

Ondernemer verkoopt de zaak graag in etappes

Pre-exit: verkoop wordt samen met inverteerder ruim op tijd geregeld

Jacqueline Bosboom
Amsterdam

Op je 40ste of 50ste een deel van je bedrijf verkopen aan een investeerder, maar nog wel jaren de baas blijven. In de fusie- en overnamepraktijk hebben ze daar een term voor: de pre-exit. Harde cijfers ontbreken, maar volgens diverse marktspelers kiezen eigenaren van mkb-bedrijven steeds vaker voor deze vorm van buy-out.

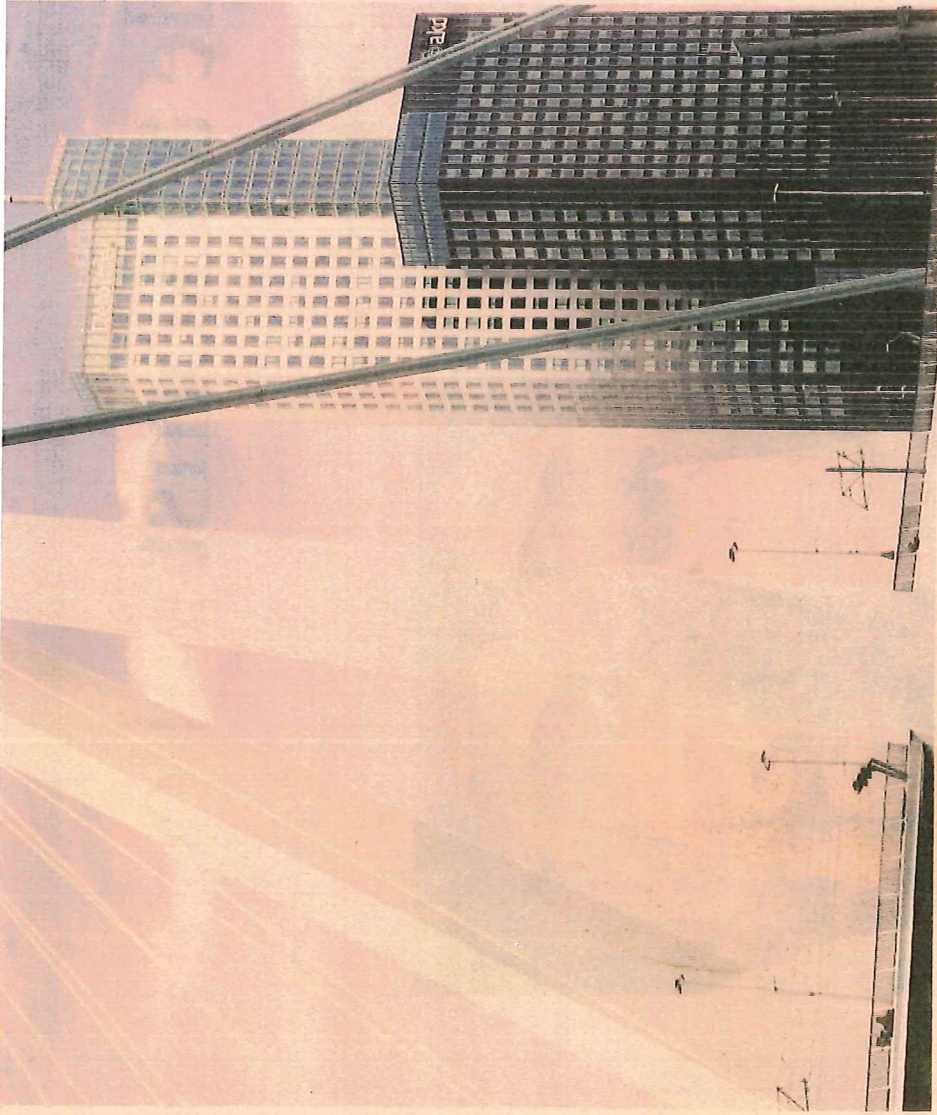
'Bij een pre-exit richten de verkoper van een bedrijf en de investeerder een holding op, waarin zij beiden deelnemen', vertelt Ferry Nahon, partner bij Marktlink Fusies en Overnames, een bemiddelings- en adviesbureau dat aanverkoop van mkb-bedrijven begeleidt. De holding wordt dan volledig eigenaar van het bedrijf. En de verkoper blijft de onderneming leiden om het bedrijf door te laten groeien. Na vijf tot zeven

jaar neemt hij definitief afscheid.

