

Winnaars in overnameland tijdens de crisis.

In de periode mei tot en met augustus 2009 was het stil in overname land. Het leek wel of iedereen in een shocktoestand verkeerde. Banken verstrekten minder kredieten, verkopers zagen de waarde dalen en kopers durfden niet te investeren.

Laatst was ik op een bijeenkomst van onze branche organisatie de bobbe. Iedereen was het er over eens: het aantal transacties is drastisch afgenomen.

Het is duidelijk dat er weer een nieuw evenwicht moet komen. Dat er een nieuw evenwicht komt is zeker omdat iedere onderneming ooit van eigenaar moeten veranderen.

De eerste lichtjes aan het einde van de tunnel worden al zichtbaar. Medio september werd ik door meerdere oude relaties gebeld. Zij wilden weer op zoek gaan naar overnamekandidaten. Niet de verkopers maar de kopers worden weer actief. Waarom? Omdat wanneer u vertrouwen heeft in de toekomst en een gedegen plan heeft, het nu een goede tijd is om uit te breiden.

Verkopers zijn echter meer afwachtend. De waarde van een onderneming wordt, onder andere, bepaald aan de hand van winsten en kasstromen. Deze zijn in 2008 en 2009 afgenomen en het is nog maar de vraag of die in 2010 weer een stijging laten zien. Ondernemingen zijn daarom gemiddeld minder waard geworden.

Zijn er dan toch nog winnaars? Ja zeker, hierbij een voorbeeld:

Een van onze cliënten is een onderneming die voor de crisis sterk is gegroeid. De aandeelhouders hebben in de afgelopen jaren geen cent dividend uitgekeerd, en geen overdreven kosten gemaakt. Het eigen vermogen van de onderneming is daarom fors. Dankzij dit sterke vermogen gaan zij nu branchegenoten kopen die minder royaal in de "slappe was" zitten. Deze onderneming heeft dankzij de economische neergang de mogelijkheid om concurrenten tegen een significant lagere koopsom over te nemen dan een jaar geleden. Als de crisis voorbij is hebben zij een stevige marktpositie kunnen innemen. Uiteraard alleen wanneer de acquisities goed doordacht zijn geweest.

Dit voorbeeld staat niet op zichzelf. Er zijn nu meer kopers dan verkopers op de markt. Dat betekent niet dat verkopers daardoor een betere onderhandelingspositie krijgen. Goede kopers blijven voorzichtig en handelen vanuit een vooropgezet plan. Een hoge goodwill past daar niet meer in.

Het voorbeeld bewijst dat, wanneer de bomen tot de hemel groeien, een behoudende financiële bedrijfsvoering en het vormen van een buffer kansen biedt voor investeringen in moeilijke tijden. Dus goed sparen tijdens de komende periode van groei en dan op naar de volgende crisis!

Martijn Croon