

Overlaten en toch deels de controle behouden? Het kan via een OBO

Het komt steeds meer voor dat bedrijven worden overgelaten via een owner buy-out (OBO). Het is een oplossing die de verkoper en de koper heel wat voordelen biedt.

Een OBO is anders dan een klassieke verkoop van de aandelen. Grootste verschil is dat de verkoper nog steeds de controle behoudt over (een deel) van het bedrijf. Wat ook anders is, is dat de transactie eigenlijk in twee stappen verloopt.

De eerste stap is dat een NewCo wordt opgericht. Dit vehikel is bedoeld om een bestaande onderneming (OldCo) over te nemen via een leveraged buy-out. Vervolgens investeert de verkoper een deel van de opbrengst van de verkoop in de NewCo in ruil voor een participatie. Koper en verkoper zijn samen aandeelhouder van de NewCo, waaronder het overgenomen bedrijf (OldCo) hangt. Ze opereren op hetzelfde niveau zodat hun belangen gelijklopen. Een aandeelhoudersovereenkomst legt vast wat koper en verkoper in de toekomst met hun participatie in de NewCo gaan doen. Meestal zullen koper en verkoper na een aantal jaren samen naar de markt trekken of zal de verkoper zijn aandeel in newco doorverkopen aan de koper volgens initieel vastgelegde regels. Allerlei tussenvormen zijn ook mogelijk.

De OBO biedt duidelijke voordelen aan koper en verkoper, zoals:

Genieten van een stijging van de waarde

Door te kiezen voor een verkoop via OBO behoudt de huidige eigenaar een deel van het bedrijf. Bij een toekomstige waardeverhoging kan hij of zij dus ook meegenieten.

Kapitaal voor nieuwe initiatieven

De verkoper heeft een belangrijk deel van zijn of haar vermogen vrijgemaakt van het ondernemingsrisico. Dat vermogen kan worden gebruikt voor nieuwe initiatieven buiten de onderneming.

Continuïteit is primordiaal voor succes

Het reilen en zeilen binnen een typische kmo hangt sterk af van de dagelijkse inzet van de oprichter/bedrijfsleider. Als hij of zij bereid is om de continuïteit te garanderen na de verkoop, dan is er voor de koper al een belangrijke factor van toekomstig succes ingevuld.

De OBO biedt duidelijke voordelen aan koper en verkoper, zoals:

Opportunities voor het management

Het komt ook voor dat het bestaande management wil investeren in het bedrijf. Maar het overkopen van de aandelen (geheel of gedeeltelijk) lukt niet, vanwege het gebrek aan financiële middelen. Met een OBO kan dit probleem worden opgelost.

Bankfinanciering verloopt makkelijker

Quasi alle overnames gebeuren met tussenkomst van bankfinanciering. Het niet of onvoldoende bekomen van bankfinanciering is een belangrijke reden waarom veel overnames uiteindelijk toch niet kunnen doorgaan. Maar als de verkoper aandeelhouder blijft, dan geeft hij hiermee een belangrijk signaal aan de banken. Het verhoogt hun vertrouwen om mee te stappen in de financiering zodat de overeengekomen verkoopprijs ook effectief kan betaald worden.

Profiteren van smart equity

Als de koper een investeringsgroep is, dan brengt die niet alleen kapitaal mee, maar ook kennis (smart equity). Dat betekent dat ze mee kunnen denken over uitdagingen en opportuniteiten. Ze kunnen fungeren als klankbord voor toekomstige initiatieven. En ze hebben een breed netwerk dat kan worden ingeschakeld voor de onderneming.

Een investeerdersgroep kan ook bijdragen aan meer professionalisering. Ze hebben niet alleen ervaring met rapporterings- en informatiesystemen, maar ook heel wat expertise in financiering en onderhandelingen. Dankzij deze smart equity kan het bedrijf na enkele jaren in een hogere categorie meespelen. De verkoper die opnieuw is ingestapt via een OBO plukt hier natuurlijk ook de vruchten van.

Ons advies

Een OBO kan hoogst interessant zijn om een deel van uw vermogen vrij te maken en tegelijkertijd met een overnemer aan een tweede rit te beginnen. Belangrijk is wel dat er voldoende tijd voor dit proces wordt voorzien, denk aan een tijdshorizon van drie tot vijf jaar voor de eerste stap van de transactie. Na afloop verzilvert u de participatie in de NewCo en kan u uw bedrijf met een gerust hart volledig loslaten.

Wilt u weten of een OBO voor u een interessante oplossing is? Contacteer een van onze MNA-partners voor een vrijblijvend gesprek.