

## NIEUWSBRIEF

Jaargang: 1

Uitgave: 2

Verschenen: December 2008



December 2008

### In deze uitgave:

- Herstel bij problemen p.1
- Uitbreiding van uw organisatie p.2
- Besparing op bancaire kosten p.3
- Management Buy Out 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 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.

### HERSTEL BIJ PROBLEMEN

In deze turbulente tijden van een wereldwijde kredietcrisis, raken steeds meer bedrijfstakken in de problemen. Als voorbeeld moge de automotive sector dienen, waar door de sterk ingezakte vraag zowel producenten als toeleverende bedrijven in de problemen komen. Naast automotive zijn er vele andere bedrijfstakken, waar de perspectieven slechter worden.

Wanneer bedrijven in de problemen komen, leidt dat bijna altijd tot financieringsvraagstukken en gesprekken met de bankier(s). Wij noemen dit met een vakterm 'Corporate Recovery', of ook de 'half twaalf situaties'.

Orangestone Corporate Finance B.V. heeft een ruime ervaring met dit soort vraagstukken, en werkt daarbij samen met enkele partners op de aspecten als bijv. inkoop, logistiek, commercieel beleid, en HRM. In slechts 3 weken tijd maken wij voor u een inventarisatie en een Plan van Aanpak. Belt u ons op tijd, en 'laat het klokje niet doortikken richting 12 uur!', want dan is het te laat om nog in te grijpen.

## Uitbreiding van uw organisatie

*U denkt na over een verdere expansie 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.*

Een onderdeel van uw strategie zou kunnen zijn om een andere onderneming over te nemen. Wellicht heeft u zelfs bepaalde concurrenten in het vizier die u graag 'uit de markt zou nemen'. U creëert een betere en grotere marktpositie en bent daardoor een interessantere partij voor uw afnemers en leveranciers.

Of u kent een concurrent, die het moeilijk heeft, in zwaar weer verkeert. De ondernemer heeft u wellicht in vertrouwen aangegeven ermee te willen stoppen.

Een stap voorwaarts of achterwaarts in uw bedrijfskolom kan ook een interessante optie zijn. Uw onderneming levert nu bijvoorbeeld aan een groothandel die de verdere distributie naar de uiteindelijke klanten verzorgt. Door bijvoorbeeld de overname van een toeleverancier kunt u weer nieuwe (deel)markten betreden.

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

**Hoe pakt u dit aan?**

Trekt u zelf de stoute schoenen aan of laat u de aftastende bewegingen over aan een externe partij? Wie huurt u in voor deze majeure stappen in de ontwikkeling van uw onderneming? Uw eigen accountant en "huis"advocaat of toch maar liever specialisten die vaker met dit bijtje hebben gehakt?

Uiteraard voert u een diepgaand overnameonderzoek uit, het zogenaamde "due diligence onderzoek". De verhalen over "de lijken in de kast" laat u liever aan uw eigen deur voorbij gaan!

Idealiter voert u dit due diligence onderzoek uit met enkele mensen uit uw eigen organisatie, onder leiding van een gespecialiseerde en onafhankelijke adviseur. Deze adviseur treedt op als "spin in het web" en coördineert alle activiteiten.

Is uw interesse gewekt? Wilt u eens verder praten of brainstormen met iemand met wie u uw (groei)visie kunt spiegelen? Neem dan contact op met ons.



## Besparing op bancaire kosten

Orangestone Corporate Finance B.V. is onderdeel van een full service adviesorganisatie in Eindhoven, met gezamenlijk bijna 100 professionals in dienst. Wij bieden ondersteuning aan MKB-bedrijven op het gebied van onder meer accountancy, belastingadvies, salarisverwerking, expat advisering, alsmede Corporate Finance.

De dienstverlening van Orangestone Corporate Finance richt zich primair op "M&A", dat wil zeggen de begeleiding van de koop of verkoop van ondernemingen, acquisities en due diligence onderzoeken.

Wellicht minder bekend is dat wij ook ruime ervaring hebben met vraagstukken op het gebied van bedrijfsfinancieringen. Het is verstandig en zeer rendabel om uw bancaire condities eens kritisch tegen het licht te houden. Deze bancaire condities zijn namelijk vaak afgesproken in een ondernemingsfase, waarbij het beschikbaar krijgen en hebben van kredietfaciliteiten belangrijker voor u was dan de condities zelf. In de loop der tijd heeft uw bedrijf echter een aanmerkelijk betere kredietwaardigheid bewerkstelligd.

