



STAPPENPLAN TRANSACTIEBEGELEIDING

Bij koop- en verkoop van ondernemingen kunnen diverse stappen worden onderscheiden. In het onderstaande is een korte toelichting gegeven op de verschillende fasen bij verkoop van een onderneming:

ORIËNTATIEFASE

In de oriëntatiefase wordt gezamenlijk overleg gevoerd over de beoogde doelstellingen en randvoorwaarden bij verkoop. Het is raadzaam de oriëntatiefase zo vroeg mogelijk te doorlopen, idealiter zelfs enkele jaren voor het beoogde moment van verkoop (o.a. in verband met eventuele fiscale sanctietermijnen). Op basis van een zorgvuldige analyse dient daarbij tevens vastgesteld te worden op welke wijze de onderneming het beste 'verkoop klaar' kan worden gemaakt. Veel voorkomende aandachtspunten zijn bijvoorbeeld het vastgoed (eigendom of huur), binding van management en sleutelpersonen en de beoordeling van mogelijk bijzondere risico's ten aanzien van belangrijke leveranciers en afnemers.

WAARDEBEPALING

Doel van de waardebeoordeling is de vaststelling van een realistische prijsrange voor de beoogde transactie. De berekening vindt plaats met een toekomstgerichte waarderingmethode op basis van het economische waardebegrip. Voorbeelden hiervan zijn de Discounted Cash Flow methode of Adjusted Present Value methode. Daarnaast zullen bij de vaststelling van de prijsrange ter vergelijking ook andere waarderingmethoden worden gehanteerd, zoals toepassing van verhoudingsgetallen (koers/winst) van vergelijkbare ondernemingen alsmede de prijsvorming bij recente vergelijkbare transacties.

Het bij de waardebeoordeling te hanteren toekomstscenario dient aan te sluiten bij de naar verwachting meest geschikte koopkandidaat. Betreft dit een strategische partij of is bijvoorbeeld sprake van een management buy-in of een financiële partij? De waardebeoordeling biedt een belangrijke grondslag voor de onderhandelingen. Het is derhalve van belang in de waardebeoordeling ook eventuele synergie-effecten te betrekken en tevens enkele scenario-varianten door te rekenen. Dit biedt doorgaans een gefundeerd uitgangspunt voor een reële inschatting van de naar verwachting te realiseren minimum en maximum verkoopopbrengst.

SAMENSTELLING VAN PROFIELSCHETS EN INFORMATIEMEMORANDUM

Ten behoeve van de benadering van potentiële kandidaatkopers zal in eerste instantie een profielschets van de te verkopen onderneming worden opgesteld. De geanonimiseerde profielschets meldt doorgaans zeer beknopt de aard van de bedrijfsactiviteiten, de regio waarin de onderneming is gevestigd en enkele kengetallen (bijvoorbeeld omzet- en winst-indicatie). Een uitgebreid informatiememorandum zal eerst ter inzage worden gegeven aan daadwerkelijk geïnteresseerde kandidaatkopers. Uit het informatiememorandum dient een kandidaatkoper relevante gegevens te putten omtrent de positie en toekomst van de onderneming. Het informatiememorandum dient ondermeer een toelichting te omvatten op de ontwikkeling en strategie van de onderneming, markt en marktpositie, personeel en organisatie, huisvesting en technische faciliteiten, juridische en fiscale structuur alsmede uiteraard de financiële positie.

Het informatiememorandum biedt de mogelijkheid om kandidaatkoper op efficiënte wijze in staat te stellen om een goede afweging te maken ten aanzien van de wenselijkheid van de acquisitie alsmede de prijs en overige belangrijke voorwaarden. Het is van wezenlijk belang dat de in het informatiememorandum opgenomen informatie juist en volledig is. De samenstelling daarvan dient zeer zorgvuldig te geschieden.

ANALYSE EN BENADERING VAN POTENTIËLE KOPERS

Het analyseren en benaderen van potentiële kopers vindt plaats in nauw overleg met de opdrachtgever.

Op basis van gezamenlijk op te stellen criteria kan een zogenaamde 'long list' en 'short list' worden opgesteld van potentiële kopers. Veelal heeft de huidige directie of aandeelhouder reeds enkele partijen op het oog.

Deze selectie kan echter worden uitgebreid door deskresearch, raadpleging van databases en overleg met andere fusie- en overnameadviseurs. De benadering van kandidaatkopers dient zorgvuldig te geschieden en begint met de verstrekking van een anonieme profielschets van de onderneming. Bij gebleken interesse kan een uitgebreid informatiememorandum worden verstrekt. Hierbij dient door kandidaatkopers eerst een geheimhoudingsverklaring te worden getekend. Tevens zal moeten worden nagegaan of de betreffende partijen potentieel een goede match kunnen vormen (vermogenspositie, organisatorisch, strategisch) en het aldus zinvol is om het traject met hen voort te zetten.

ONDERHANDELINGEN EN INTENTIEVERKLARING

Na toezending van het informatiememorandum en gebleken interesse van de kandidaatkoper, zal een eerste kennismakingsbespreking volgen, eventueel in combinatie met een managementpresentatie.

Ook zullen afspraken kunnen worden gemaakt over een bedrijfsbezoek. Daarna starten de onderhandelingen over de verkoopcondities en andere voorwaarden.

Afhankelijk van het aantal kandidaatkopers en de positie van de onderneming dient besloten te worden of in de onderhandelingen wordt uitgegaan van een vraagprijs of dat een veiling of biedingsprocedure wordt gehanteerd.

In overleg met opdrachtgever zal bepaald worden welke rolverdeling zal gelden bij de onderhandelingen.

Het is veelal raadzaam dat de adviseur hierin een actieve rol speelt opdat deze tussen koper en verkoper in staat en als buffer kan dienen. Het is anderzijds uiteraard ook mogelijk dat u zelf actief de onderhandelingen voert en dat Sman Register Valuators daarbij op de achtergrond een adviserende rol vervult.

Het voeren van onderhandelingsbesprekingen is vervolgens in eerste instantie gericht op het bereiken van overeenstemming op hoofdlijnen met de wederpartij. Deze overeenstemming zal gestalte kunnen krijgen in de vorm van een voorovereenkomst of intentieverklaring. Het is van belang dat in deze fase juridisch- en fiscaal deskundigen worden geraadpleegd.

DUE DILIGENCE FASE

Na het bereiken van overeenstemming zal de koper een boekenonderzoek ('due diligence') uitvoeren waarbij deze onder andere zal verifiëren of de in het informatiememorandum verstrekte gegevens juist zijn. Voor de verzameling van de benodigde documentatie kan een dataroom worden ingezet.

KOOP/VERKOOP OVEREENKOMST

Na de due diligence fase kunnen de koop/verkoop overeenkomst en mogelijk andere benodigde overeenkomsten worden opgesteld (bijvoorbeeld: huur onroerend goed, leningsovereenkomst). Ook in deze fase is de bijstand door een gespecialiseerde jurist (transactieadvocaat) van wezenlijk belang. De uiteindelijke overdracht van de aandelen zal geschieden bij notariële akte. Overdracht zal daarbij gelijk geschieden met de betaling van de transactiesom.

Voor nadere informatie en/of een vrijblijvende oriënterende bespreking kunt u contact opnemen met Peter Hoiting of Guido Rooijackers, t: 075-6218809

Sman Register Valuators Lagedijk 104, Zaandijk, Postbus 75, 1540 AB Zaandijk, f. 075-6218476, info@sman.nl