

Orangestone Corporate Finance BV informeert u middels deze nieuwsbrief, die vier keer per jaar verschijnt, over zaken die u zullen aanspreken, interesseren of raakvlakken hebben met uw business en vakgebied.

NIEUWSBRIEF

Jaargang: 2

Uitgave: 2

Verschenen: Maart 2009



Maart 2009

In deze uitgave:

- Branche-studie p.1
- Onderneming verkoop-
klaar maken p.2
- Onderhandelingstraject p.3
- Management Buy In p.4
- Kort Nieuws p.5
- Vraag & Aanbod p.6

Een uitgave van:

Orangestone
Corporate Finance BV

Postbus 7191
5605 JD Eindhoven

Beemdstraat 5
5653 MA Eindhoven

Tel.: +31 (0)40-2380211
Fax: +31 (0)40-2128412

www.orangestone.nl
info@orangestone.nl

Branche-studie inclusief waarde-indicatie

Bent u ook wel eens nieuwsgierig naar hoe u presteert ten opzichte van de branche en wat er zoal wordt betaald in de markt voor vergelijkbare ondernemingen als het uwe?

Orangestone Corporate Finance kan voor diverse branches een uitgebreid brancherapport leveren, waarin niet alleen wordt ingegaan op de gebruikelijke trends en ontwikkelingen. In een dergelijk rapport worden bijvoorbeeld tevens ontwikkelingen in de markt van de belangrijkste afnemers weergegeven. Dit kan met name in deze economische situatie van groot belang zijn om in de gaten te houden, en bijdragen om de continuïteit van uw onderneming goed te bewaken.

Daarnaast worden (financiële) gegevens van belangrijke concurrenten vergeleken, zodat u een duidelijk beeld krijgt van financiële ratio's van concurrenten ten opzichte van uw eigen financiële performance.

Tenslotte worden de meest recent gedane overnames in de markt bestudeerd. Er wordt hier onder andere gekeken naar de reden van overname en de overnamesom die destijds is betaald (voor zover publiekelijk bekendgemaakt). Aansluitend wordt dan een waarde-indicatie voor uw onderneming afgegeven op basis van hetgeen in het verleden is betaald in vergelijkbare transacties.

Indien u zich reeds aan het voorbereiden bent op een mogelijke verkoop van de onderneming, dan kunnen wij tevens in het rapport meenemen wie de mogelijke kopers van uw organisatie zouden kunnen zijn.

Bent u nieuwsgierig geworden, neemt u dan contact op met een van onze medewerkers!

Onderneming verkoopklaar maken

U heeft besloten om de onderneming over te dragen, maar is het wel de juiste timing voor een overname? Met andere woorden, is de onderneming verkoopklaar gemaakt om het meest optimale resultaat te kunnen bereiken?

Omdat sommige voorbereidingen een aanzienlijke tijd kunnen vergen, is het raadzaam om al vroegtijdig te beginnen met het optimaliseren van de juridische, fiscale en commerciële structuur van de onderneming. Bij kleine en middelgrote (familie-)bedrijven vraagt het verkoopgereed maken van een onderneming vaak meer tijd dan bij (onderdelen van) grotere private dan wel publieke ondernemingen.

Momenten bij uitstek om rekening te houden met de mogelijkheid dat een onderdeel vroeg of laat verkocht zou kunnen gaan worden, zijn het (her)inrichten van de organisatie of de implementatie van een nieuw IT-systeem.

Op dat moment zullen bijvoorbeeld al snel de volgende vragen naar voren komen:

- a). is de logische kopersgroep geïnteresseerd in de gehele entiteit die moet worden verkocht, of zal opsplitsen tot een betere verkoopbaarheid (en hogere opbrengst) leiden?
- b). is het financieel verleden goed inzichtelijk zodat een houdbaar winstniveau vastgesteld kan worden?