En op dit gebied willen wij u graag een (naar onze mening onweerstaanbaar) aanbod doen:

**Wij komen u geld brengen....!**



Hoe werkt dit?

Kijkt u eens naar de onderstaande zeven vragen:

1. Heeft u een jaarmzet die groter is dan EUR 5 miljoen?
2. Heeft u vaak sterk wisselende saldi op uw rekening-courant, met af en toe ook creditsaldi?
3. Is de meest recente kredietovereenkomst met uw bank ouder dan 3 jaar?
4. Heeft u financieringen en/of creditgelden van meer dan EUR 750.000?
5. Heeft u drie of meer BV's in uw onderneming, met alle een eigen bankrekening?
6. Heeft u meer dan één bankrelatie (denk ook bijvoorbeeld aan leasing)?
7. Vindt u het ook zo vervelend dat u in de laatste 5 jaar 3 accountmanagers heeft gehad namens uw bank?

Is uw antwoord JA bij vier of meer van deze vragen? Dan is de kans zeer groot dat u aanzienlijke besparingen kunt bereiken op uw (deels verborgen) bancaire kosten. En dat zónder het verlies van service en dienstverlening door uw bank(en).

In een persoonlijk gesprek komen wij u graag onze verdere werkwijze toelichten. Wij zullen tevens onze transparante fee-structuur voor deze dienstverlening aan u voorleggen.

Met een zeer beperkte investering in enkele uren, kunnen wij u voorrekenen wat de mogelijke besparingen zouden kunnen zijn. Als wij vervolgens voor u deze besparingen gaan realiseren, dan werken wij voor u op basis van een succesfee, waar de door u in de eerste fase betaalde uren weer op in mindering worden gebracht. Vandaar dat wij durven te stellen:

**Wij komen u geld brengen....!**

## Management Buy Out

In tegenstelling tot de Management Buy In (MBI), waarbij een manager/ondernemer van buiten de onderneming zich inkoop (vandaar de "I" van In bij MBI), is bij een MBO het zittende management de overnemende partij. Het eigen bedrijf of bedrijfsonderdeel wordt derhalve gekocht van of uit een groter geheel.

### Hoe gaat dat dan in zijn werk?

De MBO is eigenlijk een bijzondere figuur van de verkoop van een onderneming. In plaats van verkoop aan een opvolging in de familiesfeer, aan een strategische partij (bijvoorbeeld een grote concurrent), of een financiële partij, wordt de bestaande onderneming verkocht aan het zittende management (vandaar de "O" van Out bij MBO).

Dit management "trekt de kar" al langer voor de concernleiding of andere aandeelhouders. Een strategische herpositionering brengt de mogelijkheid naar voren om het 'eigen bedrijf' te kopen. De moeder wil of moet er vanaf, om welke reden dan ook. Incidenteel komt het voor dat het management zélf de stoute schoenen aantrekt en pro-actief de moeder/aandeelhouder benadert met het voorstel om het eigen bedrijf te willen kopen. Dit gebeurt bijvoorbeeld binnen grotere concerns, waar het lokale management onvoldoende de ruimte krijgt om eigen beleid te maken en te groeien. Via een "spin off" of "carve out" wordt het eigen onderdeel uitgekocht.

In het MKB gaat een MBO vaak in zeer vriendelijke verhoudingen en is de verkopende aandeelhouder bereid om het betreffende bedrijfsonderdeel tegen gunstige voorwaarden van de hand te doen.

Het is echter van groot belang om toch een gedegen en gestructureerd overnametraject te bewandelen, teneinde te voorkomen dat er later problemen ontstaan. "Een overname-onderzoek uitvoeren op mijn eigen bedrijf, dat hoeft toch niet...?", is de meest gemaakte fout bij MBO's.

U dient zich te realiseren dat de verkopende aandeelhouder 'in the end of the day' een ander belang heeft dan u als kopend management. Hoe goed de verhoudingen en bedoelingen ook zijn, een MBO moet op een zakelijke wijze worden aangepakt.

De strategische focus moet aantonen dat het bedrijf een gezonde toekomst heeft, ook zonder de steun van de huidige moeder. Het management kent als het goed is de betreffende markt als geen ander, en heeft een actueel Business Plan.

Het kopend management moet zich bij de onderhandelingen laten bijstaan door een eigen en onafhankelijke adviseur. Ook moet, binnen bepaalde afspraken, een due diligence onderzoek worden verricht.

