



CORPORATE FINANCE
certifin^o
EXTERNE CFO'S VOOR KMO'S



www.certifin.be

Certifin



Maximale waardecreatie voor u en uw KMO

Certifin is een onafhankelijk kantoor gespecialiseerd in corporate finance, CFO-opdrachten en volledige financiële begeleiding voor U en uw KMO. Certifin fungeert doorheen de volledige levenscyclus en bij alle mijlpalen van uw KMO als een extern, onafhankelijk financieel klankbord waarbij we steeds werken op maat van uw bedrijf.

Van begeleiding bij de oprichting, over acquisities in het kader van een groeistrategie tot de begeleiding bij een (familiale) bedrijfsoverdracht en alles daartussen mag u rekenen op ondersteuning door onze experts. Wij bieden ook hands-on begeleiding bij optimalisaties (proces) en implementaties (digitalisering) van het dagelijkse financiële beheer. Als lid van verschillende adviesraden bouwen we aan een interessant netwerk en breiden we onze kennis voortdurend uit. Ook junior expertise inzake administratieve ondersteuning, met het oog op het verbeteren van de administratieve processen en het digitaliseren, is een belangrijk onderdeel van onze diensten.

Met Certifin haalt u de financiële expertise in huis die u nodig hebt, 1 dag per week, 3 per maand, meer of minder, u kiest in functie van uw behoefte. KMO's hebben meestal geen nood aan een fulltime CFO en uw boekhouder vindt het fijn om op die manier een partner in huis te krijgen voor meer strategische vraagstukken.

Certifin biedt een uiterst flexibele oplossing aan Vlaamse KMO's voor CFO-opdrachten. Geen interimmanagers maar partners op lange termijn. Afhankelijk van uw noden komen we bij u op kantoor werken gedurende de tijd die nodig is en delen we onderling specifieke kennis uit waar nodig. Uw CFO aan huis kan al vanaf 1 dag per maand.

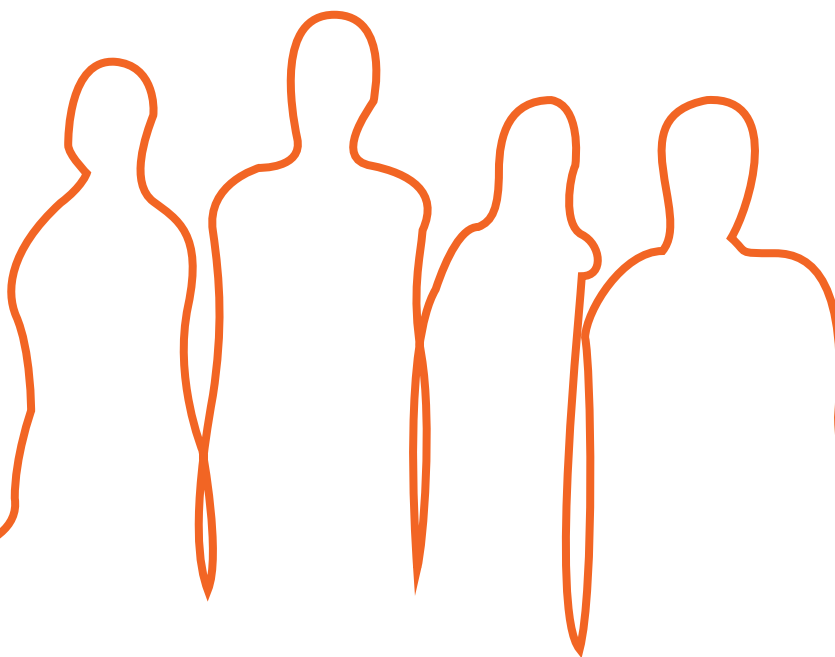
Certifin is een associatie van financiële profielen met een specifieke expertise of allround profiel. Onze integrale, hands-on benadering en de financiële begeleiding die we bieden doorheen alle levensfasen van uw onderneming maakt Certifin uniek. U heeft op elk moment toegang tot een team van ervaren en betrouwbare financiële profielen voor advies op maat van uw bedrijf.

