

'Voorbereiding van een overname vergt veel energie'

Tijdig anticiperen op de toekomst: die boodschap hadden de aandeelhouders van V-Cons meegekregen van Hubert Vanhaecke, hun gedelegeerd bestuurder, toen hij nadacht over wat er na zijn actieve carrière met het bedrijf zou gebeuren. Dit indachtig, stelden de aandeelhouders begin 2011 MNA uit Roeselare aan, met de vraag een koper voor de specialist in slachthuisinstallaties te zoeken. Een klein jaar later maakt V-Cons deel uit van Pivaco uit Temse.

'Pivaco uit Temse neemt het West-Vlaamse V-Cons over': voor velen is het maar de titel van een krantenbericht, maar aan de realisatie van dat zinnetje ging een project van ruim een jaar vooraf.

"Als gedelegeerd bestuurder die langzaam maar zeker naar zijn 65ste verjaardag evolueert, wou ik tijdig aan opvolging beginnen denken", getuigt Hubert Vanhaecke van V-Cons, specialist in slachthuisinstallaties. "Noch bij mijn kinderen, noch bij die van de aandeelhouders bleek er interesse te bestaan om de zaak over te nemen. Om de toekomstige eigenaar de kans te geven geleidelijk aan vertrouwd te raken met de finesses van het bedrijf, was het noodzakelijk tijdig contact te nemen met een gespecialiseerd bureau. Op advies van ons accountancykantoor, SDP uit Diksmuide, gingen we in zee met MNA uit Roeselare."

Waardering

Dominick Gallant van MNA: "Het zoeken naar potentiële overnemers is een structureel proces, waarbij we uitkijken naar geschikte kandidaten. Voor de verkoper is het vooral moeilijk in te schatten welke prijs hij mag vragen voor zijn onderneming. Onze rol start daarom bij de waardering. De prijs van een onderneming wordt bepaald op basis van het rendement en een aantal duidelijke meer- of minwaarden. Een volledig afgeschreven gebouw is een grote meerwaarde, terwijl nog lopende leningen de prijs natuurlijk drukken. Eenmaal de waarde is bepaald, stellen we een bedrijfsdossier op. Daarin zoeken we nauwgezet de balans tussen enerzijds het bedrijf aantrekkelijk en helder profileren en anderzijds het bewaren van de vertrouwelijkheid."

Nadien start het gespecialiseerd bureau met de inventarisering van de kandidaten. "Met onze informatie hebben we een goed beeld van de potentiële kopers en wat hen zal aanspreken. Belangrijk is ook of de koper qua grootte, mentaliteit en activiteit goed past bij de verkoper. Eenmaal we dat lijstje hebben gemaakt, polsen we naar hun interesse. Bij serieuze belangstelling en een duidelijke fit, brengen we verkoper en gegadigden met elkaar in contact."

Intensief proces

Het selectieproces, dat uiteindelijk resulteert in één exclusieve gegadigde, is een werk van lange adem. Hubert Vanhaecke: "Ik heb de energie die je daarin steekt, toch wel wat onderschat. Je besteedt veel tijd om aan iedere mogelijke kandidaat uit te leggen wat je precies doet, waarover het gaat, etcetera. Het is een zware extra taak, want daarnaast moet je uiteraard je bedrijf zo goed mogelijk blijven runnen. Daarom was ik erg tevreden toen de intentieverklaring eind 2011 werd getekend en we eindelijk verder konden met de uiteindelijke koper."

Een intentieverklaring alleen volstaat natuurlijk niet. Dominick Gallant: "In de daaropvolgende periode van twee tot drie maanden, vindt de audit plaats en wordt de intentieverklaring uitgewerkt in overeenkomsten. Het zijn de weken waarin alle details worden geregeld en alle punten en komma's juist worden gezet. Ook bij het regelen van de financiering spelen wij een belangrijke rol. Banken zijn en blijven essentieel bij de financiering van een overname, maar in de huidige conjunctuur winnen investeerders in toenemende mate aan belang bij het vervolledigen van de financiering."

Vertrouwen

De nieuwe eigenaar van V-Cons is dus Pivaco uit Temse, gespecialiseerd in leidingen voor de voedingsindustrie. "Voor hen is het van enorm belang dat ze stelselmatig de finesses van V-Cons onder de knie krijgen", vervolgt Hubert Vanhaecke. "Omdat we bewust niet aan een rechtstreekse concurrent wilden verkopen, is het logisch dat onze business eigenlijk volledig nieuw is voor de overnemers."

Nuttige tips

Hubert Vanhaecke heeft nog een paar nuttige tips voor mensen die overwegen hun bedrijf op termijn te laten overnemen. "Het is belangrijk er voldoende tijd voor vrij te maken. Zeker bij de voorbereidende gesprekken met meerdere kandidaat-overnemers vergt het veel geduld om het brede spectrum van je activiteiten uit te leggen. Eenmaal het princiepsakkoord is getekend, kan je de informatie eindelijk veel beter gaan toespitsen op specifieke details. Al bij al is het echt wel noodzakelijk er erg veel aandacht aan te schenken, want uiteindelijk vertrouwt je je eigen kindje en je trouwe medewerkers toe aan nieuwe handen. Zeker als je van plan bent nog een tijdje zelf mee te draaien, moet er een goede verstandhouding met de overnemer zijn." (BVC)



Dominick Gallant: "De voorbereiding van een overname is een proces van lange adem." Foto DD