

## Your Posts

Update

Your posts (3)

Writing ideas (3)

Hoe bindt een koper de verkopende eigenaar aan het bedrijf.

Published · Jan 7, 2016 | Delete

Op basis van welke elementen beslist een ondernemer over wanneer hij het bedrijf

Published · Nov 28, 2015 | Delete

Number of acquisitions is increasing



Kristo van Holsbeeck

Helping to create value through Mergers and Acquisitions

## Hoe bindt een koper de verkopende eigenaar aan het bedrijf.

h1 h2 “ | **B** *I* U **T** | ☰ ☰ | ☰ ☰ | 🔗 📷 🎥 <>

**Als een eigenaar zijn/haar bedrijf verkoopt, dan wenst de koper gedurende een periode van een of enkele jaren de vroegere eigenaar zoveel mogelijk te binden aan het bedrijf, zodat de continuïteit gegarandeerd blijft. Dit kan door goed samen te werken, maar wordt ook in de voorwaarden van een transactie verankerd. Hieronder enkele voorbeelden van hoe dit in de praktijk wordt toegepast.**

### EARN-OUT

Bij een stapsgewijze overdracht van de aandelen, wordt bij voorkeur een meerderheidsparticipatie (vb. 75% + 1 aandeel) in eerste instantie door de koper verworven. Voor het restant van de aandelen wordt een regeling getroffen waarbij tijdstip en/of prijs (vast of variabel) worden vastgelegd om tot volledige overname te komen. De voordelen kunnen onder meer zijn (i) betrokkenheid van de verkoper als aandeelhouder en (ii) motivatie van de verkoper om het bedrijf nog te laten groeien. Er zijn echter een aantal minimum aspecten die gerespecteerd moeten worden zoals een aandeelhoudersovereenkomst die moet worden opgesteld en de statuten die hiervoor moeten aangepast worden.

### DIFERRED PAYMENT

Een ander alternatief is een uitgestelde betaling van de overname som, waarbij de koper onmiddellijk 100% van de aandelen verwerft maar waarbij een deel van de prijs afhankelijk wordt gemaakt van het toekomstig resultaat en/of van balansmatige elementen. Bijvoorbeeld kan de bruto-marge die in de toekomst wordt behaald, een parameter zijn om een gedeelte van de overnamesom te betalen. De voordelen zijn legio: als koper is men direct onmiddellijk 100% eigenaar, er zijn geen aandeelhoudersafspraken nodig (en er hoeft geen rekening te worden gehouden met een minderheidsaandeelhouder). Anderzijds laat het de verkoper toe tijdens de periode waarin de resultaten de meerprijs bepalen, de zeggenschap te behouden over die elementen die de prijs bepalen (dit leidt er dikwijls toe dat het dagelijks bestuur in handen van de verkoper blijft tijdens die periode). Bovendien is het een motivator om het bedrijf verder te laten groeien.

## **VENDOR LOAN**

Het derde alternatief is een vendor loan, waarbij de verkoper na het verkopen van 100% van de aandelen een gedeelte van de overname som als achtergestelde lening ter beschikking stelt van de koper. De koper kan hierdoor een kleiner bedrag gaan lenen bij de bank of een hoger overnamebedrag bieden. Bovendien is het een positief signaal naar de bank toe dat de verkoper vertrouwen toont in de overname door een gedeelte van de overnamesom opnieuw 'at risk' te zetten. En voor de verkoper kan het een interessante belegging zijn in een bedrijf waarvan hij het reilen en zeilen kent.

---