

Animo voor overnames stijgt in het MKB segment

Het merendeel van de MKB-bedrijven in ons land wil binnen drie jaar groei realiseren door overnames volgens recent gehouden onderzoek. Van de onderzochte MKB-bedrijven ziet 55% heil in overnames. Door een gezondere financiële positie en een afnemende onzekerheid over de toekomst als gevolg van het aantrekken van de economie zijn de overnameambities van bedrijven weer behoorlijk toegenomen. Uit onderzoek is tevens gebleken dat vier van de vijf Nederlandse MKB-bedrijven schaalvergroting noemen als voornaamste reden om op overnamepad te gaan. In het kielzog daarvan noemen drie op de vijf ondernemingen kostenreductie als drijfveer.

"Dit zijn natuurlijk mooie ambities maar de praktijk is een stuk weerbarstiger." Aan het woord is Paul Mouwen die sinds dit jaar de maatschap Van Boekel accountants en adviseurs is komen versterken. Paul heeft in de afgelopen veertien jaar bij KPMG, naast zijn werkzaamheden in de accountancypraktijk, tal van nationale en internationale bedrijven in uiteenlopende sectoren en van uiteenlopende omvang geassisteerd bij verkoop en onderzocht in geval van koop, veelal door middel van een 'due diligence' ofwel boekenonderzoek.

"In een overgrote meerderheid van de gevallen bleek tijdens de due diligence dat de initiële biedprijs voor de aandelen te hoog was of dat de synergievoordelen te hoog waren ingeschat." Overnemen is dus een risicovolle activiteit! "Een 'due diligence' maar ook vroegtijdige betrokkenheid van ons, bijvoorbeeld in de biedingsfase, kan deze risico's aanzienlijk beperken" volgens Paul, die als eerste aanspreekpunt bij Van Boekel accountants en adviseurs fungeert als het aankomt op verkoop- of koopbegeleiding.

Alvorens koper en verkoper een definitieve koopovereenkomst aangaan, wordt de koper in de gelegenheid gesteld een 'due diligence' te laten uitvoeren. Met dit onderzoek komt de koper te weten waarop hij nu eigenlijk heeft geboden en wat hij koopt. Daarnaast verkrijgt hij meer zekerheid dat hij waar krijgt voor zijn geld en dat hij na de koop dus niet met de spreekwoordelijke 'lijken in de kast' wordt geconfronteerd. Een due diligence leent zich ook bij uitstek om bijvoorbeeld bij banken of andere investeerders die de transactie (deels) financieren gunstigere (rente-)condities te verkrijgen.



Van links naar rechts: Paul Mouwen, Corné van Gils, Linda van Hoof – van der Schoot, Stephan Horsten en Frank Jacobs

"In een relatief korte tijd doorgronden we de onderneming teneinde risico's maar ook kansen te signaleren. We gaan op zoek naar de drijvende krachten achter de onderneming en (de kwaliteit van) haar resultaten.", aldus Paul. "Gesignaleerde risico's kunnen zo (eenvoudiger) worden achtergelaten bij de verkopende partij. Daarnaast zorgen wij voor onderhandelingspunten dan wel een directe reductie van de koopprijs. Door middel van zogenaamde werkkapitaalmechanismen zorgen we ervoor dat de te kopen onderneming niet 'leeg' wordt achtergelaten op transactiedatum. Wij zijn daardoor in staat om waarde toe te voegen en wel op een dusdanige manier dat het honorarium voor ons als adviseurs wordt terugverdiend."

"Vaak gehoorde uitspraken als 'we timmeren de risico's wel dicht in de koopovereenkomst', 'ik ken ze (de verkopers) toch', 'we doen het boekenonderzoek zelf wel, te duur', en 'er is toch een accountantsverklaring', ben ik maar al te vaak tegengekomen. Met alle gevolgen van dien: onnodige tijdverspilling en dus verminderde aandacht voor de eigen onderneming, verstoorde relaties, een onderneming die op overdrachtsdatum 'leeg' wordt achtergelaten, veel te duur betaalde

aandelen,maar ook een minder sterke contractuele positie en zelfs bestuurlijke aansprakelijkheid mocht het fout lopen" volgens Paul.

Naast de ondersteuning bij de bieding op de te kopen onderneming en de due diligence, adviseren wij ook in het financieringstraject en bij de totstandkoming van de koopovereenkomst. Daarnaast helpen wij bedrijven bij het verkoopklaar maken. De due diligence kan overigens variëren van 'over de schouders van de klant meekijken naar de te kopen onderneming' tot volledige transactieondersteuning (inclusief bankwaardig due diligence rapport).

Met nog een aantal andere overnamespecialisten in de gelederen zet Van Boekel relatief zwaar in op de verwachte groei van overnames.

Tot slot nog een aantal tips:

- Laat u altijd adviseren in een due diligence door een overnamespecialist gezien de dynamiek en complexiteit van een overname
- Hoe breder en diepgaander het onderzoek des te minder risico's en een betere onderhandelingspositie
- Tracht u afzijdig te houden in het proces: het bevordert uw onderhandelingspositie en houdt de relatie in stand mocht u als koper door gaan met verkoper.
- Onderschat de integratiefase niet en maak alvorens het bod wordt gedaan een integratieplanning
- Let in de overeenkomst op de formulering van waarderingsgrondslagen en zorg ervoor dat u wordt beschermd indien de onderneming op overdrachtsdatum geen 'normaal' werkkapitaal heeft (te lage voorraden bijvoorbeeld)
- Een gedegen planning is het halve werk

Wij helpen bij de volgende trajecten:

- Opstellen van de business case en begeleiding bij de bieding
- Financiële, belasting en HRM due diligence
- Assistentie bij verkoop (verkoopklaar maken)
- Dealstructuur advisering
- Totstandkoming van de koopovereenkomst
- Integratie

Van Boekel accountants en adviseurs
Ringbaan West 306
Postbus 413,
5000 AK Tilburg
E-mail : info@vanboekel.nl
Tel. : 013 463 35 33
Fax : 013 463 88 12
www.vanboekel.nl