

Verkoop bedrijf; het management de ideale Koper?

“Mijn managementteam heeft geen geld, ik moet veel geld in mijn onderneming achterlaten en ik ontvang een lagere prijs” zijn voorbeelden van de belangrijkste argumenten van een verkopende DGA om een verkoop van zijn bedrijf aan het management niet te willen onderzoeken. Veel verkopende DGA's realiseren zich echter niet dat het management met haar kennis, ervaring en loyaliteit een belangrijk deel van de waarde van een onderneming vertegenwoordigt.

Het Management Buy-Out (“MBO”) proces is één van de lastigste overnameprocessen. Het management is immers in loondienst bij de verkopende DGA en wat gebeurt er als de overname niet doorgaat? Daarnaast kost een MBO veel tijd en energie (vaak onder werktijd) terwijl het management ook druk bezig is met haar dagelijkse werkzaamheden voor de onderneming, hierover moeten vooraf goede afspraken worden gemaakt. Tenslotte moeten er nog veel zaken worden geregeld als het management team uit meerdere kopers bestaat.

Maar voor een verkopende DGA kan het management, ondanks bovengenoemde bezwaren, nog steeds de ideale Koper zijn. Het management kent de onderneming vaak al jaren, de overname kan geleidelijk gaan zonder veel veranderingen en het management kent alle risico's van de onderneming. Maar wat betekent een MBO-transactie voor de verkopende DGA in financiële zin?

“Mijn managementteam heeft geen geld, ik moet veel geld in mijn onderneming achterlaten en ik ontvang een lagere prijs”. In de huidige tijden kun je je afvragen of deze argumenten houdbaar zijn.

Geen geld beschikbaar?

Dat *het managementteam geen geld heeft* blijkt vaak een inschatting van de verkopende DGA. Over het algemeen hebben werknemers meer mogelijkheden om geld vrij te maken dan een verkopende DGA van tevoren verwacht. Overwaarde op het huis, een vermogend familielid of een erfenis zijn enkele mogelijkheden om zelf geld in te brengen door de werknemers. Over het algemeen zijn banken ook bereid om een MBO te financieren omdat er relatief weinig verandert bij de onderneming en de risico's goed kunnen worden geschat. Daarnaast beschikken participatiemaatschappijen over voldoende vermogen dat zij graag investeren in MBO's.

Veel geld achterlaten?

Ik moet *veel geld in mijn onderneming achterlaten* is een veelgehoord argument van een verkopende DGA. Maar in de huidige overnamemarkt is er vrijwel geen overname die niet mede gefinancierd wordt door een verkopende DGA. En aan wie leent u liever uw geld; een onbekende externe partij of uw eigen medewerkers die al lange tijd bij de onderneming werkzaam zijn?

Lagere prijs?

Wat betreft *de lagere prijs* is in de huidige markt niet de verwachting dat een externe partij zomaar een hogere prijs zal betalen voor de overname. Bij de eventuele verkoop van de onderneming adviseren wij de verkopende DGA's niet alleen de focus leggen op de prijs, maar zeker ook op de voorwaarden. Een voorbeeld hiervan zijn de garanties en vrijwaringen. Externe Kopers kennen de risico's van de onderneming nog niet en daarom moet een verkopende DGA meestal uitgebreide garanties en vrijwaringen afgeven die zelfs kunnen oplopen tot wel 100% van de verkoopopbrengst. Bij een overname door het management worden over het algemeen beperkte garanties afgegeven aangezien bij hen de meeste risico's bekend zijn, met uitzondering van bijvoorbeeld fiscale en personeel gerelateerde zaken.

Mede gezien bovenstaande argumenten en het huidige economische klimaat kan het management de ideale Koper voor uw onderneming blijken. De voordelen van een verkoop aan het management zijn dat bij een MBO weinig verandert bij de onderneming, een MBO relatief goed te financieren is en

daarnaast dat u geen lagere prijs hoeft te ontvangen voor de onderneming. Laat u dan ook niet afschrikken door bovengenoemde negatieve argumenten bij het onderzoeken van een MBO!!

Meer informatie over de mogelijkheden van een MBO?

Neem dan contact op!

<http://www.rembrandt-fo.nl/projectleiders/john-hoekman>



Binnen Rembrandt Fusies & Overnames is John de afgelopen jaren betrokken geweest bij alle voorkomende typen transacties; koop, verkoop, MBO, MBI, financiering en bedrijfsoverdracht binnen de familie binnen een breed scala van sectoren. John is werkzaam als projectleider bij Rembrandt Fusies & Overnames en heeft inmiddels meegewerkt aan het succesvol afronden van circa 80 transacties.