

Vragen over waardeontwikkeling van ondernemingen

Vier veelgestelde vragen aan Rembrandt Fusies & Overnames

De heersende financiële crisis (“kredietcrisis”) heeft een forse invloed op onze economie, met als gevolg een toenemende onzekerheid onder ondernemers. Toch worden ook nu nog bedrijven gekocht en verkocht. Wij hebben de meest gestelde vragen van kopers en verkopers over waardeontwikkeling en de crisis voor u op een rij gezet.

- Wat is de invloed van de kredietcrisis op de waarde van ondernemingen?
- Ik was van plan mijn bedrijf te gaan verkopen, moet ik dat nu nog wel doen?
- Is het tijd om te kopen?
- Wat kan Rembrandt Fusies & Overnames doen voor bedrijven die door de crisis in de problemen zijn geraakt?

Wat is de invloed van de kredietcrisis op de waarde van ondernemingen?

De waarde van een onderneming wordt voor een belangrijk deel bepaald door datgene wat je er in de toekomst mee denkt te kunnen verdienen. Omdat niemand weet hoe lang de crisis nog aanhoudt en in hoeverre de bodem al is bereikt, is prognoses opstellen op dit moment niet eenvoudig. Door de grotere verschillen in mogelijke toekomstscenario's zal de bandbreedte van de waardering groter zijn. Wat de invloed precies zal zijn, kan pas volledig worden bepaald als de kredietcrisis voorbij is.

De “waarde” van een onderneming is een rekenkundig begrip. De prijs die feitelijk betaald wordt, kan hoger of lager zijn. De afgelopen jaren was sprake van een “verkopers markt”, onder andere, door een grote liquiditeit in de markt. In die markt werden vaak hoge prijzen betaald die met een flinke leverage werden gefinancierd. Beide elementen zijn nu weggefallen.

Met name banken onderzoeken op dit moment opnieuw de risico's van (de verstrekte) overnamefinancieringen en zullen in veel gevallen hun rendementseisen gaan bijstellen. Wij verwachten dat dit met name bij grotere overnamefinancieringen, door een stijging van de rentelasten, tot een structurele prijscorrectie zal leiden. Op dit moment hebben wij het vermoeden dat de prijscorrectie groter zal zijn, naarmate de omvang van de onderneming toeneemt. De overnameprijzen bij kleine transacties zijn de afgelopen jaren verhoudingsgewijs veel minder gestegen en lijken vooralsnog redelijk stabiel op het oude niveau.

Rembrandt Fusies & Overnames voert de komende maanden in samenwerking met de Vrije Universiteit in Amsterdam een tussentijds onderzoek uit naar de invloed van de kredietcrisis op de waardering van ondernemingen.

Ik was van plan mijn bedrijf te gaan verkopen, moet ik dat nu nog wel doen?

Veel ondernemers zullen op dit moment hun beslissing om hun onderneming te verkopen uitstellen. Waardoor het niet ondenkbaar is, dat bij de eerste signalen van het herstellen van de markt het aanbod van ondernemingen die ter overname worden aangeboden in korte tijd fors zal gaan toenemen. Wij raden deze ondernemers aan om vast hun huiswerk te maken en bij twijfel over de verkoopbaarheid van de onderneming door Rembrandt Fusies & Overnames een (anoniem) onderzoek te laten doen naar de interesse bij marktpartijen.

Het spreekt voor zich dat veel kopers op dit moment voorzichtiger zijn bij hun analyses en berekeningen van de waarde van de over te nemen onderneming. Vaker dan voorheen zal de verkoper bereid moeten zijn om een zogenaamde "vendor loan" beschikbaar te stellen. Ook verwachten wij dat vaker een deel van de koopsom afhankelijk zal worden gesteld van de toekomstige resultaten van de onderneming.

Daarnaast is het altijd van belang goed de strategische waarde van de onderneming voor potentiële kopers te analyseren. Als op dit moment het strategische motief voor een koper niet minder is, dan ten opzichte van voor de kredietcrisis, dan zou dit zelfs een gunstig moment kunnen zijn om kopers te benaderen, omdat veel (andere) potentiële verkopers de ontwikkelingen in de markt afwachten. Daarnaast signaleren wij kopers in de markt die op zoek zijn naar ondernemingen die ook in deze tijd een stabiele cash flow genereren.

Een onderschatte mogelijkheid om als ondernemer in te spelen op de gewijzigde marktomstandigheden, zoals structureel lagere brutomarges of toenemende concurrentie door consolidatie in de markt, is het fuseren met een collega/concurrent. Voor bijvoorbeeld de automotieve retail sector verwachten wij dat voor een aantal marktpartijen een fusie de enige mogelijkheid zal zijn om de fundamenteel gewijzigde marktomstandigheden het hoofd te bieden en de noodzakelijke drastische verlaging te kunnen realiseren van een aantal bedrijfskosten.

Is het tijd om te kopen?

Afhankelijk van de situatie kan deze vraag met "ja" worden beantwoord. Belangrijke voorwaarde is dat de koper over voldoende financiële middelen beschikt en de invloed van de kredietcrisis op de eigen onderneming goed in beeld heeft.

Daarnaast is het altijd van belang goed naar het strategische motief van een overname te kijken. Als op dit moment het strategische motief voor een overname niet gewijzigd is ten opzichte van voor de kredietcrisis, dan zou dit zelfs een gunstig moment kunnen zijn om een overname te doen. Het is van belang de relevante betrokkenen bij de onderneming (aandeelhouder(s), huisbankier, overnameadviseur) tijdig te betrekken, zodat ook zij hun visie kunnen geven op de overnameplannen.

Wat kan Rembrandt Fusies & Overnames doen voor bedrijven die door de crisis in de problemen zijn geraakt?

In deze tijden zien wij deels een verschuiving van onze werkzaamheden van het begeleiden van het verkopen van, goed lopende, financieel gezonde ondernemingen naar het begeleiden van ondernemingen die in moeilijkheden verkeren. Uiteraard is tijd hierbij een cruciale factor. Des te eerder wij worden ingeschakeld des te beter wij ons werk kunnen doen en des te méér keuzemogelijkheden de ondernemer heeft om de toekomst van zijn onderneming te bepalen.

Door middel van een Quick Scan maken wij in enkele dagen tot weken een financiële analyse van de stand van zaken, hoeveel tijd er nog is en wat eventuele oplossingsrichtingen zijn om de continuïteit van de onderneming zo goed mogelijk te waarborgen. Tevens kunnen wij samen met de ondernemer een actieplan opstellen. Oplossingsrichtingen kunnen zijn: herfinancieren, afslanken tot het geheel of gedeeltelijk verkopen van de onderneming.

Rembrandt Fusies & Overnames onderscheid daarbij de volgende stappen, die zij de PARAAAT processtappen noemt:

Probleem onderkennen door opdrachtgever en betrokkenen;

Analyse van de situatie;

Rapportage van de situatie aan de betrokkenen;

Actieplan opstellen;

Aanstellen eventuele benodigde ondersteunende deskundigen;

Toepassen van actieplan.