

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: 3

Verschenen: Juni 2009



Juni 2009

### In deze uitgave:

- Taskforce Versla de Crisis! helpt MKB p.1
- Onafhankelijke waardering p.2
- Laat u goed adviseren! p.3
- MKB cursus Bedrijfsovernames 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)

### Taskforce *Versla de Crisis!* helpt MKB

Orangestone Corporate Finance heeft een nieuw initiatief ontwikkeld. Het betreft een Corporate Recovery product, genaamd Taskforce "Versla de crisis!", gestart samen met twee bevriende adviesorganisaties.

Uit de naamstelling spreekt hopelijk al de positieve insteek, die wij willen laten doorklinken. Er is immers al genoeg somberheid in de dagelijkse kranten te lezen!

Een sterke "plus" van dit product is, dat naast de financiële expertise (afkomstig van Orangestone), óók direct beschikbaar is de expertise op het gebied van strategie/commercie, en de interne bedrijfsprocessen incl. ICT vanuit de andere adviesorganisaties. Een 'full service concept' derhalve.

Wij hebben een tweetraps-raket gebouwd. Stap 1 is een Quick Scan, waarin we in twee dagen tijd de vinger op de zere plekken leggen, en een advies geven over de oplossingsrichting. Vervolgens is het aan de ondernemer om te beslissen over het nemen van de vervolgstap, en ons toe te vertrouwen om een turn-around te bewerkstelligen.

Voor meer informatie of een vrijblijvende kennismaking met Taskforce *Versla de Crisis!* kunt u contact opnemen met een van onze medewerkers via tel 040-2380211. Voor meer informatie kunt ook altijd even op onze website kijken: [www.versla-de-crisis.nl](http://www.versla-de-crisis.nl).



## Onafhankelijke waardering

*Is er sprake van belangenverstrengeling tussen partijen bij het bepalen van de ondernemingswaarde? Geeft de gehanteerde transactieprijs wel een juiste weerspiegeling van de waarde van de onderneming?*

Er is een groeiende vraag naar meer transparantie en onafhankelijkheid bij het waarderen van ondernemingen. Bij beursgenoteerde bedrijven wordt dit vaak een 'fairness opinion' genoemd. Hier wordt een onafhankelijke derde aangewezen, vaak een investment bank die een oordeel velt over de redelijkheid en evenwichtigheid van de transactie met het oog op de belangen van de aandeelhouders.

Echter ook in het MKB is onafhankelijke en transparante waardering van aandelen in het geval van tegengestelde belangen zeer gewenst.

Waardering van een onderneming kan bijvoorbeeld aan de orde zijn bij de uitkoop van een minderheidsaandeelhouder, bij het opzetten van een optieregeling voor personeel, bij een gerechtelijke procedure of bij een echtscheiding.

In alle gevallen is sprake van tegengestelde belangen, een onafhankelijke waarderingdeskundige biedt hier uitkomst om de waardering transparant te laten uitvoeren.

### En hoe dan verder?

Er bestaan diverse waarderingmethoden waarmee een waardebeoordeling van een onderneming kan worden afgegeven. Orangestone kan onderbouwd en transparant aangeven welke methode in welke situatie toegepast dient te worden.

De meest gebruikte methode betreft de Discounted CashFlow methode (DCF). Deze methode baseert de waarde op basis van toekomstige kasstromen die contant worden gemaakt naar het heden.

Uiteraard wordt elke waardering met een uitgebreid toelichtend rapport vergezeld, immers de gemaakte aannames en genomen uitgangspunten die hierin worden besproken zijn van wezenlijk belang bij een waardering.

Het maken van een waardering is vakwerk, waarvoor gespecialiseerde kennis nodig is. Er moet de nodige informatie worden verzameld, die in een gestructureerd model wordt verwerkt.

Een ondernemer kan dit niet zelf en een adviseur zit in de meeste gevallen altijd aan één kant van de tafel. Laat de waardering daarom uitvoeren door een onafhankelijke derde.

