan de andere kant van de tafel zitten." Hij maakte een weloverwogen overstap naar een oude klant, Ekoplaza. Na een 'stage' van drie maanden inclusief vakken vullen, was hij drie jaar lang als 'manager operations' verantwoordelijk voor de vijftig Ekoplaza-winkels. Dat smaakte naar meer, Ramdhani wilde iets voor zichzelf. Toen een voormalige klant, Henk Moeskops, hem benaderde kwam die droom ineens dichtbij. Henk Moeskops is eigenaar van meerdere bedrijven in de vrijetijdsbranche, waaronder City Skydive, Kidzcity en snookercentrum Ozebi. "Hij zei tegen me: 'Ik vind je een ondernemer. Als je wilt ondernemen, help ik je.'" Ze gingen samen op zoek naar een bedrijf dat bij hen paste.

Vertrouwen verkopen

En toen kwam Buscamper in het vizier. Wat Ralph Ramdhani direct trok, was hoe het bedrijf gerund is door de eigenaren. "Als zij een groentekwekerij hadden en ze hadden het zo goed voor elkaar als bij Buscamper, was ik ook >

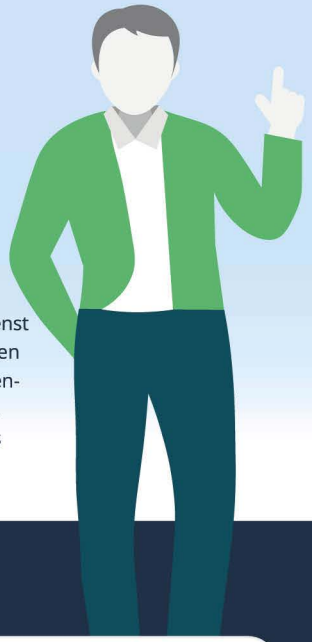


Bas van Loo, adviseur Overnames bij Alfa Consultants, begeleidt trajecten zoals die van Buscamper

"De verkoop van een bedrijf bestaat grofweg uit twee delen: het verkoopklaar maken van je bedrijf, dat zo'n drie jaar kan duren, en het daadwerkelijke verkooptraject. Dat kan in één à twee jaar afgerond zijn. Je bent van begin tot eind zo vijf jaar verder. Het is dus belangrijk om op tijd te beginnen. We komen helaas nog te vaak tegen dat dit niet gebeurt en ondernemers pas rond hun pensioenleeftijd bij ons aan tafel komen."

Milieubeheer
Programma

Dé tool die u helpt met uw energiebesparende maatregelen.



Als u zakelijk meer dan 50.000 kWh of 25.000m³ gas verbruikt per jaar, bent u wettelijk verplicht om alle energiebesparende maatregelen die u neemt te melden bij het meldportaal van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Uitzoeken welke maatregelen u moet nemen om energie te besparen is vaak tijdrovend en bovendien zijn de maatregelenlijsten vaak geschreven in 'overheidstaal'. Het Milieubeheerprogramma van MKB-Nederland maakt het u als ondernemer een stuk makkelijker.

De voordelen op een rij:

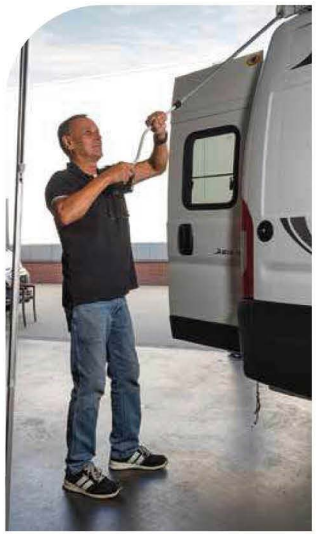
- **Maakt ingewikkelde wet begrijpelijk.** In het programma staan de maatregelenlijsten in begrijpelijke taal weergegeven. Zodat u begrijpt wat er van u wordt verwacht.
- **Taken inplannen.** In het programma kunt u aangeven welke energiebesparende maatregelen u al heeft genomen. En u kunt inplannen met welke maatregel u wanneer aan de slag gaat. Een goede stok achter de deur.
- **Meer grip op de kosten.** In het Milieubeheerprogramma wordt inzichtelijk gemaakt wat de kosten zijn als u de aanpassing in eigen beheer uitvoert of deze uitbesteedt. Daarnaast geeft het programma inzicht in beschikbare subsidiemogelijkheden.
- **Alle maatregelen in één overzicht.** Met één druk op de knop print u een document uit waarin uw uitgevoerde energiebesparende maatregelen staan én uw geplande maatregelen. Handig voor als u controle krijgt van de Omgevingsdienst.
- **Helpt bij het vinden van leveranciers.** Per maatregel wordt direct zichtbaar bij welke leverancier u de werkzaamheden kunt uitbesteden of materiaal kunt aanschaffen.

In samenwerking met:

branche-, beroeps- en regionale organisaties, energieadviseurs, juristen en inkopers.

