

Binnen de familiebedrijven is het thema fusies en overnames een constant aanwezige factor, en ook de bedrijven met 'leidinggevenden van buitenaf' beginnen met het voorzichtig aantrekken van de economie weer rond te kijken naar mogelijkheden om uit te breiden of juist activiteiten af te stoten. Noord-Limburg Business vroeg aan enkele deskundigen op dit gebied waar de ondernemer volgens hen op moet letten.



Bart Receveur, Tom van Zwieten

De fusie- en overname- markt trekt aan

Adviseurs op het gebied van fusies en overnames staan paraat, en ook voor ondernemers die willen uitbreiden of juist willen verkopen is er hoop: door enkele partijen is 2015 uitgeroepen tot een topjaar voor overnames. John Hoogerwaard, plaatsvervangend chef economie bij NRC Media, schreef in NRC Q dat Wall Street wat betreft overnames in de eerste drie maanden van 2015 het beste kwartaal sinds recordjaar 2007 meemaakte. Volgens Hoogerwaard ligt dit aan het feit dat de grote bedrijven die voor deze overnames verantwoordelijk zijn genoeg cash in huis hebben en zo dus concurrenten over kunnen nemen. Bovendien is het geld door de lage rente goedkoop en stijgen de beurskoersen wereldwijd waardoor aandelen uitgeven gemakkelijker is geworden.

De vraag is nu in hoeverre en wat voor effecten deze internationale ontwikkelingen op de Nederlandse fusie- en overname-markt hebben, en natuurlijk specifiek op de regio Noord-Limburg. Enkele regionale specialisten die zich dagelijks met deze materie bezighouden en al talloze fusie- en overnametrajecten hebben begeleid, zetten enkele tips en ontwikkelingen op een rij. De algemene moraal van het verhaal: er komt veel meer kijken bij een fusie- of overnametraject dan dat je in eerste instantie zou denken.

Remie Huijs, advocaat bij
Vlaminckx advocaten:

“Wat betreft de overnamemarkt voorzie ik dat er de komende jaren enorme bewegingen gaan plaatsvinden. Ik merk namelijk

dat er een significante toename in interesse is bij investeerders die met volle kassen zitten en heel gericht aan het zoeken zijn naar interessante bedrijven.

Er is interesse bij het Nederlandse grootbedrijf, bij investeerders, maar er zijn ook steeds meer Duitse ondernemingen die in Nederland actief willen worden en bedrijven over willen nemen. Je moet echter wel het goede netwerk hebben, wil je met deze potentiële kopers in contact komen en wil je de transactie professioneel kunnen afronden.

Ondernemers zouden zichzelf de vraag moeten stellen wat deze ontwikkeling voor hen betekent en of zij hier actie op moeten ondernemen. Door de groei neemt ook de professionalisering van de fusie- en overnameprocessen toe, waardoor de eisen

DE DEELNEMERS

Marc Borghans

is als regiodirecteur Acquisition Finance & Structured Lending werkzaam voor ING Grootbedrijf & Instellingen regio Zuid-Oost. Hij geeft leiding aan een specialistenteam gericht op overnamefinancieringen. www.ing.nl/zakelijk

Geert Smets

is directeur MKB Noord-Limburg en relatie manager MKB in Noord-Limburg bij ING Nederland. Samen met ondernemers bespreekt hij alle facetten van het ondernemen. Fusies en overnames maken daar natuurlijk onderdeel van uit. www.ing.nl/zakelijk

Alexander Crämer

is advocaat bij Strick Rechtsanwälte & Steuerberater in Kleef en gespecialiseerd in begeleiding en advisering bij aankoop van Duits vastgoed, internationaal belastingrecht, commercieel huurrecht, internationaal erfrecht en vennootschapsrecht. Het bedrijf adviseert uitsluitend Nederlandse bedrijven die de Duitse markt willen betreden. Het team spreekt en correspondeert in het Nederlands. www.strick.de

Remie Huijs

is advocaat op het gebied van Ondernemingsrecht en partner bij Vlaminckx Advocaten in Venlo. In die hoedanigheid begeleidde hij tal van (internationale) fusie- en overnametrajecten. Remie begeleidt zowel kopers als verkopers van ondernemingen, alsmede investeerders. www.vlaminckx.nl

