

BENDERBRANDWIJK & PARTNERS GEEFT NIEUWE MASTERCLASS

Overname is een proces, geen daad

Het aantal fusies en overnames bereikte vorig jaar de hoogste piek sinds 2007, meldde de SER in januari. Nu de zware jaren achter ons liggen, hakken ondernemers de knoop door. Aan de andere kant zoeken ambitieuze entrepreneurs naar een nieuwe uitdaging of uitbreiding, zeggen allround overnamespecialisten René Bender en Cees Brandwijk (BenderBrandwijk & Partners). Binnenkort leiden ze de deelnemers van de masterclass Bedrijfsovernames opnieuw door het ruige terrein van M&A, dat bezaaid kan zijn met valkuilen en deal breakers.



De Sociaal Economische Raad (SER) telde 22 procent meer overnames dan in 2015, in totaal verwisselden 523 bedrijven en instellingen in 2016 van eigenaar. Het Rotterdamse BenderBrandwijk & Partners zag in eerste instantie het aantal aankoopvragen stijgen. De verkoopoverdrachten kwamen iets later op gang. "Ondernemers hebben 2016 even afgewacht", legt René Bender uit. "Er ontstaat nu geleidelijk een toename van verkopen in het mkb. De ondernemingswaarde loopt ook op, althans volgens rekenmodel Ebitda, resultaat voor afschrijvingen, rente en belasting. We zien daarnaast dat kopers veel interesse hebben in bijvoorbeeld hightech oplossingen voor de agrarische sector. Nederland is wereldwijd koploper in dergelijke innovaties." BenderBrandwijk & Partners begeleidde onlangs een jonge ambitieuze ondernemer met internationale ervaring bij de aankoop van een agritech-bedrijf. De verkoper had zijn robottechnologie jarenlang verfijnd, maar ging er niet mee de grens over. De koper zag echter de mondiale potentie en kon meteen twee proefopstellingen in Noord-Amerika verkopen. "Een geweldig traject", vertelt Cees Brandwijk. "De verkoper maakte een strategische keuze door het familiebedrijf aan onze opdrachtgever te gunnen. Deze man heeft een visie en weet wat hij aan de ervaren medewerkers in het bedrijf heeft. Hij wil de onderneming dan ook intact laten. We hebben de koper geadviseerd om ook aandelen uit te geven aan sleutelspelers in het bedrijf. Zo wordt de betrokkenheid vergroot."

EERLIJK ADVIES

Ook bedrijven die kantoorautomatisering als corebusiness hebben, kunnen op grote belangstelling rekenen. In het mkb komen FaaS en SaaS -respectievelijk Framework en Software as a Service- nu echt van de grond, zeggen Bender en Brandwijk. "Zeventig procent van het mkb heeft nog een server in huis. Ondernemers zoeken inmiddels naar

tussenoplossingen, zoals interne back-up en opslag in de cloud. De flexibilisering van arbeid zet zich onder invloed van smarttechnieken de komende jaren door. Ook cybersecurity wordt steeds belangrijker." Het zijn tegenwoordig steeds vaker -voormalige- ondernemers die zich melden voor een overname, de zogenoemde OBI (ondernemers buy in), maar ook de MBI, managers die uit een loondienstfunctie komen en een bedrijf willen aanschaffen, wint terrein. De laatstgenoemde groep kan volgens René Bender en Cees Brandwijk een intensiever adviseringstraject vereisen. "Er zijn genoeg oud-managers die de kennis, mentaliteit, ervaring en het netwerk hebben om ondernemer te worden. Sommige MBI's ambiëren echter een directeurspositie met een mooi salaris in plaats van het echte ondernemerschap. Daar zijn we dan ook eerlijk over: denk nog eens goed na of je dit avontuur wel wilt aangaan."

BESPARING VAN TONNEN

Bender en Brandwijk zijn zelf actieve ondernemers met verschillende bedrijven en initiatieven op hun naam. Naast BenderBrandwijk & Partners, specialist in bedrijfsovernames en mkb-advisering, werken ze samen binnen Credion, financial engineering voor het bedrijfsleven. Hun stap met de overname van de Credion vestiging, tevens gevestigd in hetzelfde kantoor, is een logische, vinden de experts. Een overname valt of staat uiteraard met het rondkrijgen van de financiën. De bank is ook allang niet meer de enige place to go voor bedrijfskredieten. "Banken financieren een deel, daarnaast komen alternatieve bronnen in beeld, zoals mezzaninefondsen, private-equity-partijen, crowdfunding en informal investors. Gestapelde financiering wordt ook voor bedrijfsovernames ingezet." Credion onderzoekt de verschillende mogelijkheden in de markt voor een ondernemer, vraagt concurrerende offertes aan, adviseert en onderbouwt de financieringsaanvraag zorgvuldig. De gedegen werkwijze kan ondernemers een

PERSONALIA

Naam: Mr. René Bender RAB
Functie: Ondernemer, overnamespecialist, mkb-adviseur
Bucketlist: Mondiale samenwerking i.p.v. de huidige protectionistische trend; verantwoorde groei van het adviesbedrijf BenderBrandwijk en Credion

Naam: drs. Cees Brandwijk RAB
Functie: Ondernemer, overnamespecialist, mkb-adviseur
Bucketlist: Meer politieke aandacht voor het mkb; eigen bedrijf continueren als leerschool voor hoogopgeleide talenten

forse besparing opleveren. "Alleen al door offertes van financiële instellingen te vergelijken konden we voor een bedrijf drie ton, verspreid over vijf jaar, uitsparen. Ondernemers kunnen voor elke financieringsvraag bij ons terecht. We bieden als BenderBrandwijk & Partners, in combinatie met alle andere initiatieven, een compleet platform voor financiële, fiscale, juridische en DGA-vraagstukken."

EMOTIE BREEKT DEAL

Binnenkort geven René Bender en Cees Brandwijk, die gecertificeerd zijn bij de Beroepsorganisatie voor Specialisten in Bedrijfsoverdracht (BoBB), een nieuwe masterclass Bedrijfsovernames in de regio Haaglanden. Ongetwijfeld passeren alle facetten, van aan- en verkoopvoorbereiding en waardering tot financiering en juridische behandeling, de revue, maar Bender en Brandwijk willen op voorhand niet al te veel weggeven. Overname is in elk geval een proces, geen daad, luidt de algemene boodschap. Een tipje van de sluier aangaande beren op de weg dan? "Emotie", zegt René Bender gedeceerd. "Dat is één van de grootste deal breakers. Koper en verkoper hebben elk een andere voorstelling van zaken en komen niet tot overeenstemming. Cijfers zeggen ook niet alles, er speelt veel meer mee." Cees Brandwijk: "Te laat beginnen met de verkoop is een veelgemaakte fout. De verkopende partij belandt daardoor in een geforceerde situatie. Als er een koper wordt gevonden, duurt het gemiddeld nog zes, zeven maanden tot de afronding." <<

BENDERBRANDWIJK & PARTNERS B.V.

Westplein 12 - 14, 3016 BM Rotterdam
 Telefoon 010 - 313 05 70
 E-mail info@benderbrandwijk.nl
www.benderbrandwijk.nl
www.credion.nl/rotterdamrijnmond

