

Overnameprijs

MICHEL KRECHTING van GMG is de winnaar geworden van de SRA- Overname Award. Volgens de jury was de management buy-in van Krechting een 'perfect match' die heeft geleid tot een succesvolle turn-around.

Ondeugende pretogen. Een brede grijns van oor tot oor. Michel Krechting is zo'n zeldzame combinatie van een techneut met een goed gevoel voor marketing en sales. De 56-jarige Krechting nam in 2007 via een management buy-in het 79 jaar oude familiebedrijf GMG (Gebroeders Melkert Gouda) over, fabrikant van fietskinderzitjes. De overname is het startpunt geweest voor een ingrijpende turn around. GMG is in anderhalf jaar getransformeerd van een traditioneel productiebedrijf naar een flexibele marketing en verkooporganisatie van fietskinderzitjes. Voor de nieuwste kinderzitjeslijn is de productie zelfs helemaal uitbesteed naar China.

Innovatief

De overname en de succesvolle transformatie van GMG maakte zoveel indruk dat Michel Krechting op 15 april jongstleden tijdens de Nationale Overname Dag de SRA-Overname Award in ontvangst mocht nemen. Deze kwaliteitsprijs werd dit jaar voor het eerst uitgereikt door voorzitter *Paul Dinkgreve* van de SRA, een netwerk van ruim 400 Nederlandse accountantskantoren.

Volgens het juryrapport is er in het geval van de overname van GMG door

Krechtling sprake van een perfecte match. 'Krechtling heeft bewust gekozen voor een bedrijf waarin zijn ervaring, ondernemersambities en innovatieve kwaliteiten volledig tot zijn recht komen. Bijna

alle doelstellingen uit het businessplan zijn binnen anderhalf jaar gerealiseerd.

Er is goed nagedacht over de financiering, juridische structuur en de fiscale aspecten. Bovendien is er op goede wijze samengewerkt met adviseurs en de verkopende partij waardoor er voor alle partijen een acceptabele overeenkomst is bereikt.'

Voor Krechting zelf was de overname vooral de vervulling van een lang gekoesterde wens. 'Ik was al ruim 20 jaar actief in diverse management- en directiefuncties bij verschillende technische bedrijven en wilde graag zelf een keer aan het roer staan.' Een van de bedrijven waar Krechting voor heeft gewerkt was Bobike uit Doesburg, de grote concurrent van GMG. Ook daar had Krechting al eens blijk gegeven van zijn ondernemende ambities, maar de eigenaren hadden er geen oren naar.

Spannende momenten

Bij GMG wilden ze eind 2006 wel met Krechting om tafel. Krechting: 'Het ging op dat moment niet zo goed met GMG. Ze waren ooit de Nederlandse marktleider maar hebben het in de jaren '90 een beetje laten liggen. Voor Krechting was het gelijk helder dat er fors en vooral snel moest worden ingegrepen. Na 13 maanden praten en onderhandelen, samen met zijn accountant *Jan van Ginkel* van Lansigt Accountants, wist hij de eigenaren uiteindelijk te overtuigen. December



wie Michel Krechting, directeur GMG wat Winnaar SRA-Overname Award waarom Succesvolle overname en turn around fabrikant van fietskinderzitjes

2007 kwam de overname rond. Krechting verwierf de meerderheid van de aandelen, mede gefinancierd door de Rabobank; een neef van de familie bleef in het bedrijf met een klein minderheidsbelang.

Krechtling is uiteraard blij met zijn prijs. 'Het is een mooie erkenning voor wat wij met GMG in anderhalf jaar bereikt hebben. Daar ben ik best trots op, al had ik deze prijs zeker niet verwacht. Het gaat in mijn geval ook niet om een spectaculaire miljoendeal. Maar uiteindelijk heeft de jury gekozen voor kwaliteit en de inhoudelijke kant van de deal. Dat maakt deze prijs voor mij extra waardevol.'