

AETERNUS
YOUR M&A STRATEGIST



AETERNUS

Corporate Finance

BEDRIJFSOVERNAMES, ZEKER OOK IN TIJDEN VAN CORONA

Een economie die de wind in de rug heeft en in volle vaart vooruit gaat. Maar dan ineens... een stok tussen de spaken. Je zou denken dat de coronacrisis de overnamemarkt volledig heeft lamgelegd. Dat blijkt echter allerminst het geval.

De afgelopen maanden heeft Aeternus Corporate Finance nog diverse overnametrajecten afgerond en er zijn zelfs alweer nieuwe in de maak. Eric de Ruijter, partner bij Aeternus: "Kopers blijven actief op de overnamemarkt. Zij zoeken naar bedrijven met een goed toekomstperspectief, daar waar de coronacrisis nauwelijks vat op heeft. En daar zijn er nog genoeg van."

GAAN TRANSACTIES NOG DOOR ONDANKS CORONA?

De impact van corona verschilt sterk per branche. Peter Joosten, Managing Partner van Aeternus: "Voor een aantal branches is de impact juist extreem positief, zoals bijvoorbeeld (toeleveranciers in) doe-het-zelf, home decoration en food retail, maar ook veel bedrijven in de business-to-business. Het mag duidelijk zijn dat hier veel belangstelling voor is. Voor verreweg de meeste bedrijven geldt dat corona een tijdelijk negatief effect op de omzet heeft gehad. Hierbij moet je denken aan enkele weken of maanden. Dergelijke kortstondige effecten zijn in transacties echt wel op te lossen."

HET JUISTE MOMENT VAN VERKOOP BEPALEN: JUIST NU IN CORONATIJD BELANGRIJK

Verkoop ik nu, of schuif ik dit nog even vooruit? In deze tijd van corona, is dit een vraag die veel ondernemers zichzelf stellen.



PETER JOOSTEN

'HET JUISTE MOMENT
BEPALEN GAAT
VEEL MEER OVER
**STRATEGISCHE
BELANGEN,
ONTWIKKELINGEN
IN DE BEDRIJFSTAK
EN PERSOONLIJKE
DRIJVEREN.**

Peter Joosten (Managing Partner Aeternus)

Het juiste moment van verkoop bepalen gaat in eerste instantie over strategische belangen, ontwikkelingen in de bedrijfstak en persoonlijke drijfveren.

Denk hierbij aan:

- Strategische belangen: uw bedrijf kan in de huidige omvang over enkele jaren niet meer voldoende concurreren tegen de veel grotere concurrenten.
- Ontwikkelingen in de bedrijfstak: de markt waarin u opereert is hard op weg om binnen nu en vijf jaar te pieken. Het investeringsklimaat voor kopers is dermate gunstig dat er meer dan gemiddelde bereidheid is om een goede prijs te betalen.
- Persoonlijke drijfveren: u vindt dat u niet meer de juiste man of vrouw bent om het bedrijf verder te laten groeien in een volgende fase.



ERIC DE RUIJTER

‘HET IS DE TAAK VAN DE ONDERNEMER OM **VERDER TE DURVEN KIJKEN DAN VANDAAG.** DAT GELDT OOK VOOR EEN **BEDRIJFSVERKOOP**’.

Eric de Ruijter (Partner Aeternus)

Jacques Jetten: “Corona verandert niets aan deze afwegingen, het verscherpt het inzicht voor de keuze om wel of niet een verkoopproces op te starten. De sterktes maar ook de zwaktes van een bedrijf worden door corona uitvergroot. Bedrijven die laten zien juist nu stabiel te zijn of die zelfs betere omzetten kunnen draaien, laten zien dat hun businessmodel klopt en in staat zijn om in korte tijd te reageren en meer te produceren. Dat heeft natuurlijk een positief effect op de prijs.”

HET EFFECT OP WAARDE EN PRIJS

Natuurlijk wordt er in transacties en bedrijfswaarderingen gesproken over het effect van corona. Eric de Ruijter: “Algemeen geldt dat als de omzet en daaraan gekoppeld de kasstroom daalt, waarde en prijs in eerste instantie hierdoor dalen. Voor de meeste bedrijven is dit slechts een tijdelijk effect. In dat geval kan corona ook geen zware impact hebben op waarde en prijs. Dit is echt per bedrijf en branche verschillend. Zelfs in de softwarebranche, een branche die van buitenaf nauwelijks getroffen lijkt, zijn de verschillen groot.”

DRUK OP DE VERKOOPPRIJS IN RECENTE DEALS VAN AETERNUS?

Bij de verkooptransacties die Aeternus in 2020 begeleidde, vormde het ‘corona-effect’ geen struikelblok en zijn hierin ook geen concessies gedaan.



JACQUES JETTEN

‘MET NAME **PRIVATE EQUITY BEDRIJVEN, FAMILY OFFICES EN PRIVATE INVESTEERDERS** ZIJN IN NEDERLAND NU HEEL ACTIEF’.

Jacques Jetten (Managing Partner Aeternus)

Waarom accepteerden de betreffende kopers dit? Peter Joosten: “De kopers waren ervan overtuigd dat het coronavirus een kortstondig effect zou hebben. Dit hebben we ook goed besproken. Conjuncturele pieken en dalen zijn er altijd in meer of mindere mate en zijn dus in elke prijs inbegrepen. De kopers in deze deals hielden het vertrouwen in het langetermijn businessmodel!”

EXTRA AANDACHTSPUNTEN BIJ VERKOOP IN CORONATIJD?

Peter Joosten: “Allereerst is de voorbereiding belangrijker dan ooit. Er dient meer dan ooit een goede analyse gemaakt te worden van het bedrijf, de bedrijfstak waarin het bedrijf actief is en de eventuele ‘corona-effecten’. Daarnaast is het zaak om gedurende de onderhandelingen de cijfermatige ontwikkeling heel goed te blijven volgen, om verrassingen in het boekenonderzoek en de betaling te voorkomen.”

WIE ZIJN DE KOPERS?

Jacques Jetten: “Met name de private equity bedrijven, family offices en private investeerders zijn in Nederland heel actief. Ook merken we dat de al langer bestaande trend van toenemende internationalisatie in overnames zich verder doorzet. Ondanks corona zijn buitenlandse strategische kopers in toenemende mate actief op de Nederlandse overnamemarkt, uiteraard in veelbelovende sectoren.”

EEN GREEP VAN RECENTE DEALS WAARBIJ AETERNUS BETROKKEN IS

Aeternus heeft de afgelopen maanden diverse ondernemers begeleid bij het afronden van overnamedeals, financierings- en fundraisingstrategieën. Een selectie hiervan:

OVER AETERNUS

Met 34 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overname-advisering. Aeternus adviseert ook bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinancieringen.

Bent u toe aan een gesprek met een ervaren bedrijfsovername adviseur? Graag biedt Aeternus u advies op maat en spart met u over:

- Hoe om te gaan met waarderingen en aan- of verkooptrajecten in coronatijd
- De kansen en dilemma’s voor uw bedrijf
- Inzichten in de M&A trends en ontwikkelingen binnen uw branche
- Vragen bij de aan- of verkoop van een bedrijf
- De value drivers binnen uw branche
- De waarde van uw bedrijf
- Mogelijke financieringsvormen voor uw bedrijf

CONTACT

T: +31 850517838
M: info@aeternuscompany.nl
www.aeternuscompany.nl