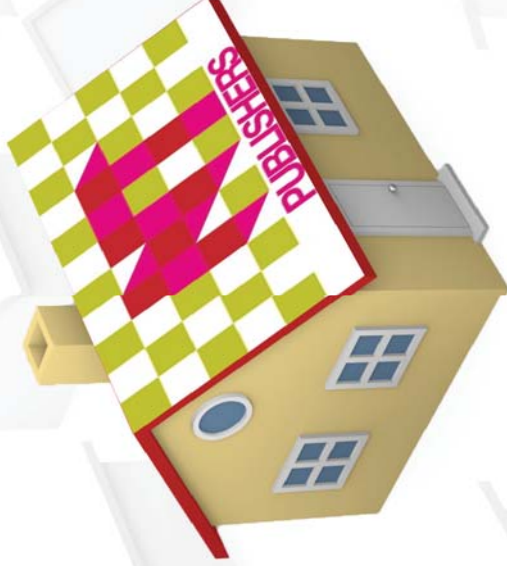


Het huis van de buren staat maar een keer te koop

Met de overname van NT Publishers door ProMedia Group is een van de grootste online B2B uitgeverijen op het gebied van mobiliteit, verkeer en transport in Nederland ontstaan. "Het huis van de buren staat maar een keer te koop", aldus Joan Blaas, directeur van ProMedia Group, die in deze nichemarkt nummer één wil zijn.



Betaalde nieuwssites

Eind 2016 liet Blaas zijn oog vallen op NT Publishers in Rotterdam. De uitgever van onder meer Nieuwsblad Transport en Mainport Magazine maakte deel uit van DVV Media Group, een onderdeel van Rheinische Post. Dit Duitse moederbedrijf wilde zich echter concentreren op merken in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, en NT Publishers van de hand doen. Blaas: "Voor ons was NT een perfecte aanvulling op ons portfolio. Met 14 online vakbladen en zo'n dertig vakbeurzen en congressen per jaar hadden we een sterke positie in personenvervoer opgebouwd, maar in goederenvervoer nog niet. Die twee vormen een goede combinatie. NT had bovendien ervaring met printuitgaven en betaalde nieuwssites. Omgekeerd zou NT kunnen profiteren van onze kennis van evenementenorganisatie."

Lastig gesprek

Reden genoeg dus om met de Duitsers te gaan praten. Van Amelsfort: "Ik had een stand alone-waardering opgesteld op basis van going concern. Verkoper kwam met een eigen analyse op basis van een market multiple, vier tot acht keer EBITDA, wat gebruikelijk is in traditionele media. Onze uitkomsten zaten redelijk dicht bij elkaar onder aan de onderzijde van deze range. Maar uit ons boekenonderzoek bleek wel dat de prognoses in het informatiememorandum te optimistisch waren." Blaas: "Toen moesten we de CFO van Rheinische Post dus vertellen dat de koopprijs lager zou uitvallen. Dat werd een lastig gesprek."

Vendor loan

Op 6 september 2017 was de koop een feit. Blaas: "Tijdens de onderhandelingen hebben we 80 procent bereikt van wat we wilden. Doorslaggevend was dat de verkoper ons wilde helpen met een vendor loan. De rest konden we bancair financieren, en dat op voorwaarden die ik zonder de waardering en begeleiding van Remko nooit had kunnen krijgen." ProMedia Group verdubbelde door de overname in omvang tot een organisatie met 45 man en een sordige € 5 miljoen omzet. Als het aan Blaas ligt, zet hij de groeistrategie voort. "Maar ik blijf realistisch hoor, je kunt je ook overeten."

Blaas had in 2009 een online platform voor rijschoolhouders, toen hij zijn eerste acquisitie deed en voor een bedrag van € 10.000,- een concurrerende website kocht. Op deze eerste stap in de wereld van bedrijfsovernames volgde al snel een tweede: de aankoop van Taxi-Expo, een vakbeurs voor professionals in de taxibranche, van RAI Amsterdam, Remko van Amelsfort. Regijster Valuator en partner van Solid Finance Group, stond Blaas destijds al terzijde. "Het ging om kleine overnames, maar je moet toch je assets beschrijven, een contract opstellen en due diligence doen. Als je dat rondje een keer hebt gedaan en het lukt, dan geeft dat zelfvertrouwen voor een volgende acquisitie", aldus Blaas.