Onze experts

Een team van **financiële experts**

Alle teamleden van Certifin bouwden hun expertise op bij de gerenomeerde big4, grotere bedrijven, investeringsfondsen en banken en brengen hun kennis graag binnen in uw KMO.

Maak kennis met het volledige team en alle expertises op www.certifin.be



Onze expertises

Certifin fungeert doorheen de volledige levenscyclus van uw KMO als een extern, onafhankelijk financieel klankbord op maat van uw bedrijf. Als neutrale, onafhankelijke partij kan Certin voor u en uw KMO een meerwaarde betekenen als financiële én strategische partner.

Sommige opdrachten vragen om een samenwerking met andere dienstverleners; accountants, bedrijfsrevisoren, fiscalisten, juristen, notarissen, vastgoedmakelaars, ... Certifin brengt u graag in contact met experts als blijkt dat een specifieke inbreng vereist is om tot een snelle en optimale oplossing te komen.

- Begeleiding **acquisities** en (familiale) **bedrijfsoverdracht**
- **Financieel klankbord** voor de ondernemer
- **CFO** aan huis
- Begeleiding proces **optimalisatie en digitalisering**
- Advies bij **IT implementatie & migratie**
- **Administratieve** ondersteuning
- Optimalisatie **financiële structuren**
- Hands-on participaties
- Lid adviesraad

Onze referenties


○ Begeleiding familiale overdracht

- Bouwonderneming Maenhout
- Houthandel Tavernier
- Remarkable
- Antoreti

○ Lid adviesraad

- Graphius Groep
- Dombrecht Groep
- Trafiroad Groep
- Just a Stone Groep
- Primalof

○ Extern adviseur voor de ondernemer, projectmatig

- Revantage Europe (introdactie treasury management)
 - Bier Central (financiering)
 - LDC Wood
 - Ademar
 - LDV United (financiële rapportering)
 - Helios Packaging
 - Cralux (financiële rapportering en optimalisatie)
- 

Maak kennis met alle klanten op
www.certifin.be

🕒 Externe parttime CFO

- O.I.L
- Matrassen Van Landschoot
- Transagro Bouton
- De Buf
- Meva
- Tyles
- Davo Group
- Garage Devsich

🕒 Administratieve ondersteuning en digitalisering

- Balls & Glory
- Houthandel Decolvenaere
- Bright Energy
- Sublim Meubelen en Interieur

🕒 Begeleiding bij overname

- Inbraakveilig
- Pic Renodecor
- LeChiffre Automotive

🕒 Begeleiding bij verkoop

- Salubris
- Devtalk
- Advys
- Labo De Witte
- Aquarella
- Volvo Willaert
- Verbau
- Quality Bakery De Fruyt
- Geo Square
- Hof Van Cleve



Onze klanten
aan het woord



Devisch.




checkmade[®]
access made to work

BALLS & GLORY



Garage Devisch

Snel groeien door overnames

Met **Christophe Devisch** staat intussen al de vijfde generatie aan het hoofd van het bedrijf. In 1903 werd het eerste atelier opgericht in Eernegem in hartje West-Vlaanderen. Intussen neemt de jonge CEO haast elk jaar een ander bedrijf over om de groep verder uit te bouwen. Doel is om in korte tijd te verdubbelen in omvang.

“Onze strategie is erop gericht om de klanten in West-Vlaanderen een uitgebreide keuze te bieden aan voertuigen met daarbij een volledige dienstverlening dicht in zijn buurt. Het bedrijf is gestart in 1903 in Eernegem, maar heeft intussen al zes vestigingen. We zijn begonnen als een Hyundai-dealership, maar intussen verdelen we ook de merken MG, Maxus, Renault en Dacia. Op die manier kunnen we onze klanten het hele pallet aanbieden: nieuw en tweedehands, klassieke brandstoffen en elektrisch, bestelwagens en vrijetijdsvoertuigen, jeeps en breaks, het duurdere segment en een prijsgunstig alternatief. Maar ook qua dienstverlening staan we steeds sterker: onderhoud, herstellingen in onze eigen ateliers, een carrosserieafdeling, carwash, leasing. In dat hele aanbod speelt het schaalvoordeel een belangrijke rol waardoor we kosten over een groter volume kunnen verdelen. Door meer nieuwe auto’s te verkopen, krijgen we ook de eerste keuze van de tweedehandswagens. Dat segment wordt steeds belangrijker. Dat hebben we zelf ervaren toen tijdens de corona-lockdown onvoldoende nieuwe wagens geleverd werden. Maar ook nu de elektrificatie aan de gang is, verkiezen heel wat consumenten gebruikte voertuigen vanwege de betaalbare prijzen,” zegt Christophe Devisch.

