

## Testimonial



ERENS nv

*“Door onze eensgezindheid konden wij zeer goed samenwerken en dit uitte zich in de cijfers”.*



### → | BEDRIJF

Erens nv is actief als groothandel in bakkerijgrondstoffen. Klant is zowel de ambachtelijke als de industriële bakkerij. Het bedrijf is gevestigd in Limburg en bedient tevens een stuk van Wallonië.

De familie Erens kan terugblikken op een mooie evolutie. Johan Erens: “In 1962 is mijn vader, Jozef Erens, in de spreekwoordelijke ‘garage’ begonnen. Samen met mijn moeder startten zij een handel in gist.

In 1977 ben ik er dan bijgekomen. Mijn vader verkocht en ik mocht leveren. De eerste stap naar uitbreiding was gezet.”

In 1979 werd verhuisd naar de huidige locatie op het bedrijventerrein te Hoeselt.

Broer Stefan Erens kwam er als chauffeur en verkoper in 1981 bij.

Stefan Erens “Reeds in de tachtiger jaren hebben we onze groei versneld door enkele kleine overnames: de firma Paul en de firma Penders, beiden uit Tongeren. We waren ambitieus!”

In 1986 werd Patrick Erens actief in het bedrijf, gevolgd door Liesbeth in 1992, het moment waarop Jozef Erens het bedrijf definitief in handen van zijn kinderen overliet.

Liesbeth: “Als jongste van de vier kinderen ben ik altijd intern actief geweest. Wij hadden alle beheerstaken onder ons verdeeld: Johan stond in voor aankoop, Stefan voor het rollend materieel, Patrick voor het financiële en de routing en ikzelf voor televerkoop en informatica. Door onze éénsgezindheid konden wij zeer goed samenwerken en dit uitte zich in de cijfers. Het was hard werken maar we wilden vooruit.”

In 1998 volgde de uitbreiding van het afzetgebied naar Wallonië door overname van de firma Morhaye.

Vóór overdracht was het bedrijf gegroeid tot een omzet van ruim 11 miljoen € met 24 personeelsleden.

### → | AANLEIDING

De familie begon aan overdracht te denken om tweeërlei redenen: “In eerste instantie kampten enkelen onder ons met gezondheidsproblemen” verduidelijkt Johan Erens, “dit bracht onzekerheid over hoe het bedrijf in de toekomst verder zou kunnen geleid worden. Daarenboven groeide ons bedrijf gestaag en dit vroeg een andere organisatie. Toetreding tot een aankoopverening werd eerst gezien als een oplossing. Toen de verwachtingen hieromtrent niet werden ingelost, groeide meer en meer de idee van overdracht of fusie. Vandaar dat wij toen contact hebben opgenomen met MNA”.

### → | VOORBEREIDING

MNA werd gevraagd om het hele traject te begeleiden en te coördineren, vanaf het zoeken van een overnemer tot en met het sluiten van de overeenkomst.

De waarde van de onderneming werd ingeschat en een Information Memorandum (Bedrijfsdossier) werd opgesteld.

### → | TRANSACTIE

De sector van groothandels in bakkerijgrondstoffen in België werd gekenmerkt door een tiental middelgrote spelers en veel kleinere bedrijven. Erens bekleedde de derde positie.

Het aantal mogelijke kandidaat-overnemers was beperkt en door een wat tegenvallende conjunctuur leek geen enkele bereid



of in de mogelijkheid een overname te realiseren: er werd een afwachtende houding aangenomen.

Vervolgens werd naar het buitenland gekeken, meer specifiek naar het nabijgelegen Nederland en Duitsland, waar grotere groepen actief zijn. Hoewel er duidelijke interesse bleek, vormde de andere commerciële aanpak van de bakkers in Vlaanderen een obstakel om het Vlaamse bedrijf te integreren in een buitenlandse groep.

Johan Erens: "Er werd verder gepolst en dit leverde na verloop van tijd twee kandidaten met sterke interesse op: een degelijke Management Buy-In kandidaat en de reeds voorheen gecontacteerde firma Ranson uit Harelbeke, het grootste Belgische bedrijf uit de sector. Wij hebben voor Ranson gekozen omwille van de professionaliteit van de organisatie en omdat we reeds geruime tijd met het bedrijf samenwerkten. Naast deze speler die ruim 80 miljoen € omzet behaalde met meer dan 100 werknemers, kan men niet kijken".

Tussen het eerste hernieuwde contact met Ranson en het sluiten van de deal lagen amper drie maanden waar in een sneltempo een audit werd uitgevoerd en overeenkomsten werden opgesteld. Uiteindelijk werd de overeenkomst op het ziekbed van Patrick Erens getekend en werd de overdracht op 1 januari 2005 effectief.

## → | TOEKOMST

Ondertussen is heel wat gebeurd. Er werd door de familie Ranson meteen werk gemaakt van opvolging en integratie via een nieuw aangestelde manager.

Johan Erens: "Jammer genoeg is mijn broer Patrick ondertussen overleden. Hoewel we dat niet zo snel hadden verwacht, toont dit toch aan dat de overdracht op het juiste moment werd getimed."

Bruno Ranson: "Enkele familieleden hebben noodgedwongen om gezondheidsredenen het werk moeten minderen of stoppen. We hebben echter blijvend op de inzet van de familie Erens kunnen rekenen voor de overdracht en voor de integratie van het bedrijf, die nu ver voltooid is. We kunnen met enige fierheid vaststellen dat na de overname, de bedrijfsomzet duidelijk is blijven groeien en dat Erens nv ons bedrijf duidelijk regionaal heeft versterkt." ■

### Onze correspondent Jonker Advies -corporate finance - voerde samen met NCD een onderzoek naar de fusie- en overnamestrategie van 391 middelgrote ondernemingen in Nederland.

#### Enkele belangrijke conclusies:

- Overnemen is voor middelgrote ondernemingen een belangrijk middel om te groeien.
- 80% van de middelgrote bedrijven is bekend met overnames, 50% heeft er reeds meer dan 2 achter de rug.
- Voornaamste redenen zijn vergroting van het marktaandeel (87,1%) en verbetering van het innovatievermogen (68,8%).
- Het vinden van de geschikte kandidaat vormt de grootste hindernis: ondermeer moeten de bedrijfsculturen bij elkaar passen.
- De algemene conjunctuur heeft weinig invloed: middelgrote bedrijven nemen over wanneer de gelegenheid zich voordoet.
- Bij de bepaling van de biedprijs, spelen vrije kasstromen en mogelijke toekomstige winsten de voornaamste rol.
- De overname is pas afgerond na integratie: het draaiboek daartoe ligt al klaar vóór de overname is afgerond.
- 75% van de bedrijven die overnames hebben verricht is achteraf tevreden met het resultaat.

(Bron: NCD en Jonker Advies - corporate finance (2007) STUREN OP RATIO, onderzoek naar de fusie- en overnamestrategie van Nederlandse middelgrote ondernemingen. Hoofddorp/Eindhoven: eigen uitgave.)

#### MNA NV

PETER BENOITSTRAAT 11 / 5 - 8800 ROESELARE

T. +32 [0]51 20 70 16 - F. +32 [0]51 25 20 87

MNA@MNA.BE - WWW.MNA.BE