Het onroerend goed waarvan een bedrijf gebruik maakt zal vaak intern (vanuit privé, of via een onroerend goed vennootschap verbonden aan de moedermaatschappij) of extern worden gehuurd. Mocht dit niet zo zijn, dan is het verstandig om na te gaan of waarde gecreëerd kan worden door het onroerend goed te verkopen en vervolgens de voor de uitvoering en ontwikkeling van het bedrijf strikt noodzakelijke activa terug te huren.

Diverse vastgoedrelaties van ons kantoor zijn geïnteresseerd in dergelijke sale & lease back constructies.

Stille reserves en overtollige activa kunnen op deze wijze (op termijn) voor een extra opbrengst zorgen, terwijl het winstgenererend vermogen van het te verkopen bedrijf niet of nauwelijks wordt aangetast. Bovendien wordt de solvabiliteit substantieel verbeterd.

Ongeacht of het onroerend goed in eigendom wordt gehouden, is het aan te bevelen om grond en gebouwen er verzorgd uit te laten zien. Deze kosten worden later vaak dubbel en dwars terugverdiend, doordat de positievere indruk die een potentiële koper aan de onderneming overhoudt zich vaak onbewust vertaalt in een hoger bod.

Verder kunnen overtollige liquiditeiten worden uitgekeerd als dividend, zodat een optimale balansstructuur ontstaat.

Een onderneming is doorgaans moeilijk te verkopen wanneer het de potentiële koper niet duidelijk wordt of na de transactie op het topmanagement en de belangrijkste functionarissen kan worden gerekend. Het is daarom van belang dat de verkoper zich van de medewerking van deze personen verzekert.

Al met al zijn een groot aantal aspecten van belang bij een voorgenomen verkoop in de toekomst. De huidige recessie leent zich bij uitstek om voorbereidingen te gaan treffen ...!!



Onderhandelingstraject

Op het moment dat we zo ver zijn in het verkoopproces om (anoniem) naar buiten te treden met de aangeboden onderneming, komt het onderhandelingstraject om de hoek kijken.

In een verkoopproces worden diverse potentiële kopers in kaart gebracht en benaderd. Nadat er diverse besprekingen zijn geweest met mogelijke kopers, wordt er vaak een preferred buyer aangewezen, waarmee verder in onderhandeling wordt gegaan.

Op basis van deze contacten zal Orangestone de onderhandelingen over de prijs, overnamecondities en toekomstplannen voor de onderneming nader structureren en begeleiden.

De ondertekening van de intentieovereenkomst ('Letter of Intent' of LOI) is een belangrijke mijlpaal in het verkoopproces. In de praktijk komt de LOI in de meest uiteenlopende vormen voor: van een vrijblijvend A4-tje waarin partijen aangeven wat zij nastreven tot een overeenkomst die bindend is, maar nog moet worden uitgewerkt tot de definitieve overeenkomst van koop en verkoop. Deze laatste vorm is in feite een bindende overeenkomst met slechts enkele ontbindende voorwaarden. Vaak wordt aan de LOI een bepaalde periode van exclusiviteit verbonden voor de kopende partij.

Nadat een principeakkoord is bereikt en de LOI is getekend, wordt de kopende partij in staat gesteld een boekenonderzoek (Due Diligence) uit te voeren om de juistheid en volledigheid van de verstrekte informatie te verifiëren. Dit onderzoek zal gericht zijn op financiële, fiscale en juridische aspecten van de onderneming.

Orangestone zal in samenspraak met uw accountant alle nodige voorzieningen treffen, zodat u uw bedrijf hierop optimaal kunt voorbereiden. Houd echter rekening met een vervelende en drukke periode, waarbij de medewerking van verschillende personen uit uw bedrijf onontbeerlijk is.

Bijna altijd geeft het boekenonderzoek aanleiding om op een aantal punten nadere onderhandelingen te voeren. Het betreft hier vaak het verlenen van bepaalde garanties door de verkoper en een nadere uitwerking van de prijsmatige elementen van de transactie. In deze fase wordt door Orangestone altijd nauw samengewerkt met door juridische adviseurs (door u of door ons te kiezen).