Tom van Zwieten

is partner bij CONTOUR Accountants. Hij is al een flink aantal jaren in de regio Noord-Limburg actief en helpt in zijn functie van fiscalist ondernemers graag met hun belastingvraagstukken, die ook bij fusies en overnames om de hoek komen kijken. www.contouraccountants.nl

Bart Receveur

is Advisor Corporate Finance bij Aeternus Corporate Finance in Venlo. Hij begeleidt ondernemers in het top MKB en mid-corporate segment bij fusies en overnames, participaties en bedrijfsfinanciering en is een van de experts op het gebied van bedrijfswaardering en bedrijfsfinanciering. www.aeternuscompany.nl



Alexander Crämer, Bart Receveur

die gesteld worden aan het team van professionals dat dit soort trajecten begeleidt, hoger zijn geworden. Steeds meer partijen realiseren zich, of hebben ervaren, wat de gevolgen zijn als je dit soort trajecten niet multidisciplinair aanpakt.”

Tom van Zwieten,
fiscalist bij CONTOUR
Accountants:

“De overnamemarkt trekt inderdaad aan, maar dit gebeurt heel selectief. Het gaat hierbij niet om de grootte van je bedrijf, maar of je een bedrijf

een nichespeler is. Zorg dus dat je iets bijzonders doet en waarde creëert. In mijn vakgebied zijn de fiscale doorlooptijden van reorganisaties altijd al lang geweest. Dat houdt in dat je in de fase wanneer je nog niet denkt aan de verkoop van je bedrijf, je al moet beginnen met de aanleg van de juiste fiscale structuur om je bedrijf te kunnen verkopen. Wanneer de mindset op verkoop is gericht, moet je bij een minder goede deal wel kunnen beseffen dat het juiste moment dan gewoon nog niet is aangebroken



Marc Borghans



Geert Smets, Remie Huijs

en je dus nog niet kunt stoppen. Als het moment van verkoop wel daar is, kan het interessant zijn om het bedrijf eerst over te dragen aan de kinderen alvorens het aan een derde partij te verkopen. Dat kan uiteindelijk een flink belastingvoordeel opleveren, maar vergt wel minstens vijf jaar voorbereidingstijd na de laatste overdracht. En wat ga je uiteindelijk met de opbrengst doen? Zijn je zaken op financieel en fiscaal gebied in orde?"

Bart Receveur, Advisor Corporate Finance bij Aeternus Corporate Finance:

"Vragen die een ondernemer zichzelf zal stellen zijn onder meer: 'is dit het juiste moment om mijn bedrijf te verkopen, wat is mijn bedrijf waard, wat is voor mij de ideale transactie'. Voor de antwoorden op die vragen gaat hij vaak te rade bij zijn vertrouwde adviseurs, wat dan zeker niet wil zeggen dat hij dan per definitie een goed

advies krijgt. Want het begeleiden van een bedrijfsovername is specialistisch werk en vergt zowel kennis, ervaring als het juiste netwerk. En dat betekent dikwijls dat naast de vertrouwde adviseurs ook nieuwe adviseurs betrokken worden bij een bedrijfs-overname. De juiste adviseur die onderdeel uitmaakt van een multidisciplinair team is daarbij van groot belang, temeer omdat er veel op het spel staat en een traject veel dimensies kent. Zowel in de waarderingsfase, welke voorafgaat aan het besluit om een traject al dan niet in te zetten als in de transactiefase, welke weer zijn geheel eigen dynamiek kent. Het is in ieder geval altijd van groot belang dat de verwachtingen vanaf de beginfase goed en realistisch gemanaged blijven. Want vergeet niet dat het een emotionele achtbaan is die een ondernemer ingaat en gedurende die achtbaanrit moet de ondernemer dan ook maximaal kunnen vertrouwen op zijn adviseurs!"

