

Specialistenlunch: bedrijfsovernames complex proces

In de prachtige ambiance van Kasteel Rozendaal gaf Max Miltenburg van MFS (Miltenburg Financial Services) een uitgebreide presentatie over bedrijfsovernames. Miltenburg is gespecialiseerd in het begeleiden van ondernemers bij de koop of verkoop van een onderneming.

Dat het onderwerp van belang is, bewees de grote opkomst. De zaal in het kasteel was vol met belangstellende ondernemers. Maar ook Max Miltenburg gaf het belang aan. "Overnames zijn weer helemaal hot", opende hij na zijn introductie. "Onderzoeksbureau Brookz liet een toename zien van het aantal transacties in Q2. Dat is geen nieuws want we zien al sinds het begin dit jaar een duidelijke toename. En ook in de toekomst wordt een overnamegolf verwacht."

Complex

Het is volgens Miltenburg ook een bijzondere gebeurtenis omdat het een complex, tijdsintensief en vaak emotioneel proces is. "De koper en verkoper hebben tegengestelde belangen en bij een overname zijn veel partijen betrokken. Denk daarbij onder meer aan personeel, de ondernemingsraad, leveranciers, de bank, klanten en de notaris. Daarom waarschuwt hij: "Hang het niet aan de grote klok." Niet alleen door de tegengestelde belangen en de vele betrokken partijen is een overnameproces complex. "Er zijn veel aandachtsgebieden," memoreert Miltenburg. "Vooral de commerciële kant is van belang. Hoe zijn de klantrelaties,

hoe is de klantafhankelijkheid, hoe ziet de orderportefeuille er uit." Maar hij noemt ook aspecten als management, bedrijfseconomische, juridische, administratieve en fiscale zaken. "Als al die aspecten goed in kaart zijn gebracht, kan de ondernemer starten met de onderbouwing van de cijfers en waardering van zijn bedrijf," stelt hij. "Vooral de voorspelbaarheid van de cijfers zijn van belang." De koper wil natuurlijk zoveel mogelijk onzekerheden uitsluiten. Met de selectie van de potentiële kandidaten is de voorbereiding rond.

"Mijn belangrijkste taak is de kikkers in de pot te houden."

Van gunfactor tot integratie

Miltenburg geeft aan dat er veel emoties kunnen spelen bij een overname. "Je moet bij het verkoopproces een relatie met de andere partij opbouwen, er moet sprake zijn van een wederzijdse gunfactor. Het is van belang dat je dit traject met een adviseur doet, om de relatie met de tegenpartij goed te houden," legt hij uit. "Mijn belangrijkste taak is de kikkers in de pot te houden." Als beide partijen bereid zijn kun je een intentieovereenkomst sluiten met bijvoorbeeld ontbindende voorwaarden en een

tijdslijn voor de aandelen/activaoverdracht. Het due diligence onderzoek is nodig om de verstrekte informatie door deskundigen te laten controleren. Soms geeft dat aanleiding tot hernieuwde onderhandelingen. "Als alles is uit onderhandeld ga je over tot de finale koopovereenkomst. Leg alles minutieus vast, zodat nergens misverstand over kan ontstaan", raadt hij aan. "En denk na over hoe je het bedrijf gaat overnemen. Bijvoorbeeld hoe ga je om met het personeel en hoe ga je de bedrijven integreren."

Waarde en financiering

"De waarde van een bedrijf bestaat niet", beweert Miltenburg stellig. "Er zijn wel wat methodes, zoals de discounted cash flow, de rentabiliteitsmethode of een multiple, om de waarde te bepalen, maar de waardering van een bedrijf kan van de ene op de andere dag veranderen." Hij noemt een voorbeeld van een mooi bedrijf dat zijn goodwill verspeelde omdat er een aantal fraudezaken aan het licht kwam. De financiering van een overname wordt niet alleen door een bank gedaan, maar kan ook op veel andere manieren. Denk aan het eigen kapitaal, familie en vrienden, private investors en crowd funding. <<