

Overnames en groei in onzekere tijden

Verminderde bankfinanciering houdt investeerders niet tegen

Het wordt steeds minder evident om financiering te vinden om een overname te realiseren of groei te ondersteunen. Klassieke financieringskanalen zijn nog steeds een eerste optie, maar volstaan vaak niet. Het openstellen van kapitaal wordt in dit opzicht almaar meer een alternatief in deze onzekere tijden.

Banken financieren niet meer alleen en vragen strengere waarborgen

Bancaire financiering is nog steeds onontbeerlijk voor groei en overnames. Maar de strengere eisen die aan de banken gesteld worden, leiden ertoe dat de banken op hun beurt strengere eisen stellen omtrent de verhouding eigen middelen van het bedrijf en de bankleningen. Er worden meer eigen middelen of andere financieringsmiddelen dan bancaire inbreng verwacht voor elke euro bankfinanciering. Hoe hoger de mate van bankfinanciering, des te hoger ook de gevraagde waarborgen en intrestvoorwaarden. Niettemin worden nog steeds overnames gerealiseerd, dankzij het groeiende succes van extern kapitaal.

Niet noodzakelijk verlies van controle

Het taboe van het verliezen van controle is stilaan de wereld uit. Er zijn tal van mogelijkheden om externe kapitaalverschaffers aan te trekken en toch zelf de teugels in eigen handen te houden. Bovendien worden externe kapitaalverschaffers steeds meer gezien als een tijdelijke oplossing en wordt van in het begin meteen gesproken over een latere exit.

Familiaal kapitaal op zoek naar goede investeringsopportuniteiten

De onzekerheden en moeilijke tijden op de financiële markten, zowel voor investerende ondernemingen maar ook voor de vermogende beleggers, leiden er toe dat privé-investeerders en familiale kapitalen steeds nadrukkelijker zelf in bedrijven willen investeren via aandelenkapitaal of obligaties. De vraag vanwege kandidaat-investeerders naar interessante investeringsopportuniteiten overtreft vandaag het aanbod.

Privé-investeerders en familiale kapitalen willen steeds nadrukkelijker zelf in bedrijven investeren via aandelenkapitaal of obligaties

Externe kapitaalverschaffers bieden ook méér dan financiële middelen

Bij het aantrekken van niet-bancaire investeerders, kiest men niet zelden voor een partner die het project kan ondersteunen met sectorkennis, overname-ervaring of andere expertise waar het bedrijf nog niet over beschikt. Logisch dat samenwerking binnen eenzelfde sector een groeiend fenomeen is in tijden van krappe bankfinanciering. Partnerships kunnen, onder het motto "samen sterk", voor een stuk de nood aan financiering reduceren.

Ook startups & jonge groeibedrijven vinden alternatieve financiering

Jonge ondernemers laten deze trend niet ongemoeid. Er worden heel wat initiatieven genomen om jonge groeibedrijven in de belangstelling van investeerders te brengen en hen op deze manier gemakkelijker toegang te verschaffen tot de markt van externe kapitaalverschaffers.