Stel, een bedrijf is €8 mln waard. De verkoper en participatiemaatschappij worden elk voor 50% eigenaar van de holding. De €8 mln die de holding voor het bedrijf betaalt, wordt voor de helft door de bank gefinancierd. De verkoper en investeerder betalen elk €2 mln. Nahon: 'Zo int de verkoper €6 mln, waarmee hij alvast een deel van het kapitaal veiligstelt dat hij opgebouwd heeft met zijn bedrijf.'

Op deze constructie zijn varianten mogelijk. Zo kan de investeerder ook zelf groeikapitaal — een lening — aan het bedrijf verschaffen. Ook kunnen de betrokken partijen binnen de holding een andere deelnemingsverhouding afspreken en/of kan het management een minderheidsbelang krijgen. Voorwaarde is wel dat de verkoper een substantieel aandeel houdt en serieus betrokken blijft bij het bedrijf. 'Juist dat is voor de investeerder aantrekkelijk. Operatieel verandert er dan niets door een pre-exit. Daardoor is het risico laag en dat is gunstig voor de prijs', zegt Wilbert van Gerwen, partner van Rembrandt Fusies & Overnames, een joint venture

Investeerder is vooral geïnteresseerd in de groeipotentie en zal zich waar nodig actief opstellen



Populair Vroege verkoop

Volgens diverse partijen die betrokken zijn bij de verkoop van mkb-bedrijven, neemt recentelijk het aantal pre-exits toe. Marktlink Fusies en Overnames telde in 2014 zeven pre-exits en verwacht er dit jaar 20 à 25. Ook Rembrandt Fusies & Overnames ziet een stijgende lijn en online-overnameplatform Brookz schat dat sprake is van een verdubbeling in de afgelopen twee jaar: 'Inverteerders hebben veel geld, de rente staat laag en beleggen op de beurs is onzeker. Dus zoeken ze groeibedrijven voor een hoog rendement.' Maar hardcijfers ontbreken, constateert Brookz. Dat geldt ook voor Nederlandse Vereniging van Participatiehouders (NVP). Stelt in zijn jaarverslag wel de klassieke grootaandeelhouder die pas verkoopt bij zijn pensioen, plaatsmaakt dat het aantal participaties laatste jaren sterk stijgt, maar weet niet hoe vaak daarbij sprake is van een pre-exit.

directeur van onafhankelijk onlineovernameplatform Brookz voor mkb-bedrijven. 'Het komt ook doordat veel bedrijven, zoals internethedrijven, een kortere levenscyclus hebben. Die komen al binnen vijf jaar tijd tot wasdom, in plaats van in vijftien jaar. Op jongere leeftijd voorsorteren op definitieve verkoop is dan een logische stap.'

'Veel bedrijven hebben nu een kortere levenscyclus. Eerder voorsorteren op verkoop is dan logisch'

met Rabobank Groep. Van Gerwen: 'Ook al blijft de verkoper de baas, participatie door een investeerder is niet vrijblijvend. Die is vooral geïnteresseerd in de groeipotentie en zal zich waar nodig actief opstellen bij het professionaliseren van het mkb-bedrijf. Er moet wel een goede klik zijn tussen verkoper en investeerder, willen zij het bedrijf vijf à zeven jaar later met succes kunnen verkopen.' Cruciaal is volgens Nahon daarom dat de ondernemer kan kiezen tussen vijf tot tien investeerders. Waarom is de pre-exit nu zo geliefd? Niet alleen vanwege de crisis, denkt Peter Rikhof,

De Maastoren in Rotterdam, waarvoor Zonneveld Ingenieurs de luifel ontwierp.

FOTO: PETER HILZ/HH

Een private-equitypartij die steeds vaker een pre-exit toepast is het in mkb-ondernemingen gespecialiseerde Antea. De H&M investeringsmaatschappij participeert op deze wijze bij beeld in het Amsterdamse Yxl dat farmaceutische en voedingmiddelenbedrijven technisch projecten helpt uitvoeren. Ook Zonneveld Ingenieurs, dat bij zondere constructies voor gebouwen ontwerpt, koos voor een pre-exit. Daarbij kreeg een deel van het management van het bureau — dat de luifel boven de ingang van Rotterdam CS ontwierp en 165 meter hoge Maastoren — een klein belang in de holding