Na een succesvolle afronding van de onderhandelingen volgt uiteindelijk de ondertekening van het overnamecontract, en het transport van de aandelen bij de notaris. Vanaf de voorbereidingsfase zijn dan gemiddeld zes tot twaalf maanden verstreken.

Wij kunnen u zowel aan de verkopkant als aan de koopkant terzijde staan met de onderhandelingen en het Due Diligence onderzoek.

Gedurende een bepaalde deal zitten wij uiteraard altijd maar aan één kant van de tafel! Wij zijn dan ook per definitie partijdig, hetgeen ons wezenlijk onderscheidt van bijv. een notaris of accountant.



Management Buy In

In tegenstelling tot de Management Buy Out (MBO), waarbij het zittende management van de onderneming zich inkoopt, is bij een MBI een manager/ondernemer van buiten de onderneming de overnemende partij.

Een manager/ondernemer voldoet aan het begrip MBI wanneer hij/zij beschikt over een bewezen trackrecord, opgedaan in een bepaalde branche in loondienst, dan wel als zelfstandig ondernemer.

Een verkoop aan een MBI-kandidaat komt relatief vaker voor in het geval van een familiebedrijf. De huidige eigenaar wil in dat geval meestal niet dat het bedrijf wordt overgenomen door een grotere strategische partij in de markt en wordt geïntegreerd in een groter geheel.

De verkoper wil de informele sfeer van zijn bedrijf graag behouden uit oogpunt van behoud van zijn gewaardeerde personeelsleden. Verder wil hij graag de naam van de onderneming laten voortleven. Bovendien is het voor de huidige ondernemer een goede oplossing om geleidelijk aan zijn betrokkenheid bij de onderneming af te bouwen.

Vaak komt het voor dat een MBI-kandidaat stapsgewijs een onderneming overneemt. Zo blijft de huidige ondernemer nog enige tijd (gedeeltelijk) eigenaar van de onderneming en draagt de dagelijkse leiding geleidelijk over.

Daarnaast is het voor een MBI-kandidaat een goede oplossing om geleidelijk aan in te groeien in de onderneming, waardoor een goede overdracht van de werkzaamheden redelijk kan worden gewaarborgd. Bovendien is de financiering, zeker in deze moeilijke economische tijden, beter rond te krijgen wanneer de overname en dus ook de financiering in stappen gebeurt. Het komt ook steeds vaker voor dat de overnameprijs deels wordt gebaseerd op de te behalen resultaten in de toekomst (de zgn "Earn Out").

Orangestone begeleidt zowel MBI-kandidaten in het vinden van een geschikt bedrijf en het overnameproces daarna, als de verkopende partij die zijn onderneming aan een MBI-kandidaat wenst over te dragen.



Kort Nieuws

WIE GELD HEEFT, MOET ZIJN SLAG SLAAN

Bedrijven die lef en geld hebben, moeten nu op overnamepad gaan. Uit een analyse van Deloitte blijkt dat overnames die in economisch moeilijke tijden zijn gedaan twee keer zoveel rendement opleveren, vergeleken met overnames gedaan ten tijde van economische voorspoed.

Deloitte nam in het onderzoek honderd grote Britse overnames in de periode 1996-2006 onder de loep.

Het bleek dat bedrijven die in tijden van recessie waren overgenomen in twee jaar tijd twaalf procent meer rendement opleveren dan gemiddeld (d.w.z. boven het risicovrije rendement op de kapitaalmarkt). Dat is twee keer zoveel als bedrijven die in welvarende tijden worden overgenomen. Die leveren 'slechts' 6 procent overrendement op.