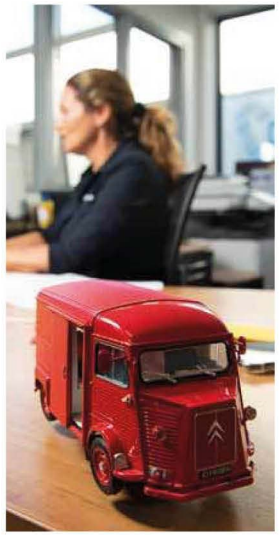
Een initiatief van: MKB Nederland

Meer weten of aan de slag?
www.milieubeheerprogramma.nl









enthousiast geweest. Alles is superstrak georganiseerd en geordend. Je kunt bijna van de grond eten. Het zijn hele slimme mannen, met visie en focus." Maar, waarom de keuze voor een camperbedrijf? Volgens Ramdhani is het mooie dat er in de sector vanalles staat te gebeuren. "We hebben de automotive bestudeerd, en de camperbusiness lijkt daar iets achteraan te lopen. Het is een branche die aan het professionaliseren is en die richting volwassenheid gaat. Service is heel belangrijk, daar zetten we op in. Geen kortingen, die maken je niet geloofwaardig. We verkopen vertrouwen, die camper verkopen is niet het moeilijkste. Je moet er zijn ná de aankoop, die relatie is het belangrijkste. Het is spannend om daarvoor te gaan en te vertrouwen dat de klant in je gaat geloven. Daarnaast is het een leuk product. Mensen kopen een camper omdat ze er blij van worden. Het is echt hun kindje, hun droom."

Alles op orde

Het proces is snel gegaan, vindt ook Ralph Ramdhani. Hij en Henk Moeskops wisten vanuit hun achtergrond goed waar ze op moesten letten. Maar dat is niet het enige dat telt: "Als je elkaar vertrouwt, kan het snel gaan." Ook Theo Kroes benadrukt dat het goed voelde: "Het is een leuke en professionele partij". De begeleiding door Alfa Consultants verliep soepel, er kwamen geen gekke dingen naar boven. "We hadden de administratie goed geautomatiseerd en alles was op orde. Vragen over cijfers konden snel worden beantwoord. We hadden niet verwacht dat het met zo'n vaart kon verlopen."

Personeel inlichten

Theo Kroes en Koos Scholtens waren al ver met het verkoopproces toen ze hun personeel inlichten. Een bewuste keuze. Kroes: "We hebben 's morgens verteld dat we het bedrijf gingen verkopen en 's middags hebben we Ralph en Henk voorgesteld. We wilden niet dat onze mensen een tijd rondliepen met vraagtekens over wat er ging gebeuren. Ze schrokken toen we het vertelden. Het moest even indalen. Tijdens de ontmoeting konden ze op informele wijze kennismaken, en zien dat de kopers goede bedoelingen hadden en dat het niet alleen om de knikkers draaide." Inmiddels zijn de medewerkers alweer goed gewend aan Ralph. Er staat nu een jonge en frisse partij aan het hoofd, dat maakt ook dat hun toekomst gewaarborgd is."

Tijd voor vakantie

Na een drukke periode, heeft Theo Kroes nu meer rust. "Koos en ik hebben nog steeds het bedrijf Busbiker, een fietsendrager voor buscampers. Daar kunnen we nu meer aandacht aan geven. We hebben meer vrije tijd. De afgelopen jaren zagen we heel veel mensen op vakantie gaan, nu is het tijd om zelf ook te gaan! Terugkijkend op het proces had het niet beter kunnen lopen, ik ben superhappy. Ik zeg ook tegen andere ondernemers om me heen: ga naar een bijeenkomst, vraag om advies, nodig iemand uit om je bedrijf in kaart te brengen. Wij zijn ook zo begonnen en het heeft ons veel goeds gebracht."

Uitbreiding

Ralph Ramdhani is na ruim een half jaar goed ingewerkt en maakt plannen voor de toekomst van het bedrijf. "Meer vierkante meters, want we groeien uit ons jasje. We gaan er 2000 m² bijhuren, zodat er meer ruimte is om de campers uit te stellen, we de verhuurvloot kunnen verdubbelen en er meer plek is in de werkplaats en voor opslag. De vorige eigenaren wisten ook dat dit eraan zat te komen, wij zagen dit ook vanaf het begin. Ik ga me er de komende periode op richten dit in goede banen te leiden."



"Wat me trok, is hoe het bedrijf is gerund"
Ralph Ramdhani,
directeur Buscamper Nederland

BOVAG helpt bij verkoopplannen

Denkt u na over de verkoop van uw bedrijf? BOVAG Matchmaking brengt vraag en aanbod samen van zowel de aankoop als verkoop van bedrijven. U wordt daarbij begeleid door een professionele overname-adviseur. BOVAG Matchmaking is een samenwerking met Alfa Consultants. Zij hebben een groot landelijk netwerk en zijn aangesloten op een besloten platform waar overname-adviseurs profielen van verkopende bedrijven met elkaar delen. Dit kan u helpen om de juiste match te vinden. Lees meer op **mijn.bovag.nl/matchmaking**. Als u zich nog in de oriënterende fase bevindt, bezoek dan eens de BOVAG-bijeenkomst 'Stoppen of doorgaan?'. Daar wordt ingegaan op de belangrijkste stappen bij het overdragen en verkoopklaar maken van uw bedrijf. In het najaar zijn er weer twee sessies: op 7 oktober (Heerhugowaard) en 4 november (Mill).

Op **mijn.bovag.nl/stoppenofdoorgaan** vindt u meer informatie en een handige brochure.