Op het vlak van snelle groei en een focus op schaalgrootte heeft Christophe Devisch al heel wat ervaring opgedaan. Het bedrijf begon zijn uitbreiding met de opstart van een heel nieuwe eigen vestiging. Daarna volgden enkele overnames van bestaande garages. “Als je die twee manieren van aanpak vergelijkt, zie je dat het veel langer duurt om een goed draaiende zaak op te bouwen. In een bestaande garage heb je al een aanwezig cliënteel. Voor ons is het misschien nog belangrijker dat we met een overname ook de juiste medewerkers aantrekken met een goede mentaliteit. Ik ben ervan overtuigd dat de sfeer tussen de mensen op de vloer maakt dat de klanten tevreden zijn en ook terugkomen. Bij elke nieuwe overname is dat voortaan het belangrijkste criterium,” zegt Christophe Devisch.

“Christophe rekende op de eigen financiële medewerker maar door de groei schakelden we Certifin in. Hun ervaring met de gevoeligheden in een familiebedrijf waren doorslaggevend.”

Overnamebegeleiding

Ik wil wel een stuk verdere professionalisering, maar tegelijk wil ik ook de verstandhouding met mijn ouders optimaal houden. Een eerste opdracht voor Certifin was de extra ondersteuning bij de overnames van bijkomende garages. Het gaat dan om de ad hoc waardering van mogelijke targets en de volledige begeleiding bij aankoop. Dat houdt in: waardering, onderhandeling, intentieverklaring, boekenonderzoek, aankoop van de aandelen en de integratie. Dat is heel goed verlopen voor de nieuw gekochte site in Torhout met een Renault-Dacia garage. Een belangrijk aspect daarvan is dat ook de uitwerking van het businessplan en de presentatie bij de bank tot in de puntjes is voorbereid. Je merkt dat de bankiers appreciëren hoe dit nu verloopt. Ze sturen onze documenten meteen door naar de afdeling kredietbeoordeling." Certifin begeleidt het autobedrijf ook bij het optimaliseren van de groepsstructuur. "Op dat vlak is er een bijzondere meerwaarde om samen te werken met een partner met die financiële expertise. Het gaat dan bijvoorbeeld over de behandeling van het vastgoed dat we aankopen (ook in het kader van de waarborgen voor de banken). Maar we pakken daarnaast onze leasingservice aan door die onder te brengen in een aparte entiteit. Enzovoort. De meerwaarde van Certifin is erg belangrijk voor ons," zegt Christophe Devisch.



Externe CFO

Naast die speciale begeleiding van overnames, rekt hij ook op een externe CFO die één dag per week langskomt om te helpen. Jasper Dely van Certifin zorgt bijvoorbeeld voor de maandelijkse rapportering voor de garagegroep, maar begeleidt ook de interne boekhoudster bij haar taken. Daarnaast focust hij op de contacten met de bank, de notaris en dergelijke. "Ik ben vooral blij met de maandelijkse rapportering en budgettering want dat laat mij toe om veel sneller in te grijpen. In het verleden hebben we altijd een terugval in het ene segment kunnen opvangen door een verbetering in een andere afdeling. Maar zo iets zie je gewoonlijk veel te laat in de resultaten. Iedereen in de sector weet echter dat er een moeilijke periode aankomt met consumenten die op de rem gaan staan. Nu zie ik heel snel wat het gevolg daarvan is op onze resultaten en kan ik meteen bijsturen. Tijdens mijn opleiding automanagement in Nederland leerde ik al over het belang daarvan. Bij onze noorderburen is het ook ingeburgerd, maar ik hoor dat in België minder dan 10% van de bedrijven maandelijks zijn eigen resultaat beoordeelt. Dat zou ik niet meer willen," zegt Christophe Devisch.

