

## NIEUWSBRIEF

Jaargang: 1

Uitgave: 1

Verschenen: September 2008



September 2008

### In deze uitgave:

- Even voorstellen p.1
- Verkoop onderneming p.2
- Bedrijfswaardering p.3
- Herfinanciering 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](http://www.orangestone.nl)  
[info@orangestone.nl](mailto:info@orangestone.nl)

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

Orangestone is een gespecialiseerd bureau in Eindhoven op het gebied van Corporate Finance. Dit betreft voornamelijk de begeleiding van de koop of verkoop van ondernemingen, alsmede het opstellen van waarderingsrapporten en vraagstukken op het gebied van (her)financiering van uw onderneming.



Ronald A. Bobbe, directeur

“Als ondernemer weet u dat strategische doelen via meerdere wegen kunnen worden bereikt. Autonome groei op eigen kracht hoort daarbij, maar ook de mogelijke overname van een andere partij kan interessant zijn. Of wellicht staat u zelf voor de keuze om uw onderneming te verkopen. Aan opvolgers in familieverband, aan het management, of aan een derde partij. Hoe dan ook, koop en verkoop van ondernemingen is een dynamische activiteit, die vraagt om een zeer gedegen voorbereiding en professionele ondersteuning”.

## Verkoop van ondernemingen

U denkt na over de verdere toekomst van uw onderneming. U heeft een bloeiend bedrijf en bent actief op een interessante en goed renderende markt. U ziet voldoende mogelijkheden in de toekomst om verder te groeien. Uw strategie is goed en uw onderneming wordt geleid door een goed en pro-actief management.

Maar u overweegt ook om uw eigen positie als DGA te gaan veranderen. U wordt tenslotte ook een dagje ouder, of de motivatie om dag in, dag uit meer dan 100% te geven voor de zaak brokkelt af. Allemaal menselijke overwegingen. Misschien heeft u voor uzelf al de keuze gemaakt om de onderneming te verkopen. Maar aan wie? Wat is de beste optie? Wellicht willen de kinderen niet, of acht u ze (nog) niet geschikt. Aan uw managementteam, of toch aan een strategische derde partij?

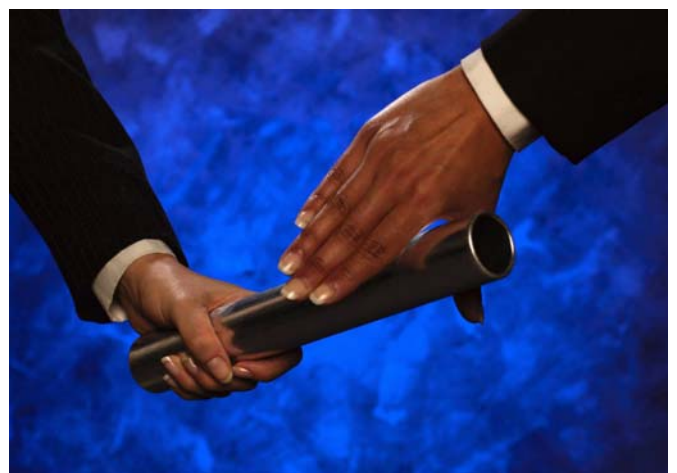
Het kan ook voorkomen dat u meerdere activiteiten heeft, en dat u heeft besloten om een bepaalde business af te stoten. Het gaat niet zo goed meer, of u ziet andere strategische opties die interessanter lijken om in te investeren. Of u wilt verkopen omdat u denkt dat dit hét juiste moment is. U zit op de top van de markt en een betere mogelijkheid om te "cashen" is er niet...

Allemaal strategische opties, die een gedegen voorbereiding en analyse vergen.

### En hoe dan verder?

De verkoop van uw onderneming is waarschijnlijk één van de moeilijkste beslissingen van uw leven. Het traject verloopt via een vast stramien, dat middels logische stappen wordt doorlopen. De verschillende fasen kunnen echter behoorlijk verschillen qua intensiteit en doorlooptijd, en zijn eigenlijk bij elke onderneming verschillend. De samenwerking tussen aandeelhouder(s), management en een ervaren specialist waarborgt een zorgvuldig proces, en is de beste garantie voor een succesvolle afronding. En dat is uiteindelijk waar het om gaat...!

De totale doorlooptijd en de met het verkoopproces gemoeide kosten moeten niet worden onderschat. Een proces van 4 tot 6 maanden is zeker niet ongebruikelijk. De totale kosten (exclusief de Succes Fee) belopen al snel tenminste € 50.000. De Succes Fee is afhankelijk van de uiteindelijke opbrengst, en wordt alléén in rekening gebracht bij (de naam zegt het al...) een succesvolle afronding van de verkoop van uw onderneming. Het percentage voor de Succes Fee wordt van tevoren overeengekomen, en ligt gebruikelijk tussen de 2 en 5% van de transactiewaarde.



