

Your Posts

Update

Your posts (5)

Writing ideas (3)

De tweetrapsraket bij een investering door Private Equity

Published · Feb 10, 2016 | Delete

Hoe bindt een koper de verkopende eigenaar aan het bedrijf.

Published · Jan 7, 2016 | Delete

Op basis van welke elementen beslist een ondernemer over

Published · 11/10/2015



Kristo van Holsbeeck

Helping to create value through Mergers and Acquisitions

De tweetrapsraket bij een investering door Private Equity

h1 h2 “ B I U T | | | | | | |

Bij de instap van een investeringsfonds of private equity in uw bedrijf kunt u tweemaal verdienen, een eerste keer bij de instap van de Private Equity Partij en een tweede keer bij de gezamenlijke verkoop aan een industriële speler. Voornamelijk bij de eerste instap dient u als ondernemer op uw hoede te zijn.

Een private equity partij kan immers enkel een echte partner worden, eens ze met de eigenaar van een onderneming op hetzelfde schip zit, maar tot dat moment hebben de twee partijen tegengestelde belangen: de private equity wil zo goedkoop mogelijk instappen om dan bij uitstap zo duur mogelijk te verkopen. In dat opzicht lijkt de instap van een private equity partij ("PE Sale") vrij goed op de overdracht aan een industriële speler ("Trade Sale").

Eens de verkoop van de aandelen is gesloten, begint de Trade Sale te verschillen van de PE sale. Bij een Trade Sale worden gewoonlijk alle aandelen onmiddellijk of op een termijn van 2 tot 5 jaar gekocht. Dat wil zeggen dat de overnemer volledige controle neemt over het bedrijf. In een PE Sale, heeft de private equity partij de oude eigenaar nodig om bijkomende aandeelhouderswaarde te creëren en eist daarom dat de oude aandeelhouder een deel van de aandelen behoudt. Een aandeelhoudersovereenkomst regelt dan de verhoudingen op het niveau van de aandeelhouders (en in grote lijnen ook op operationeel niveau). Zo'n overeenkomst beschermt doorgaans ook de PE partij als een niet-operationele aandeelhouder. Met andere woorden komt dit neer op een "huwelijk" tussen de PE partij en de oude eigenaar, niet voor het leven, maar voor een periode van zegge 5 à 7 jaar, waarna het bedrijf aan een industriële overnemer wordt verkocht.

Voordelen van een goedgekozen Private Equity partij:

- + kan voor het kapitaal zorgen dat nodig is voor de groei of voor het uitkopen van bepaalde aandeelhouders
- + kan klankbord zijn voor de operationele aandeelhouder en bijgevolg dienen als een maatstaf bij het kiezen van strategische opties
- + kan helpen om het management van een groeiend bedrijf te structureren

+ kennis en ervaring in fusie en overname (in het kader van de consolidatie van een sector of latere verkoop van het bedrijf aan een industriële overnemer)

+ goed in het organiseren van "incentives" voor het management door middel van warrants, opties, "ratschets", enz. om hen ertoe aan te zetten op hun maximaal niveau te presteren.

De keuze voor een Private Equity partij is minder voordelig omwille van:

- "You're not alone" is niet alleen de naam van een mooi liefdeslied maar het huwelijk heeft ook een schaduwzijde: als ondernemer neem je de beslissingen niet meer alleen...

- Uw capaciteiten als ondernemer zullen tot hun maximale niveau worden getild, of u dat nu wilt of niet. In die zin kan het zijn dat een private equity partij langer leeft dan zijn/haar partner ;-)

- De toegevoegde waarde die wordt gecreëerd moet nu gedeeld worden.

Eerst en vooral dient u als ondernemer zich af te vragen welke toegevoegde waarde een private equity partij kan bijbrengen in uw verhaal en in hoeverre deze kan helpen bij de creatie van aandeelhouderswaarde.

Dan kiest u best de goede PE partij (tussen de velen) en moet deze eerst bereid zijn om de competitie met anderen aan te gaan en dus de juiste prijs te betalen voor zijn/haar aandeel en dan bent u op weg voor een goede deal!
