

## Testimonial



ATV



V.l.n.r.: Luc De Winter (Operations General Manager FABRICOM-GTI), Kristo van Holsbeeck (MNA), John Vanneste (ATV), Xavier Sinechal (Managing Director FABRICOM-GTI)

*“Fabricom-GTI zoekt haar activiteiten in dit deel van het land uit te breiden.”*

### → | **BEDRIJF**

Aandrijftechniek Vanneste te Roeselare, kortweg ATV genoemd, verzorgt de complete elektrische automatisering van de verschillende machines in een productieproces met als doel dit preciezer, vlotter, veiliger en kostefficiënter te laten verlopen.

Op basis van haar kennis en ervaring heeft het bedrijf daarnaast een tweede activiteit ontwikkeld, met name de installatie van systemen voor elektriciteitsopwekking door middel van zonne-energie voor zowel particulier als bedrijfsgebruik.

De heer John Vanneste, Industrieel Ingenieur van opleiding, richtte Aandrijftechniek Vanneste in 1986 op. “Aanvankelijk bouwden we kastjes voor verdeelborden en kleine automatiseringen” aldus Vanneste “maar vrij snel evolueerden we naar PLC sturingen en naar de complete elektrische automatisering met pc-visualisering. Ons eerste groot project was voor Versele-Laga. Kort daarna volgde Alpro te Wevelgem”.

In 1992 verhuisde het bedrijf naar het huidige bedrijfspand. John Vanneste kocht nog een aanpalend bedrijfsterrein in het kader van verdere uitbreiding.

Op het moment van overdracht werkte ATV met een 15-tal medewerkers en realiseerde het een omzet van om en bij de 5 miljoen €.

Vanneste: “de degelijke technische kennis en ervaring van mijn medewerkers, gecombineerd met een commercieel gevoel liggen aan de basis van het succes van ATV.

### → | **AANLEIDING**

John Vanneste lichtte de problematiek aan MNA toe: “Ik heb drie zonen. Mijn twee oudste zonen waren reeds een tijdje afgestudeerd. De oudste, industrieel ingenieur, had een mooie functie in een ICT bedrijf. De tweede was econoom en kon niet meteen van start gaan in een technisch bedrijf als ATV. De jongste telg studeerde weliswaar voor industrieel ingenieur maar een korte inschatting leerde dat tegen het moment dat hij voldoende rijp zou zijn om de fakkel te kunnen overnemen, ik al door de 70 zou zijn”.

De beslissing viel om de zaak over te dragen en MNA werd opgedragen dit proces te begeleiden.

*“De degelijke technische kennis, ervaring van mijn medewerkers, gecombineerd met een commercieel gevoel liggen aan de basis van het succes van ATV”*

## → | VOORBEREIDING

Na het inschatten van de waarde en het opstellen van een Information Memorandum (Bedrijfsdossier), werd de zoektocht naar een partner ingezet.

Er waren verschillende mogelijke pistes. Enerzijds kon met mensen die ervaring hadden opgedaan in het bedrijfsleven een Management Buy-In (MBI) worden gerealiseerd, al of niet gecombineerd met een financier onder de vorm van Private Equity.

Anderzijds kwamen ook industriële investeerders in aanmerking, onder de vorm van grote groepen waar technische dienstverlening deel uitmaakt van hun activiteitenpakket.

Gezien het aantal partijen dat in aanmerking komt voor een dergelijk technisch bedrijf beperkt is, werd zowel met enkele MBI-kandidaten als met enkele industriële partijen gesproken.

*“De nieuwe generatie heeft grootse ambities!”*

Uiteindelijk is de keuze gevallen op Fabricom-GTI, een Belgische groep met een omzet van ongeveer 1 miljard € die een 6.500 mensen tewerkstelt en deel uitmaakt van de Europese Suez groep.

Vanneste: “Fabricom-GTI zocht haar activiteiten in dit deel van het land uit te breiden. ATV paste volkomen in dit plaatje gezien onze activiteit bestaat uit technische dienstverlening, er reeds een mooie omzet werd gerealiseerd en er belangrijke uitbreidingsmogelijkheden waren.”

## → | TRANSACTIE

Fabricom-GTI heeft ondanks zijn grootte toch een praktische manier van aanpak en korte beslissingslijnen.

De audit van ATV gebeurde door een eigen team van drie mensen. De overeenkomsten werden door een extern kantoor voorbereid.

Speciale aandacht ging uit naar de continuïteit. John Vanneste blijft actief in het bedrijf maar tegelijk werd in een back-up bedrijfsleider voorzien.

Op voorhand werd ook afgesproken de KMO-cultuur in het bedrijf niet te bruuskieren door groepsregels en -procedures. Reeds na enkele maanden kon de transactie gesloten worden.

## → | TOEKOMST

John Vanneste: “Toch gaat de opname in de groep sneller dan verwacht. Ondertussen wordt hier reeds een ERP systeem gebruikt en is de activiteit rond zonne-energie in versnelde expansie. De nieuwe generatie heeft grootse ambities!”

Luc De Winter, Belgian Operations General Manager van Fabricom-GTI: “Deze overname kadert in de uitbouw van onze activiteit in West-Vlaanderen. Zowel de automatisering als zonne-energiesystemen blijven zich positief ontwikkelen. Gesteund door het competente team van ATV, kijken wij de toekomst met vertrouwen tegemoet.” ■

## Nieuws

van Ganswinkel helpt u graag verder

verwierf

milieu en leven

Adviseur van de overdrager:

MNA  
MERGERS & ACQUISITIONS

MNA NV  
PETER BENOITSTRAAT 11 / 5 - 8800 ROESELARE  
T. +32 [0]51 20 70 16 - F. +32 [0]51 25 20 87  
MNA@MNA.BE - WWW.MNA.BE