## Bedrijfswaardering

Het doel van bedrijfswaardering is om een schatting te maken van de prijs waarvoor een bedrijf zou worden overgedragen tussen partijen als beide partijen niet belemmerd worden om een transactie te ondergaan en beiden redelijke kennis hebben genomen van de relevante feiten en omstandigheden.

Er zijn verschillende methoden waarmee de waarde van een onderneming kan worden berekend, echter met geen enkele methode kan de exacte waarde van een bedrijf worden vastgesteld. Er bestaat immers geen objectieve waarde van de onderneming; waarde is subjectief. De waarde is namelijk het resultaat van de interpretatie van de huidige financiële situatie van de onderneming, de toekomstplannen van de zittende directie, de marktontwikkelingen en de interne organisatie van de onderneming. Waarde is afhankelijk van de aannames die men maakt en van de uitgangspunten die men meeneemt in de berekening.



Vaak worden meerdere methoden gebruikt om een waarde-indicatie af te geven, waarbij een minimum en een maximum waarde wordt gehanteerd. De uiteindelijke koopsom hoeft niet gelijk te zijn aan de berekende waarde. Uiteindelijk komt de prijs op de markt tot stand na onderhandelingen. De berekende waarde wordt hierbij uiteraard wel vaak als uitgangspunt voor de onderhandelingen genomen.

### Ook nieuwsgierig?

Bent u ook wel eens nieuwsgierig naar de waarde van uw onderneming? Of bent u wel eens benaderd of u geïnteresseerd was in een verkoop, en was dat toen niet aan de orde? Dan is het wellicht interessant voor u om een Quick-Scan door ons te laten uitvoeren.

Ons kantoor heeft een Quick-Scan ontworpen waarmee wij u een betrouwbare waarde-indicatie van uw onderneming kunnen aangeven. Uiteraard kan een dergelijke Quick-Scan niet zo diepgaand zijn als een volledige waardering, waaraan vaak hoge kosten verbonden zijn.

Wij komen één dag bij u langs, en verzamelen diverse informatie via een vooraf opgestuurde checklist. We houden hierbij niet alleen rekening met de financiële cijfers van uw onderneming, maar bijvoorbeeld ook met uw organisatie, bedrijfsstructuur, management team, en ontwikkelingen in de branche waarin u actief bent. Het uitvoeren van zo'n Quick-Scan kan zonder een uitgebreid rapport samen te stellen. Vervolgens ontvangt u binnen een week een waarde-indicatie rapportage van ons kantoor.

Voor een vast bedrag van slechts € 750,- kunt u gebruik maken van deze faciliteit.

## Herfinanciering van Ondernemingen in zwaar weer ("half 12 situaties")

U maakt zich zorgen over de verdere toekomst van uw onderneming. Uw bedrijf maakt zware tijden door en u heeft het gevoel het contact met de markt te verliezen. De relatie met uw bank staat onder druk en de bank 'doet steeds moeilijker'.

Herkent u dit gevoel: "Het gaat niet goed, maar wat doe ik er aan??"

Wij noemen dit de "half 12 situatie". Een onderneming in zwaar weer. Het schip gaat zeker nog niet ten onder (dat is een "5 voor 12", ofwel een bijna-surveillance), maar zonder ingrijpen gaat het hard die kant op.

Er moet een koerswijziging plaatsvinden, maar u hebt het gevoel het niet meer alleen aan te kunnen. Het zou goed zijn wanneer er eens iemand met een frisse blik zou meekijken. Vreemde ogen dwingen immers. Of de bank eist van u een deskundig en onafhankelijk advies door een specialist. Zonder dat advies wil de bank überhaupt niet verder praten.



### En hoe dan verder?

Bij Orangestone Corporate Finance B.V. hebben onze adviseurs veel ervaring met banken. Wij kennen de werkwijze van een bank, en de manier waarop bankiers denken en rekenen.

Wij zijn bekend met verschillende banken, zowel de grootbanken als de kleine(re) gespecialiseerde bankiershuizen.

Wij kunnen goed inschatten welke bank het beste bij u en uw onderneming past.

Wij helpen u om samen met ons een nieuwe focus te vinden en de strategie te actualiseren. In bijna alle gevallen moet er een nieuw businessplan worden geschreven, met daarin een duidelijke financiële paragraaf. Geschreven op een zodanige wijze dat een bankier vindt wat hij wil weten, en overtuigd wordt van de toekomst van de onderneming. Het vertrouwen moet worden teruggewonnen.

Mogelijk moet er een andere bank ingeschakeld worden. In sommige situaties is het goed om van bank te wisselen. Mogelijk moet er zelfs risicodragend vermogen worden toegevoegd.

Allemaal scenario's en zaken, die geen dagelijkse kost zijn voor ondernemers. Maar goed ook, want zo'n half 12 situatie gaat je niet in de koude kleren zitten...!