The logo for Devisch, featuring the word "Devisch." in a bold, black, sans-serif font. The logo is positioned on a light orange background that is part of a larger vertical bar on the right side of the page. A thick orange curved line starts from the top left and curves across the top of the page.

Team van financiële partners

De externe CFO werkt dan ook nauw samen met de eigen boekhoudster van Devisch maar ook met het accountantskantoor dat de BTW- en belastingaangifte indient. "We werken dus met een aantal verschillende partijen die elkaar voortdurend op de hoogte houden en blijven communiceren in functie van het beste resultaat," zegt Christophe Devisch.

Denkt hij er dan niet aan om die hele financiële functie in huis te nemen en het zelf te doen? "Daar zijn wij te klein voor. Als je de kosten en baten daarvan berekent, dan zijn wij nu niet in staat om te betalen voor een voltijdse CFO. Ik vind het daarom een goede oplossing om hetzelfde niveau van financiële dienstverlening te krijgen van een aantal mensen met een aanvullende expertise die ik voor een beperkte periode of voor een specifieke opdracht kan inschakelen. We zullen nog heel wat groter moeten zijn vooraleer we dat zelf in eigen huis kunnen doen."



Checkmade

De externe CFO als mentor

Een externe CFO is soms veel meer dan een financieel adviseur. **Jeroen Dombrecht** van Checkmade legt uit hoe **Jan Moens** van Certifin het familiebedrijf intussen al dertig jaar bijstaat en een positieve bijdrage levert op de kantelmomenten van het bedrijf én de familie.

Checkmade is een specialist in de installatie en onderhoud van een efficiënte en veilige toegang voor personen, wagens en trucks. De onderneming is eigendom van de familie Dombrecht. "Het zijn mijn ouders die gestart zijn met een groothandel in beveiligingsmateriaal. Intussen voeren we daarnaast ook de installatie uit van alle hardware en software voor toegangsbeheer. Onze groep blijft stevig groeien en we hebben regelmatig nood aan een begeleiding op het vlak van organisatie en financiën. Daarvoor werken we nauw samen met Jan Moens van Certifin. Hij treedt voor ons op als een externe CFO", zegt Jeroen Dombrecht, ceo van Checkmade.

"Maar voor mij persoonlijk gaat de samenwerking verder dan dat. Jan Moens heeft elke stap in mijn ondernemerschap begeleid en in dat opzicht zie ik hem niet als een financieel adviseur, maar als een echte mentor"

Rapportering en strategisch advies

De broers Jeroen en Stijn Dombrecht zijn de eigenaars van dat bedrijf, de zusterondernemingen en de overkoepelende holdingstructuur. Daarin zitten intussen ook steeds meer participaties in externe bedrijven. Certifin helpt het bedrijf enerzijds met de maandelijkse rapportering en werkt nauw samen met de boekhoudster van het bedrijf die het dagelijkse beheer van facturen en betalingen op zich neemt. De officiële indiening van de Btw-aangiften en de jaarlijkse belastingverwerking gebeurt dan weer door een erkend accountantskantoor.

Die regelmatige rapportering gaat hand in hand met overlegmomenten over strategische beslissingen voor het bedrijf. "Maar voor mij persoonlijk gaat de samenwerking verder dan dat. Jan Moens heeft elke stap in mijn ondernemerschap begeleid en in dat opzicht zie ik hem niet als een financieel adviseur, maar als een echte mentor die mij en mijn broer ondersteunt op het vlak van strategie, sales en HR. Tot slot heeft hij ook aandacht voor de gevoeligheden die spelen in een familiebedrijf. Ik kan die speciale band het best uitleggen aan de hand van enkele sleutelmomenten voor de onderneming."