Is uw interesse gewekt? Wilt u eens verder praten met een van onze onafhankelijke waarderingdeskundigen? Neem dan voor een vrijblijvende kennismaking contact op met ons.



## Laat u goed adviseren!

*U besluit om uw onderneming te verkopen. Of wellicht wilt u een bedrijf overnemen. Maar wie is de aangewezen persoon om u te begeleiden in dit traject? Laat u goed adviseren door een deskundige die vaker met dit bijltje heeft gehakt!*

Uit recent onderzoek door de Kamer van Koophandel blijkt dat de advisering bij bedrijfsoverdracht van kleine ondernemingen vaak niet naar wens verloopt.

Deze ondernemers nemen meestal een adviseur in handen, vaak hun accountant, die slechts betrokken is bij de voorbereidingsfase van de bedrijfsoverdracht. Het proces behelst echter veel meer aandacht en specialistische kennis is noodzakelijk om een dergelijk traject naar behoren te laten verlopen.

Volgens de KvK blijkt dat de accountant als adviseur eigenlijk niet voldoet. Deze heeft te weinig ervaring en krijgt te maken met belangenconflicten in de contractfase. Daarom kunnen ze niet als matchmaker, onderhandelaar en/of adviseur optreden.

Het bedrijfsovernameproces is in verschillende fasen in te delen. De verkenningsfase en voorbereidingsfase is over het algemeen prima door de accountant van de ondernemer te begeleiden.

Echter wanneer de ondernemer zover is om actief de markt op te gaan, er onderhandeld moet worden, de financiering geregeld moet worden en de contracten opgesteld dienen te worden, dan is een gespecialiseerde intermediair op het gebied van bedrijfsovername essentieel om een en ander tot een goed einde te brengen.

Ondernemingen lopen vaak bij het onderhandelen tegen problemen aan. Dan blijkt de boekhouding niet op orde of is de geboden verkoopprijs veel lager dan gedacht. De emoties spelen op zo'n moment een belangrijke rol. De ondernemer heeft dan een klankbord nodig voor een realistische kijk op de situatie.

Een intermediair zorgt voor een gestructureerde werkwijze in het gehele overnameproces en beschikt over de juiste contacten, ook bij financiële instellingen.



**KAMER VAN KOOPHANDEL**

## MKB Cursus Bedrijfsovernames

*Verwacht u binnenkort betrokken te zijn bij een bedrijfsovername? Wellicht bent u aan het overwegen een bedrijf over te nemen of zit u met een opvolgingsvraagstuk. Uiteraard laat u zich goed adviseren in dit traject, maar om wat achtergrondinformatie te hebben om te weten waar uw adviseur over praat is niet verkeerd!*

Orangestone Corporate Finance heeft een speciale MKB cursus ontwikkeld waarin het bedrijfsovername proces wordt toegelicht. De cursus wordt gegeven door deskundigen die hier dagelijks mee te maken hebben en waar u terecht kunt met al uw vragen.

In de cursus zal achtereenvolgens worden ingegaan op de volgende onderwerpen:

- het overnameproces
- de waardering van een onderneming
- het onderhandelingstraject
- de financiering van de bedrijfsovername
- het Due Diligence onderzoek
- de juridische en fiscale aspecten

De cursus beslaat ongeveer een halve dag en is bovendien een mooie gelegenheid om andere interessante ondernemers te ontmoeten!

U kunt aan deze cursus deelnemen voor een bedrag van slechts € 395.

Wilt u zich inschrijven voor deze cursus neemt u dan contact op met ons kantoor voor de data waarop deze cursus wordt gehouden.



## Kort nieuws

### OVERNAME NOG STEEDS FINANCIERBAAR

Één op de twee private bedrijven in Nederland heeft een acquisitie voor ogen in de komende drie jaar. Redenen voor een overname zijn schaalvergroting, toegang tot kostenbesparende operaties, toegang tot nieuwe geografische markten en het bemachtigen van nieuwe technologie/merken.