Parallel aan deze voor het management spannende tijden komt de belangrijkste vraag aan de orde: de financiering. Hoe wordt de overname in elkaar gestoken? Wat zijn de beschikbare en committerbare eigen middelen? Hoe zijn de cash flow prognoses, en tot hoever zijn banken bereid om te gaan?

Is uw interesse gewekt? Wilt 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

**ORANGESTONE CORPORATE FINANCE  
WENST U HELE FIJNE FEESTDAGEN  
EN ZOWEL ZAKELIJK ALS PRIVE  
EEN GOED 2009!**

### VERSCHIL TUSSEN GARANTIES EN VRIJWARINGEN

Garanties zijn statusbeschrijvend en zeggen iets over de toestand van het bedrijf op het moment van levering, zoals: 'er lopen geen juridische procedures', of: 'de balansposten geven een getrouw beeld van de werkelijkheid'. Een garantie bevat dus nooit een belofte voor de toekomst, zoals: 'werknemer X zal niet binnen een jaar vertrekken'. Om u in te dekken tegen dergelijke ongewenste ontwikkelingen neemt u een vrijwaring op in het contract. Hierin wordt bepaald dat de koper schadeloos wordt gesteld als zich een bepaalde gebeurtenis voordoet. (bron: Brookz Oktober 2008)

### RISICO-INSCHATTING BELANGRIJKSTE ITEM BIJ OVERNAME

Uit een onderzoek van Brookz en Delta Lloyd onder 129 overnemende ondernemers blijkt dat risico-inschatting bovenaan het lijstje staat van de belangrijkste items bij een bedrijfsovername. Achtereenvolgens zijn volgens deze ondernemers de volgende items van belang:

- |                       |     |
|-----------------------|-----|
| ▪ Risico-inschatting  | 75% |
| ▪ Financiering        | 74% |
| ▪ Personeel           | 53% |
| ▪ Juridische aspecten | 51% |
| ▪ Fiscale aspecten    | 24% |
| ▪ Verzekeringen       | 8%  |

### ONDERNEMERS OVERWEGEN PRIVATE EQUITY

Participatiemaatschappijen verstrekken private equity (risicodragend kapitaal) aan ondernemers. Steeds meer ondernemers zijn positief over participatiemaatschappijen, men associeert deze maatschappijen met het creëren van een optimale balansverhouding in plaats van dat zij bedrijven met schulden overladen. Participatiemaatschappijen zijn gericht zijn op middellange tot lange termijn waardecreatie van voornamelijk niet-beursgenoteerde ondernemingen. (bron: F&O Oktober 2008)

### VERLAGING RENTETARIEF

De Europese Centrale Bank (ECB) heeft het rentepercentage in de eurozone begin november met 0,5 procentpunt verlaagd. Bij zijn maandelijkse vergadering over het rentepeil besloot het bestuur van de ECB het belangrijkste rentetarief terug te brengen van 3,75 naar 3,25 procent.

Met de renteverlaging hoopt de ECB de economische groei te stimuleren nu de economie van de eurozone op de rand van een recessie lijkt te staan. Overigens wordt op het moment van schrijven wederom gespeculeerd over een gecoördineerde, wereldwijde renteverlaging (Bron: [www.belegger.nl](http://www.belegger.nl))

### OBAMA GOED VOOR NEDERLANDSE ECONOMIE

Het Nederlandse bedrijfsleven reageert verheugd op de verkiezing van Barack Obama tot de 44e president van de Verenigde Staten. Veel bedrijven voorzien met de charismatische senator een betere samenwerking tussen Europa en de VS. „Obama is goed nieuws voor Nederland”, betoogt econoom Van Wijnbergen. „Er is meer kans op een stabiel financieel beleid en ik denk dat hij de VS sneller uit de recessie haalt.” (Bron: [www.dft.nl](http://www.dft.nl))

## 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:

Voor een MBI-kandidaat met ruime ervaring in de medische sector zijn wij op zoek naar een productie-/groothandels bedrijf op het gebied van medische producten.

Omzetindicatie 5 tot 10 miljoen euro, met (potentieel) gezond rendement. Aantal medewerkers 25 tot 100 in de regio Noord-Brabant, Noord-Limburg.



### 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, of voedingsmiddelenindustrie.

### TE KOOP GEVRAAGD:

Ondanks lastige tijden in de vastgoed sector, hebben wij nog diverse relaties die bereid en in staat zijn om aankopen te realiseren. Goed verhuurd commercieel vastgoed, dat u overweegt om te gaan verkopen, kunt u bij ons onder de aandacht brengen.