**ZOEKEN NAAR EEN OVERNEMER VOOR UW BEDRIJF: STAP VOOR STAP HET NET DICHTTREKKEN**

Bij het zoeken naar potentiële overnemers voor een bedrijf is voorzichtigheid en grondigheid geboden. Enkel zo kunnen op het einde de voorwaarden van de overdracht geoptimaliseerd worden.

**WIE KOMT IN AANMERKING?**

Bij een professioneel aangepakte ondernemingsoverdracht behoort naast een waardering en het opstellen van een informatiedossier ook het opstellen van een lijst met potentiële kandidaten.

Er wordt een onderscheid gemaakt tussen strategische en financiële investeerders.

Strategische of industriële investeerders kunnen concurrenten zijn actief in dezelfde sector of regio, maar ook spelers met aanleunende activiteiten of uit andere landen zijn zeker zinvol. Elke partij met wie strategische of operationele schaalvoordelen mogelijk zijn komt in aanmerking.

Bij financiële investeerders worden op basis van de transactiegrootte zowel institutionele Private Equity investeerders in aanmerking genomen, alsook uit privaat vermogen gefinancierde familiale investeringsmaatschappijen.

Als men een Europese of wereldwijde regio bekijkt, zijn algauw honderden of duizenden bedrijven actief in een specifieke sector. Ook het aantal financiële investeerders loopt snel op. Hoe vindt men nu onder deze kopers, diegene die de beste prijs/voorwaarden willen bieden?

**WAAROP LETTEN?**

Bij financiële investeerders zal een selectie gebeuren op basis van een aantal elementen zoals sectorspecialisatie, minimale transactiegrootte, geografisch werkgebied en de mate waarin de investeerder ook operationeel actief wil zijn in het bedrijf. Daarnaast kan ook het risicoprofiel van de financiële investeerder van betekenis zijn. Beoogt de investeerder een meerderheidsdeelnemingen of stelt hij zich tevreden met een minderheidsdeelneming? Doorgaans hebben financiële investeerders voorkeur voor goed gestructureerde bedrijven die winst maken.

Voor het vastleggen van de strategische of industriële kopers zijn dan weer andere aspecten van belang. In hoeverre is hun activiteit complementair aan deze van het over te dragen bedrijf? Welke is hun strategie en hun financiële draagkracht? Ondernemingen die in het verleden een bewezen succesvolle overnameactiviteit aan de dag hebben gelegd, genieten de voorkeur.

**HOE WORDEN ZE GEVONDEN?**

Bij het afgrenzen van de kandidaat kopers worden verschillende methoden gebruikt. Het onderhouden van directe contacten met kopers uit gesprekken en/of transacties uit het verleden. Verder onderzoek gebeurt op basis van ondernemings- en M&A databanken. Zo kan de strategische fit en de financiële draagkracht van potentiële kopers voor hun rangschikking benut worden.

Het netwerk van een raadgever mag daarbij niet onderschat worden. Relaties met zakenbankiers, sectorspecialisten en buitenlandse correspondenten helpen om op een efficiënte manier mogelijke kopers op te sporen.

Laatst maar niet in het minst kunnen ook de eigenaar-bedrijfsleiders van het over te dragen bedrijf sectorinzichten bijbrengen.

**LONG LIST – SHORT LIST**

Zo wordt in een eerste stap een “long list” met kandidaten opgesteld die dan vervolgens met de eigenaar(s) van het over te dragen bedrijf wordt doorgenomen. Op basis van de strategie, slagkracht en overnameverleden van de bedrijven wordt de lange lijst met potentiële overnemers gerangschikt op relevantie. Het resultaat van deze oefening is een “short list” met mogelijke kopers.

Hier wordt het belang van de oefening duidelijk: hoe kleiner de kring van te contacteren partijen, hoe discreter en succesvoller het overdrachtsproces achteraf kan verlopen.

Om de beste voorwaarden te bereiken, dienen in een eerste fase de gesprekken met kandidaten parallel te worden gevoerd tot de belangrijkste aspecten van de transactie in een intentieverklaring of een bod zijn opgenomen. Pas dan kan exclusiviteit worden toegekend die een koper toelaat een due dilligence uit te voeren waarna partijen tot definitieve overeenkomst kunnen komen.

Dominick Gallant, Partner