Gedeeltelijke verkoop

De vader van de broers Dombrecht is op jonge leeftijd onverwacht gestorven. Jeroen Dombrecht was toen 18 jaar, zijn broer pas 13. Jeroen besliste om toen meteen in het bedrijf te komen en zijn moeder bij te staan. "Op dat moment hebben we het eerste contact gehad met Jan Moens die als een rechterhand optrad tijdens die emotionele periode. Mijn moeder en ik beslisten om het bedrijf verder te zetten en daarvoor moesten we kunnen rekenen op de volledige inzet van de commercieel



directeur. Die man had mijn ouders erg goed bijgestaan bij de verkoopactiviteiten van de groothandel. In overleg met Certifin hebben we toen een deel van de aandelen van de groothandel aan hem verkocht zodat hij kon participeren in de winst en mee genieten van de waardevermeerdering van het bedrijf. Dat is enerzijds een financiële regeling, maar de ingreep was vooral gericht op het behoud van een cruciale medewerker en het belonen van zijn motivatie," zegt Jeroen Dombrecht.

Na verloop van tijd heeft de familie die manager ook weer uitgekocht. Die regeling is opnieuw uitgewerkt in nauwe samenspraak met Jan Moens.

Oprichting Checkmade

Intussen was ook de jongere broer na zijn studies in het bedrijf gekomen. Dat hield meteen in dat drie gezinnen voor hun inkomen afhankelijk waren van de onderneming. Bijkomende groei was meer dan welkom. “In die periode zijn we dan met Checkmade gestart. Dat bedrijf biedt een specifieke dienstverlening voor de installatie van toegangssystemen voor bedrijven en organisaties. We hebben die service goed gekalibreerd om niet in het vaarwater te komen van de bestaande klanten van de groothandel. Om die dienst snel te kunnen opstarten en te laten groeien hebben we een aantal bedrijven overgenomen. Daarvoor kregen we weer advies op het vlak van waardebeoordeling, due diligence en contractbespreking. Ook heb ik Jan Moens vaak om raad gevraagd in verband de integratie van die nieuwe organisaties in onze eigen werking,” zegt Jeroen Dombrecht.

“Daarbij kopen we aandelen in bestaande bedrijven die actief zijn in andere sectoren, maar waarmee we toch een vorm van complementariteit kunnen realiseren. Hiervoor werken we samen met Certifin voor de analyse van de mogelijke doelbedrijven en de waardebeoordeling.”

Participaties in andere bedrijven

De broers Dombrecht hebben intussen mooie zaken gedaan en willen hun kapitaal beschermen door een grotere spreiding van het risico. “Daarbij kopen we aandelen in bestaande bedrijven die actief zijn in andere sectoren, maar waarmee we toch een vorm van complementariteit kunnen realiseren. Hiervoor werken we samen met Certifin voor de analyse van de mogelijke doelbedrijven en de waardebeoordeling. Wanneer we dan investeren, helpt hij ons weer bij de onderhandelingen. Intussen hebben we al twee van die investeringen gerealiseerd en werken we aan een derde. We brengen al die initiatieven samen onder de koepel van een familieholding,” zegt Jeroen Dombrecht.

Die nieuwe initiatieven vormen weer een andere vorm van zakendoen. “Tot dan betaalden we alles met de eigen middelen die we genereerden uit de winst van de onderneming. We rekenden slechts minimaal op de inbreng van de banken. Nu we meer optreden als investeerders gebruiken we wel systematisch ook leningen als hefboom. Doel is om altijd de operationele slagkracht van die bedrijven te versterken door het verhogen van het eigen vermogen,” zegt Jeroen Dombrecht. Deze nieuwe initiatieven zijn belangrijk voor de toekomst van de familie.

Familiecharter en raad van advies

Jeroen en Stijn hebben elk drie kinderen. Het is dus nodig om ook aan de opvolging te denken. "Daarvoor hebben we al jaren geleden een familiecharter opgesteld met onder andere de regels voor de manier waarop onze kinderen in het bedrijf kunnen komen. Zo moeten ze eerst ervaringen hebben opgedaan in een ander bedrijf. Die kwestie was bij ons al geregeld toen de kinderen nog niet aan de deur konden kloppen. We waren natuurlijk zelf gewaarschuwd: toen mijn vader stierf, was er niets geregeld. Dat wilden we kost wat kost vermijden."