Is uw interesse gewekt? Wil u eens verder praten of brainstormen met iemand met wie u uw visie kunt spiegelen? Neem dan voor een vrijblijvende kennismaking contact op met ons.

## Kort Nieuws

### RECORD AANTAL INSCHRIJVINGEN

De gezamenlijke Kamers van Koophandel melden over 2007 een record aantal van 102.000 nieuw ingeschreven ondernemingen. Dat is een stijging van 13% ten opzichte van het vorige recordjaar 2006. Opvallend is verder de sterke toename van allochtone starters. In 2007 groeide de dienstensector het sterkste, terwijl in 2006 de bouwsector nog koploper was. (bron: FD)

### OVERNAMEFINANCIERINGEN

Voor overnamefinancieringen zijn enkele regelingen van de overheid beschikbaar, die vaak minder goed bekend zijn. Onze ervaring is dat ondernemers daardoor kansen laten lopen, terwijl financiering toch tot de mogelijkheden had kunnen behoren. Naast het reeds vele jaren bestaande Borgstellingskrediet (bekend als "staatsgarantie" of BSK, maar formeel de garantieregeling BBMKB geheten), bestaat sinds november 2006 ook de "Regeling Groeifaciliteit". Deze Groeifaciliteit biedt (kort gezegd) ondernemers risicodragend vermogen in de vorm van een achtergestelde lening, waarbij de staat voor 50% garant staat richting de financierende bank. Vaak is deze 'brug' precies de ontbrekende schakel om een overnamefinanciering rond te krijgen. Overigens doen niet alle banken mee aan de regeling met de staat. Neem voor meer informatie contact met ons op.

### DUE DILIGENCE

Due diligence is ook een plicht! Bij een overname van Target B door Koper A wordt vaak een overnameonderzoek verricht, het zogenaamde "due diligence" of DD. Er is gecompliceerde jurisprudentie omtrent de rechten en plichten van Koper en Verkoper bij zo'n DD. Het beroemde Hoog Catarijne arrest bepaalt o.a. dat een Koper de plicht heeft tot het uitvoeren van een eigen onderzoek, en achteraf bij problemen niet de Verkoper aansprakelijk kan stellen als hij in de gelegenheid was geweest om het probleem zelf te identificeren. Het luistert heel nauw, laat u daarom bijstaan door specialisten en ervaren juridische adviseurs.

### KREDIETCRISIS NAUWELIJKS INVLOED

De overnamemarkt in Nederland blijft voor het MKB en de zgn "middle market" onverminderd goed. De turbulentie op de financiële markten, veroorzaakt door de internationale kredietcrisis, raakt de overnames van een bedrag van ruwweg EUR 500 miljoen en groter. Miljardendeals zijn nagenoeg volledig stilgevallen. Dit komt vooral doordat private equity de grote deals niet meer gefinancierd krijgt, daardoor de leverage omlaag moet, met tot gevolg dat het rendement op de investeringen achteruit gaat. Een tweede oorzaak is dat de banken dergelijke deals niet meer kunnen doorplaatsen ('clubdeals' in vakjargon), en niet bereid zijn om dergelijke posten alleen te financieren.

### BRANCHESTUDIES

Orangestone Corporate Finance heeft voor diverse klanten branchestudies gemaakt. Daarin hanteren wij een vast patroon: eerst kijken we naar de markt als geheel, en beschrijven omvang, trends, kansen en bedreigingen; vervolgens kijken we naar grote partijen in die markt en gedane overnametransacties met publieke financiële informatie; en vervolgens gaan we in op de kleinere spelers met indien beschikbaar wat kerngegevens; we sluiten af met een gemiddelde waardering voor de betreffende branche. Heeft u interesse in zo'n branchestudie, neem dan contact met ons op.

### BUITENLANDSE TRANSACTIES

Een concurrent overnemen in Spanje? Bent u benaderd door een grote partij uit de VS? Overnames in of door het buitenland kunnen een strategisch interessante optie zijn in de verdere ontwikkeling van uw bedrijf. Het is goed om te weten dat Bluestone Accountants & Belastingadviseurs sinds 2007 lid is van AGN International, een netwerk van gelijkgestemde professionals met leden/members in meer dan 90 landen. Via deze collega-kantoren kunnen wij u in nagenoeg alle van belang zijnde landen van dienst zijn. Een hele zorg minder....!

## 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](mailto:marleen.vermeer@orangestone.nl) of tel. 040-2380211.

### TE KOOP GEVRAAGD:

Een installatiebedrijf, gevestigd in de provincie Noord-Brabant met een focus op business to business activiteiten. Het bedrijf dient circa 20 tot 50 medewerkers in dienst 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.

### TE KOOP GEVRAAGD:

Een middelgroot bedrijf actief op het gebied van software-ontwikkeling en verkoop, bij voorkeur gericht op DMS-systemen. Het bedrijf dient circa 10 tot 20 medewerkers in dienst te hebben.