



Balthazar den Breems:

“Bankfinanciering steeds ingewikkelder voor bedrijven, maar steeds meer goede alternatieven”

In 2014 liepen de plannen van Fyffes om Chiquita over te nemen op de klippen. Een jaar later werd Univeg toegevoegd aan Greenyard. Vorig jaar nam het Duitse BayWa een belang in TFC Holland. Zomaar een greep uit enkele overnames binnen de sector uit de afgelopen jaren. De laatste jaren is de bedrijvigheid toegenomen en is er meer kapitaal beschikbaar voor investeringen, signaleren Balthazar den Breems en Cees van Vliet van IMAP Netherlands. Zij begeleiden bedrijven bij overnames en fusies.

“We zijn gespecialiseerd in drie diensten,” begint Cees. “Fusie- en overnameadvies, financiering en waardering. We doen geen andere administratieve zaken, daarvoor werken we samen met de accountants van de bedrijven.” Balthazar vult hem aan: “Samengevat omvatten die drie diensten eigenlijk het (internationaal) adviseren van aandeelhouders bij wijzigingen in eigendomssituaties ofwel advies bij het kopen, verkopen, financieren en waarderen van ondernemingen. Daarbij richten

we ons met name op de middenmarkt met een transactiewaarde tot 250 miljoen.”

WAARDEBEPALING

Waardebepalingen van ondernemingen zijn cruciaal als er een verschuiving in de aandeelhoudersstructuur plaatsvindt. Dat kan een overname zijn, maar ook als aandeelhouders uit elkaar gaan of wanneer de ene generatie plaats maakt voor een jongere generatie is de waarde van de onderneming een belangrijk cijfer. “Wij hebben

registred valuatoren in dienst dat maakt dat wij de erkende kennis en expertise in huis hebben om de meest complexe waardeeringsvraagstukken uit te voeren,” aldus Balthazar.

SLEUTELOVERDRACHT

“In fusie- en bedrijfsovernamesbegeleiding doen we alles, van begin tot einde,” vertelt Cees. Wat neerkomt op een waarde indicatie van de onderneming, (mee)zoeken naar een koper, onderhandelen, begeleiden van het boekenonderzoek en de uiteindelijke stap naar de notaris voor ‘de sleuteloverdracht.’ Gemiddeld duurt dit proces zes tot acht maanden.”

IMAP Netherlands, voorheen bekend als DB&S, werd in 2005 opgericht door Balthazar en twee partners. Het drietal wilde met de nieuwe onderneming een plekje veroveren onder de ‘Big Four’ in deze sector: PWC, KPMG, EY en Deloitte. In 2013 is DB&S

exclusief lid geworden van het IMAP-netwerk. Dit netwerk van internationale en onafhankelijke corporate finance kantoren bestaat uit 60 kantoren in 35 landen. Elk kantoor opereert zelfstandig, maar door samenwerking binnen het netwerk heeft elk kantoor een wereldwijd bereik.

Balthazar illustreert dit met een voorbeeld. “Een grote Nederlandse AGF onderneming wilde een deelneming in het verre buitenland verkopen. We hebben de collega’s daar geïnformeerd en via het internationale collega kantoor de verkoop gedaan. Doordat de aangesloten kantoren gespecialiseerd zijn in dezelfde drie activiteiten en lid zijn van hetzelfde IMAP-netwerk is onze werkwijze hetzelfde en kunnen dossiers makkelijker doorgegeven worden.”

RISICO VS RENDEMENT

Zo’n veertig procent van de projecten van IMAP Netherlands is op één of andere manier grensoverschrijdend. “En dat wordt alleen maar meer,” verklaart Balthazar. Dat internationale aspect speelt ook in de financiering een rol. Banken trekken zich sinds de crisisjaren terug uit deze markt. “Bankfinanciering wordt steeds lastiger voor bedrijven. Vroeger financierde de

bank zeventig tot tachtig procent, de resterende twintig procent betaalde een bedrijf uit eigen middelen. Nu financiert de bank nog vijftig procent, dus zitten veel bedrijven met een gat in de financiering.”

Voor AGF-bedrijven speelt mee dat veel handel internationaal is. “Een debiteur in bijvoorbeeld China is lastiger te financieren,” stelt Cees. “Daarom zien we steeds meer andere vormen van financiering. Maar welke moet je kiezen?” Financieringen kennen twee uitersten: of een bedrijf financiert alles uit eigen vermogen en loopt daarmee een hoog risico, maar krijgt ook een hoog rendement. Of een bedrijf trekt een bankfinanciering aan en loopt daarmee weinig risico maar krijgt ook weinig rendement. De laatste jaren zijn er tussen deze uitersten verschillende smaken bijgekomen, elk met een andere verhouding tussen risico en rendement.

“Als tussenpersoon kunnen we bemiddelen voor een financiering voor bedrijven.” Balthazar en Cees benadrukken dat IMAP zelf geen financieringen verstrekt maar uitsluitend als adviseur optreedt.

FINANCIERINGSBEHOEFTE

Voor een financiering wordt eerst gekeken

hoe groot de financieringsbehoefte is en waarvoor het nodig is. Daarbij wordt er ook gekeken naar voorraad, debiteuren en crediteuren. Voor de Russische boycot waren er bedrijven die veel naar Rusland exporteerden. “Die draaiden goed, maar andere bedrijven besloten toch niet in die markt te stoppen vanwege de risico’s,” vertelt Cees. “Die liepen de winsten uit Rusland mis, maar liepen ook minder risico.” In 2014 liet de boycot zien hoe kwetsbaar bedrijven waren.

De transactiewaarden van ondernemingen die aankloppen bij IMAP Netherlands variëren veelal tussen 10 tot 100 miljoen euro. “Als we een sector kennen, kunnen we ook opdrachten voor kleinere ondernemingen doen,” vertelt Balthazar. Binnen de AGF-sector heeft het kantoor de afgelopen jaren een behoorlijk netwerk opgebouwd. (RM)

bdenbreems@imap.nl
cvanvliet@imap.nl

IMAP

Javastraat 8 | 3016 CE Rotterdam | Telefoon: +31 (0)10 – 235 88 50
Viñoly Building, 1e etage | Gustav Mahlerplein 2 | 1082 MA Amsterdam
Telefoon: +31 (0) 20 – 799 73 39 www.imap.nl



“Weten ze in China al dat ik m’n bedrijf wil verkopen?”

Hoe meer potentiële kopers, hoe hoger de prijs... dat is simpel. Dus elke ondernemer (m/v) die eenmaal heeft besloten dat hij van z’n bedrijf af wil, denkt meteen groot. China! Amerika! Desnoods België.

Maar dan de praktijk. Hoe kom je met kopers in contact? Hoe is de cultuur daar? Hoe onderhandel je met mensen die je niet verstaat? Hoe weet je met wie je te doen hebt? Hoe gaat dat met contracten? Hoe gaat dat met geld? Gelukkig staat u er niet alleen voor.

Wij zijn IMAP, een adviesbureau met veel ervaring in het aan- en verkopen van bedrijven. We zijn nuchtere Nederlanders maar óók onderdeel van een sterk internationaal netwerk.

Wij hebben collega’s in vijf werelddelen en kunnen ervoor zorgen dat potentiële kopers van China tot Chili weten dat uw bedrijf te koop is. We zijn met name sterk in de “middenmarkt”. Grof gezegd, transacties van 5 tot 250 miljoen, in alle sectoren. Als u wilt weten wat we voor u kunnen doen, aarzel niet en bel of mail.