De familiale holding heeft intussen ook een raad van advies waarin een aantal externe specialisten zetelen. "We zochten daarbij in de eerste plaats kennis en ervaring op terreinen waar we zelf minder sterk staan. Het gaat dan om personeelszaken, commerciële opportuniteiten en ook financiën. Jan Moens maakt deel uit van die raad van advies. Voor ons is het belangrijk om enerzijds raad te kunnen inwinnen, maar anderzijds toch ook om als familie onafhankelijk te kunnen beslissen. In de meeste gevallen volgen we het advies, maar indien nodig gaan we onze eigen weg," zegt Jeroen Dombrecht.

Balls & Glory

Kennis delen om ze te krijgen

Wim Ballieu kreeg het ondernemerschap met de paplepel mee. Zijn ouders stonden al bekend om de kwaliteit van hun slagerij in Gent. "Ik wist al op mijn vier jaar dat ik slager wilde worden. Toen die opleiding was afgerond, groeide echter de ambitie om het vak verder te innoveren en zelf te gaan ondernemen. Ik ben dan mijn eigen zaak voor eventcatering begonnen. Intussen focus ik volledig op de uitbouw van Balls & Glory," zegt Wim Ballieu.

Met Balls & Glory heeft Wim Ballieu een precies plan voor ogen: met een eenvoudige kaart gebaseerd op gevulde gehaktballen met stoemp, wil hij een restaurantconcept uitbouwen dat schaalbaar is. "Het gaat ook om een pure Belgische gastronomie met enkele vernieuwende details. Die formule maakt het mogelijk om het concept in meerdere restaurants te implementeren. In een optimistische bui heb ik wel eens gezegd dat Balls & Glory vijftig restaurants zou openen. Daar zijn we dus nog niet. Maar intussen hebben we wel vijf vestigingen (Gent, Antwerpen, Leuven, Mechelen en Sint-Niklaas) en willen nog dit jaar een restaurant in Brussel openen. Het jaar daarna kunnen er nog twee bijkomen."

"Andere ondernemers zeggen me dat net deze drempel de moeilijkste is: om van vijf naar tien filialen te gaan. Maar ik denk dat we er nu klaar voor zijn. Daarvoor hebben we samen met Jan Moens en Tom Govaerts van Certifin een business plan uitgewerkt met alle financiële details."



Financiële mix

Balls & Glory heeft van bij het begin ingezet op een sterke financiële basis. “En ik geloof in een goede mix: bankleningen, de waarborgregeling van de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV), crowdlending (intussen al twee rondes via Winwinner en één via Look&Fin) én externe kapitaalverschaffers. Sinds 2019 heeft Balls & Glory twee minderheidsaandeelhouders met Rudy De Kerpel en Jonas Dhaenens. Die twee vertegenwoordigen voor mij smart money: ze kopen inderdaad een stuk van de aandelen, maar ze brengen vooral kennis, ervaring en een groot netwerk met zich mee”, zegt Wim Ballieu.

Op die manier moet Balls & Glory systematisch kunnen groeien tot een keten met restaurants in België én het buitenland. “Maar we doen dat dus langzaam maar zeker. Daarbij versterken we stelselmatig ons merk. We blijven voortdurend inspelen op de snel wijzigende trends in de lifestyle die een grote impact kunnen hebben op de aantrekkelijkheid van ons merk”, zegt Wim Ballieu.



Hij kijkt voortdurend uit naar mogelijke locaties voor bijkomende restaurants in de centrumsteden van België en in de omliggende landen. Daarbij is het zaak om mogelijke overnames goed voor te bereiden. “Samen met Tom Govaerts van Certifin beoordelen we op die manier heel wat van de mogelijke investeringen. Hij berekent dan de kosten die we moeten doen, waaronder de waardering van het handelsfonds en de verbouwing volgens onze richtlijnen. Hij becijfert ook meteen de omzet die we kunnen verwachten. Met die cijfers in handen én het beschikbare kapitaal kan ik dan snel knopen doorhakken”, zegt Wim Ballieu.

