

'WIJ HELPEN FAMILIALE ONDERNEMERS BIJ HUN BEDRIJFSOVERDRACHT.'



Samen met vennoot Jan Bleyen startte Stefan Hertogs Omnicap op, een kantoor actief in advisering aan familiebedrijven en corporate finance. Een echte peoplebusiness waar vaak gevoelige thema's aan bod komen. 'Het is een uitdaging het vertrouwen van de familiale ondernemer te krijgen', zegt Stefan.

Stefan Hertogs: 'Ik heb altijd bewust in kleinere bedrijven of structuren gewerkt, omdat je er geen schakel bent in een zeer grote ketting. Toch had ik, net als mijn vennoot Jan Bleyen, nog steeds het gevoel dat het zeer moeilijk was nieuwe ideeën te lanceren en in te spelen op marktrends. Toen we met Omnicap van start gingen, waren we beiden op een scharnierpunt in onze carrière aanbeland. Het was dus het juiste moment om de stap te zetten.'

Als voormalig partner in een bedrijf was ik in zekere zin al zelfstandig ondernemer. Ik moest meewerken aan de bedrijfsstrategie en dossiers binnenhalen en realiseren. Dat gaf me al wat voorbereiding. Daarnaast heb ik mijn plannen toegelicht aan verschillende personen uit mijn netwerk. Zij wisten al langer dat ik een eigen project wilde uitbouwen en vormgeven. Voor mij was hun feedback zeer belangrijk om Omnicap al dan niet op te richten. Hoewel ik toch een bepaald risico neem, waren de reacties unaniem positief. Er was dus geen enkele reden meer om de stap niet te zetten. Bovendien vroeg onze activiteit weinig startkapitaal. We moesten enkel een periode kunnen overbruggen waarin we weinig inkomsten genereerden.



Stefan Hertogs

Het concept van Omnicap kreeg vorm na veel brainstorming en is vandaag uniek op de Belgische markt. We wilden het bedrijf in de markt zetten zonder compromissen te moeten sluiten. Omnicap is een onafhankelijk financieel en juridisch advieskantoor dat actief is in *family business advisory en corporate finance*. We begeleiden ondernemers bij de overdracht van hun bedrijf aan de volgende generatie of bij de verkoop van hun bedrijf. De komende tien jaar zal dan ook zo'n dertig procent van de Vlaamse bedrijfsleiders de pensioenleeftijd bereiken en hun bedrijf overdragen. Met Omnicap willen we hen adviseren en de juiste keuze laten maken tussen familiale opvolging, een oplossing met het managementteam of een verkoop aan derden. We focussen ons dus op alles wat te maken heeft met het aandeelhouderschap van een bedrijf. Dat omvat vooral de professionalisering van de bestuursorganen, het opstellen van contractuele afspraken tussen aandeelhouders en de realisatie van transacties tussen bestaande aandeelhouders.

'Onze activiteit vroeg weinig startkapitaal. We moesten enkel een periode kunnen overbruggen waarin we weinig inkomsten genereerden.'

Ik kan nu mijn eigen ideeën en strategie uitwerken zonder afgeremd te worden. Het is leuk te weten dat wat ik nu doe, voor mezelf doe. Natuurlijk moeten we nu zelf alle administratieve taken uitvoeren. Dat neemt wel wat tijd in beslag, maar weegt niet op tegen de voldoening die ondernemerschap geeft.

We zitten in een echte *peoplebusiness* waar vaak gevoelige thema's aan bod komen en waar het vaak gaat over een groot deel van het vermogen van de ondernemer. Het is dus een uitdaging om het vertrouwen van de familiale ondernemer te winnen om ons de opdracht toe te kennen. Het helpt om een aantal goeie referenties te hebben die andere ondernemers overtuigen met ons te werken. Na amper enkele maanden kunnen we toch al een enkele mooie dossiers voorleggen. Op termijn willen we naamsbekendheid creëren en groeien tot een vijf- à achtal medewerkers.

Vaak zitten werknemers in een gouden kooi die ze niet durven verlaten om hun droom waar te maken. Ik adviseer hen om dit toch te doen. Op lange termijn ga je hier nooit spijt van hebben.'

www.omnicap.eu