Financierbaarheid van overnames is in het eerste kwartaal 2009 afgenomen. Desondanks is financiering van een gedegen onderbouwde overname nog steeds haalbaar.

Aangezien de Nederlandse economie relatief klein is, is schaalvergroting -zelfs bij economische tegenwind-noodzaak.

*Brookz april 2009*

### KOPER SCHUIFT RISICO AF

Uit een onlangs gehouden onderzoek en een artikel in het FD blijkt dat, mede versterkt door de recessie, ondernemers die hun bedrijf overdragen steeds meer risico's op hun schouders krijgen.

Kopers van (gedeelten van) bedrijven eisen meer zekerheden omtrent de waarborging van bijvoorbeeld omzet, de staat van de over te nemen activa (onderhoud) en reputatie etc. Verkopers stelden zich langer garant, in 31% van de gevallen meer dan 24 maanden. Bovendien had meer dan de helft van alle koopcontracten vorig jaar een clause voor aanpassing van de verkoopprijs.

Als gevolg hiervan groeit het aantal bedrijfsovernames door middel van een earn-out regeling explosief tot 17% in het laatste kwartaal 2008. Bij een op de vijf contracten kan de koper van de transactie af bij ingrijpende wijziging van marktomstandigheden.

*deondernemer.nl, 28 mei 2009*

### GEEN BTW BIJ BEDRIJFSOVERNAME

Bij het overdragen van hun zaak hoeven ondernemers voor de overnamesom geen btw in rekening te brengen. Dat scheelt de koper van de onderneming een behoorlijk bedrag dat niet gefinancierd hoeft te worden.

Als aan alle voorwaarden is voldaan, is het geen kwestie van vrije keuze, maar een verplichting om btw weg te laten. Het moet gaan om overdracht van een gehele onderneming of een zelfstandig deel daarvan (filiaal). Indien er ten onrechte toch btw in rekening wordt gebracht bij de verkoop van de onderneming of het zelfstandige deel, dan heeft de koper misschien het probleem dat hij de btw niet kan terugvorderen.

Over de verkoop van losse bedrijfsmiddelen moet uiteraard wel btw betaald worden. Als dat niet gebeurt, dan kan de fiscus bij de verkoper toch nog btw naheffen.

*Financieel-management.nl 3 juni 2009*

### BEDRIJFSOVERDRACHT FISCAAL VOORDELIGER

Het voortbestaan van een bedrijf mag niet in gevaar komen bij een bedrijfsoverdracht. Daarom wordt bedrijfsoverdracht fiscaal eenvoudiger. De vrijstelling gaat omhoog: in de nieuwe wet geldt een vrijstelling van 90 procent van de waarde van het bedrijf (is nu 75 procent).

Deze vrijstelling wordt ook van toepassing op onroerend goed dat door de directeur-groootaandeelhouder ter beschikking wordt gesteld aan zijn vennootschap. Voor de verschuldigde belasting over de resterende 10 procent kan tien jaar uitstel van betaling worden verkregen. Daarnaast wordt het overdragen van een bedrijf bij leven een stuk eenvoudiger en voordeliger.

*Minfin.nl, 20 april 2009*

## 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.

### HOTEL:

Namens een serieuze MBI kandidaat met ruime ervaring in het ondernemerschap zijn wij op zoek naar een hotel gericht op het midden en/of hogere segment met circa 50-70 kamers. Regio Zuid-Oost Nederland. Zowel onroerend goed als exploitatie wordt gevraagd.



### DIVERSEN:

Voor diverse serieuze Management Buy In kandidaten (MBI'ers) zoeken wij technisch georiënteerde bedrijven (productie dan wel groothandel), waaronder machinebouw ter overname. Regio Zuid-Oost Nederland / Midden Nederland.

### LOONVERPAKKER:

Namens een strategische partij in de markt zijn wij op zoek naar een loonverpakkingsbedrijf ter overname. De globale criteria voor het gezochte bedrijf zijn als volgt:

- Regio: Zuid-Nederland
- Omzetindicatie: € 500.000 - € 2 mln
- Goed gevulde orderportefeuille