Tom Govaerts, vennoot van Certifin, treedt één dag per week op als de externe CFO voor Balls & Glory. “Daarbij ligt de focus in de eerste plaats op een bespreking van de financiële resultaten. We verwerken wekelijks alle facturen zodat ik met een actueel rapport aan de bespreking kan beginnen. Naast de resultaten komen ook andere administratieve zaken ter sprake zoals verzekeringen, loonadministratie, IT enzoverder”, zegt Tom Govaerts.

“Certifin biedt, naast financieel advies, ook administratieve diensten aan op een ad-hoc basis. Het kantoor verwerkt e-mails, zorgt ervoor dat de boekhouding op orde staat en volgt openstaande klanten en leveranciers op.”

“Kortom, wij ontzorgen de zaakvoerder van de administratieve last zodat hij zich kan focussen op het ondernemerschap. Bijkomstig zorgt dit er voor dat de externe accountant vanuit fiscaal oogpunt een correct beeld kan schetsen en tijdig de nodige aangiftes kan indienen. Wij vervangen de externe accountant niet maar werken aanvullend vanuit bedrijfseconomisch perspectief”, zegt Tom Govaerts.

Daarnaast zijn er veelvuldige telefonische contacten tussen Wim Ballieu en de mensen van Certifin. “Met Tom gaat het dan vooral om de zaken die we nog kunnen verbeteren aan onze manier van werken. Bijvoorbeeld over de manier waarop we de facturen verwerken met een verregaande digitalisering en een centralisering van de bestellingen bij een beperkt aantal bevoorrechte toeleveranciers.

In het kader van de groei is het misschien ook nodig om de beheerssoftware, zoals de ERP, en andere processen ook te verbeteren. Tegelijk blijf ik wilde plannen uitbreiden. In wezen blijf ik een dromer en dan is het goed dat Tom Govaerts en Jan Moens de vertaling kunnen maken naar de concrete werkelijkheid,” zegt Wim Ballieu.

Geloof in het ecosysteem

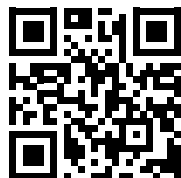
“Balls & Glory is intussen een bekende naam, maar we blijven een zeer kleine organisatie met amper vier mensen in dienst. Voor een groot stuk van onze activiteiten rekenen we op andere bedrijven, de franchisenemers voor de restaurants, freelancers en zelfstandige medewerkers. Voor onze ingrediënten werken we bijvoorbeeld nauw samen met enkele lokale bedrijven in een korte keten. Nog uit mijn tijd als eventcateraar heb ik daarnaast veel contacten met CEO's van grote bedrijven die mij spontaan strategisch advies en concrete tips geven. Zo heb ik veel slimme mensen ontmoet, die ik nooit voltijds in dienst kan nemen. Ik reken liever op een uitgebreid ecosysteem van freelancers die ik voor enkele uren of een dag kan inhuren. Daarbij vind ik het belangrijk dat die mensen ook ervaring hebben buiten mijn eigen sector. Zo kunnen ze mij de ‘externe blik’ bieden – hun eigen visie vanuit een individuele expertise – die heel erg nuttig kan zijn voor Balls & Glory. De financiële knowhow maakt daar ook deel van uit. Certifin heeft klanten in heel verschillende bedrijfstakken en dat komt altijd wel van pas,” zegt Wim Ballieu.

Op die manier heeft Wim Ballieu zijn raad van bestuur intussen ook uitgebreid met externe bestuurders die advies geven. “En zelf ben ik ook bestuurder in andere bedrijven. Dat doet je echt de ogen openen. Men zegt wel eens dat je kennis moet delen om ze te kunnen krijgen. Ik ben rotsvast overtuigd van het belang van die slogan.”



“Certifin is al 16 jaar de vaste partner van de groep Graphius, samen bouwen we elke dag verder aan het buy-and-build verhaal. De groep Graphius breidt zijn marktaandeel uit én de trend van internationalisering van de groep wordt verder gezet.”

- Jan Moens, oprichter Certifin



www.certifin.be

CORPORATE FINANCE
certifin^c
EXTERNE CFO'S VOOR KMO'S