F&O februari 2009

KREDIETCRISIS FISCAAL GUNSTIG BIJ OPVOLGING

Het kan interessant zijn om op dit moment na te denken over (ruisende) overdracht binnen de familiekring. Net als beursgenoteerde bedrijven worden aandelen van familiebedrijven nu veelal lager gewaardeerd. Bij overdracht binnen de familiesfeer kan hierdoor een aantrekkelijk belastingvoordeel worden bereikt.

Tegenvallende bedrijfsresultaten en het gebruik van lagere multiples voor de waardering resulteren in een daling van de ondernemingswaarde waardoor overdracht tegen een aanzienlijk lagere fiscale waarde kan plaatsvinden. De waardestijging van de onderneming in de toekomst komt daardoor (deels) toe aan de kinderen.

Berk 6-2-2009

OVERHEIDSGARANTIE ONVOLDOENDE BEKEND

De zeer terughoudende rol van de banken op het gebied van kredietverlening, leidt tevens tot een zeer beperkt gebruik van de door de overheid opgetuigde financieringsfaciliteiten. Ondernemers kennen de faciliteiten onvoldoende, en vragen er dus ook niet om, terwijl de banken het nauwelijks onder de aandacht brengen.

Dat is erg jammer, want juist de "staatsgarantie" is vaak nét dat extra steuntje wat nodig is om de financiering rond te krijgen. Zeker in deze moeilijke tijden is dat doodzonde.

Wij hebben in een eerdere Nieuwsbrief al bericht over de Borgstellingregeling en de Groeifaciliteit.

Een derde door de overheid gehanteerde regeling is de zgn "Garantie Ondernemingsfinanciering" of de GO. Deze GO geeft een garantie van 50% op de door de bank verstrekte financiering, en maakt het zekerheidsplaatje voor de bank dus een stuk aantrekkelijker, eenvoudiger en dus eerder te flatteren.

Aan verstrekking van de GO zijn enkele voorwaarden verbonden, maar die zijn naar onze mening niet belemmerend om er gebruik van te maken. Eigenlijk is het laakbaar dat de banken zélf zo weinig aandacht geven aan de GO, en het nauwelijks inzetten voor de financiering van uw onderneming.

Maak er gebruik van, en schakel ons in om uw aanvraag te begeleiden !!!

KORTE CURSUS OVER WAARDERING

Orangestone Corporate Finance heeft een korte cursus over waardering ontwikkeld. Naast de doelgroep in de accountancy, is deze praktische training ook zeer geschikt om binnen een onderneming te geven. In een sessie van 2 uur gaan wij op een vlotte en ongedwongen manier in op de beginselen rondom het moeilijke vak van 'waarderen van een onderneming'. Bel ons voor een afspraak bij interesse.

Vraag & Aanbod

Onderstaand treft u een selectie aan van de meest recente bedrijfsprofielen, waarbij wij betrokken zijn als adviseur. Vanwege de vertrouwelijkheid vermelden wij uitsluitend vraagprofielen. Mocht u interesse hebben in één van deze profielen of geïnteresseerd zijn in ons aanbod, dan kunt u contact opnemen met drs. Marleen Vermeer via marleen.vermeer@orangestone.nl of tel. 040-2380211.

TE KOOP GEVRAAGD:

Een schoonmaakbedrijf, bij voorkeur met een focus op specialistische reiniging. Geen voorkeur voor een betreffende regio. Het bedrijf dient een omzet van ongeveer 2 tot 10 mln euro te hebben.



DIVERSEN:

Voor diverse Management Buy In kandidaten (MBI'ers) zoeken wij bedrijven in de metaalsector, de groothandel, productie van hoogwaardige gespecialiseerde apparatuur, nichebedrijf in de grafische industrie.

PARTICIPATIE START-UP COMPANY

Gezocht wordt een participant voor een nieuw op te starten onderneming op het gebied van Kinderveiligheid (zgn 'Child Restraint Systems'), gericht op het hogere segment. Deze markt is vrijwel recessieproof!
De ondernemer heeft vele jaren ervaring in deze branche en is ervan overtuigd dat er ruimte is voor een nieuwe partij in de markt.