Marc Borghans, regiodirecteur Acquisition Finance & Structured Lending bij ING Grootbedrijf & Instellingen regio Zuid-Oost:

"Ook banken zien dat de overnamemarkt weer aantrekt en de bereidheid om meer krediet te gaan verstrekken is vanuit onze sector zeker aanwezig. Er zijn wel eisen waaraan je moet voldoen. Een duidelijk businessmodel is er één van en als ondernemer moet je dit ook goed over kunnen brengen en de bank overtuigen van jouw eigen ondernemerscapaciteiten. De bank moet je leren kennen, dus ga vooral het gesprek aan. Wat betreft de financiering zelf raad ik ondernemers aan om verder te denken dan enkel bankkrediet. Er zijn veel alternatieven, denk aan private investeerders en overheidsproducten zoals groeifaciliteit met overheidsgarantie. Deze bieden meer financieringsruimte dan traditionele banken. Gezien de complexiteit van een fusie- of overnameproces is het verstandig

om tijdig de juiste specialist erbij te betrekken. Zorg ook altijd voor een ‘plan B’. Wat als het misgaat in de markt of je investeerder zich ineens terugtrekt? Zorg voor alternatieve scenario’s, want processen lopen vaak anders dan je zou verwachten.”

Geert Smets, directeur MKB Noord-Limburg en relatie-manager MKB in Noord-Limburg bij ING Nederland:

“Tijdens de crisis zijn de gedachten over een toekomstige overname uitgesteld. Nu hebben ondernemers gelukkig weer interesse om over een eventuele overname van hun bedrijf te praten. Ik adviseer ondernemers om vroegtijdig met familie en mogelijk personeel te kijken of er kandidaten zijn die interesse hebben. Maar vergeet niet dat je kader van kandidaten veel breder is dan enkel familieleden of personeelsleden. Ook partijen als leveranciers, klanten of buitenlandse partijen kunnen interesse hebben in je bedrijf. Net als je adviseur kan ook je bankier helpen met het zoeken naar een geschikte overnamekandidaat. Wij hebben een zeer uitgebreid netwerk. Ten slotte vind ik het essentieel dat je je als ondernemer afvraagt of je na de transactie nog werkzaam wilt blijven voor de onderneming én wat van je wordt verwacht door de nieuwe eigenaar. Leg dat ook vast.”

Alexander Crämer, advocaat bij Strick Rechtsanwälte & Steuerberater in Kleef:

“De Duitse economie is de laatste jaren steeds blijven groeien. In combinatie met het feit dat vastgoed er goedkoper is en de salarissen lager liggen, is dan ook logisch dat steeds meer Nederlandse bedrijven over de grens kijken om daar een verdere groei voor hun bedrijf te realiseren. Door middel van een overname kun je goed meeliften op de economie van Duitsland en heb je ook meteen een netwerk en personeel. Met name bedrijven die goede, innovatieve producten maken die voor de Duitser minder bekend zijn maken een goede kans. Vergis je echter niet in de cultuurverschillen. Alles wat gezegd en opgeschreven is, wordt ook echt zo nageleefd. Polderen is niet gewenst bij de Duitse ondernemer. Bovendien kun je een Duits bedrijf niet runnen op de manier waarop je dat bij een Nederlands bedrijf zou doen. De kunst is om beide bedrijven met elkaar te verbinden door middel van de juiste constructies die voor beide partijen gunstig uitpakken.” ■



Remie Huijs, Marc Borghans

WAT ZEGGEN DE MULTINATIONALS EN BANKEN?

KPMG verwachtte begin dit jaar positieve resultaten aan de hand van een halfjaarlijks internationaal onderzoek onder duizend beursgeoriënteerde bedrijven. Uit dit onderzoek bleek dat er in 2015 meer ondernemingen zich zullen gaan begeven op de markt voor fusies en overnames vanwege de verbeterde financiële armslag bij bedrijven en het toegenomen vertrouwen in de economie. Credit Suisse is eveneens positief gestemd. Volgens deze zakenbank werd er in 2014 al wereldwijd 3800 miljard dollar uitgegeven aan fusies en overnames. Dit jaar zou er wereldwijd zo’n 4200 miljard dollar beschikbaar zijn. De combinatie van de extreem kunstmatige lage rente en de start van de conjunctuurramp zijn een uitstekende voedingsbodem voor fusies en overnames.



Bart Receveur