

INSPIRATIE

Owner's Buy-Out wint aan belang



■ **Vraag:** Wat houdt de formule in van een Owners' Buy-Out?
 ■ **Antwoord:** Bij een OBO verkoopt een bedrijfsleider zijn zaak en stapt opnieuw in samen met de (financiële) overnemer. Een OBO kan ook plaatsvinden in combinatie met de instap van één van de kinderen of een interne/externe manager.

EXPERTISE

"Een OBO is een recente trend die onder meer te maken heeft met de babyboom generatie die vroeger aan stoppen denkt. Daarnaast zijn heel wat investeerders - fondsen, familiale holdings - vragende partij voor buy-out transacties. Vaak willen ook ex-managers opnieuw ondernemen. Tenslotte wint OBO aan belang omdat bedrijfsleiders het familievermogen gedeeltelijk willen veilig stellen tegenover de niet-actieve kinderen", zeggen Gunter Vanden Neucker en Peter Decostere, van Alpha Investment Services. Het onafhankelijke advieskantoor is onder meer gespecialiseerd in fusies en overnames en corporate finance.

Meerdere voordelen

"Een OBO biedt een hele reeks voordelen. In de eerste plaats komt er een oplossing voor de opvolging van de bedrijfsleider evenals voor de successieproblematiek, wanneer het gros van het familievermogen in het bedrijf zit. Voor de eigenaar biedt dit bovendien een mogelijkheid tot een betere diversificatie van het familievermogen. Wat betreft de continuïteit in het bedrijf; de overlater kan indien gewenst het gezicht van de onderneming blijven ten aanzien van bepaalde stakeholders zoals klanten, leveranciers en personeel. Voorts beperkt een OBO het risico van de transactie voor de overnemer en de bank die helpt financieren. Een OBO biedt tenslotte een opportuniteit voor verdere groei en/of professionalisering door de toegevoegde waarde van de financiële investeerder: zijn netwerk, know-how, extra kapitaal, strategische input, internationalisering, enz..."

Voortdurende rapportage

"Het opzetten van een OBO-structuur is maatwerk en vergt een globale aanpak over het ganse traject, met een duidelijke afbakening van de verschillende rollen. Een voortdurende communicatie en rapportage tussen alle partijen is van het allergrootste belang. Het is de bedoeling dat er een chemie ontstaat tussen alle betrokkenen. Het is niet evident om een termijn te kleven op



SPECIALISTEN TER ZAKE
 Gunter Vanden Neucker
 en Peter De Costere.
 FOT: © PRIVE

de afronding van een OBO-traject, maar doorgaans varieert dit van drie tot negen maanden."

□ Een OBO is een recente trend die onder meer te maken heeft met de babyboom generatie die vroeger aan stoppen denkt

Realiseer ambitieuze groeiplannen

"Recent waren we intensief betrokken bij de OBO van Trustteam, een bedrijf dat totaaloplossingen aanbiedt aan kmo's op het niveau van infrastructuur, software, beveiliging en communicatie. Na de OBO kreeg Gimv een meerderheidsbelang in handen terwijl de overige aandelen in handen bleven van stichter-CEO Stijn Vandeputte en uitvoerend bestuurder Patrick Cornette. De instap van Gimv laat het bedrijf toe om zijn ambitieuze groeiplannen te realiseren, die zowel gericht zijn op organische groei als op groei door overnames. De target is om de omzet te ko-

mende vijf jaar te verdubbelen."

Vereenvoudiging aandeelhouderschap

"Aangezien Trustteam een fusiebedrijf is, was er een heel versnipperd aandeelhouderschap. Met het oog op vereenvoudiging van deze aandeelhoudersstructuur en in functie van toekomstige groei werd gekozen voor een 'buy-out' transactie. Deze transactie werd door ons volledig begeleid inclusief de selectie van een financiële en strategische partner. We werkten hierbij

een structuur uit die voor alle betrokken aandeelhouders een mooie oplossing biedt. Door de OBO-structuur wou de stichter als CEO zijn engagement ook garanderen aan de nieuwe financiële partner. Dit is een heel sterk signaal van zijn geloof in de toekomst van het bedrijf. Van alle opties die we hebben overwogen, had deze structuur duidelijk de beste troeven."

BERT VERBEKE
 redactie.be@mediaplanet.com

EEN VOORBEELD VAN HET RENDEMENT VAN EEN OBO

- **Stel:** Een zaakvoerder verkoopt zijn bedrijf voor 100.
- **Het bedrijf** wordt voor 100% overgenomen door een holding waarin de overlater opnieuw voor 25% participeert.
- **De overname wordt gefinancierd met:** 40 eigen middelen waarvan 30 (of 75%) door de financiële investeerder, en 10 (of 25%) door de overlater en 60 via bankfinanciering op 5 jaar terugbetaald met managementvergoeding, tantièmes en dividenden.
- **De zaakvoerder incasseert** 90/100 van zijn vermogen dat in het bedrijf geïnvesteerd was: er is slechts 10 nodig voor herinvestering.
- **Indien het bedrijf na 5 jaar** wordt verkocht voor dezelfde prijs 100, ontvangen de huidige aandeelhouders respectievelijk 75 en de financiële investeerder 25.
- **Dit betekent** een enkelvoudig rendement van 150% (of 30% jaarlijks) of samengesteld 20% per jaar voor beiden.

INSPIRATIE

"Van vader op zoon is geen automatisme meer"

"De markt van M&A kent terug een forse opleving - de sterkste sedert 2004", stellen Peter Decostere en Gunter Vanden Neucker van Alpha Investment Services vast.

"Het sentiment van de investeerders is terug volledig omgeslagen na de financiële crisis. Naar schatting 20.000 kmo's zullen in België jaarlijks van eigenaar wisselen, waarvan een kwart aan derden. Meer en meer zien investeerders een belegging in 'private equity' als een interessante diversificatie voor de portefeuille, zowel omwille van rendement als controle."



Gelijke behandeling van kinderen

"Bij de huidige 'overlaters' denkt de baby-boom generatie om eerder uit de zaak te stappen. 51 jaar is hierbij de gemiddelde leeftijd. De overdracht van vader op zoon of dochter is geen automatisme meer. Men maakt zich meer en meer zorgen rond de opvolging onder andere omtrent de gelijke behandeling van de kinderen. Bij de overdracht is er veel meer aandacht voor voldoende competenties en motivatie van de opvolgers. Een steeds groeiende groep wil niet dat de kinderen overnemen gezien de complexiteit en de zware opdracht om een zaak te runnen. Daarnaast laat ook markt geen marge meer voor inefficiënties, onder meer de levenscyclus voor producten en diensten wordt steeds korter. Om het beeld compleet te maken: steeds meer managers willen voor eigen rekening werken en een eigen bedrijf hebben."

BERT VERBEKE
 redactie.be@mediaplanet.com