

Alternatief antwoord op overnamevraagstuk?

Familiale ondernemingen vinden steeds vaker de weg naar de 'Owner Buy Out'

De M&A & Finance praktijk van Deloitte Fiduciaire laat een duidelijke stijging van het aantal 'Owner Buy Outs' optekenen. Hoewel deze transactiestructuur op zich al lang bestaat, stellen Jan Goemaere en Vincent Trevisan toch een toenemende populariteit vast bij familiebedrijven. "De professionalisering van de markt zorgt ervoor dat een dergelijke structuur meer wordt aangekaart en gehanteerd."

Wat is een Owner Buy Out?

Jan: Een Owner Buy Out (OBO) is een transactiestructuur waarbij een onderneming wordt verkocht en waar de overlater opnieuw mee investeert in de nieuwe structuur. De koper en de verkoper kiezen ervoor om samen een holding op te richten om de overname van de onderneming uit te voeren.

Waarom wint deze structuur aan populariteit bij familiebedrijven?

Jan: Omdat die optie tot hertoe niet tot de mogelijkheden werd gerekend: de awareness is toegenomen en de methodiek begint zijn weg te banen

in familiale bedrijven. Daarnaast kregen bedrijven hun overnamefinanciering door economische malaise vaak niet meer rond en moesten op zoek gaan naar alternatieven. Het verkopen van familiale bedrijven wordt tevens meer bespreekbaar en verloopt professioneler, wat ervoor zorgt dat die trajecten en structuren meer worden aangekaart en gehanteerd. Dit alles heeft zeker bijgedragen tot de groeiende populariteit van een OBO. Al beweer ik zeker niet dat het financieringsklimaat voor klassieke overnames slecht zit.

Vincent: De overlater kan een deel van zijn bedrijf verzilveren zonder het volledig los te moeten laten, waardoor de bezorgdheid omtrent welke beleggingen te doen na de verkoop vermindert. Je blijft in het bedrijf waarin je zelf gelooft en waarop je zelf nog impact hebt, in plaats van alles te verkopen en pakweg in beursproducten te beleggen.

Waarom is dit interessant voor de verkoper?

Jan: Het biedt een alternatief voor bedrijfsleiders die een deel van hun gecreëerde waarde willen valoriseren, maar nog steeds willen meewerken aan de continuïteit van de vennootschap. Er ontstaat een perfecte match tussen kandidaat-toetreders met eventuele beperkte financieringsmogelijkheden en de overlater die nog met één been in de onderneming wil blijven. De verkoper kan gemakkelijker gefaseerd uitstappen in plaats van alles in één keer te verkopen, wat de bedrijfsoverdracht emotioneel ook draaglijker maakt. Bij de koper speelt natuurlijk het financieringsaspect, maar die kan ook gefaseerd instappen. Het hoeft weinig betoog dat dit de kansen op het vinden van een geschikte overnemer verhoogt; een 'én-én verhaal'.

Vincent: De verkoper securiseert voor een stuk de opgebouwde waarde door het gedeeltelijk in cash om te zetten. Ook kunnen ambities waargemaakt worden die de ondernemer niet meer alleen aan kan.



Een bedrijfsleider die in de herfst van zijn carrière bepaalde mijlpalen wil realiseren (internationalisering, betreden van nieuwe markten, ...), zet potentieel alles op de helling als hij er alleen voor staat. Er is heel wat talent op de markt die soortgelijke processen uitstekend kan beheren, maar het bedrijf niet volledig alleen kan overnemen. Via de OBO trekt de ondernemer eigenlijk de financieringsmarkt en de markt van het talent naar zich toe.

Zijn er geen knelpunten verbonden aan deze overnamestructuur?

Vincent: Nog meer dan bij een klassieke overname hangt er wat fiscale mist rond zo'n structuur. Er is in bepaalde situaties onzekerheid of de sequentie van uitstappen en gedeeltelijk herinstappen een belastingvrije transactie is indien er meerwaarden gerealiseerd worden.

“Via de Owner Buy Out trekt de verkoper zowel de financieringsmarkt als de markt van het talent naar zich toe”

Jan: Het is ook geen puur financiële transactie. Bij een klassieke transactie is het niet vereist dat koper en verkoper er blijvend een goede verstandhouding op nahouden. Bij een OBO moet je als ondernemer wel actief gaan samenwerken. Vandaar het belang om ook juridisch goed te structureren. Mocht het niet boteren tussen verkoper en koper, zal een van beide partijen de andere partij finaal moeten uitkopen of terugkopen.

Wordt een OBO door banken goed onthaald?

Jan: De aanwezigheid van de verkoper in het aandelenkapitaal van een nieuwe holding zorgt voor een vertrouwensband naar alle partijen, zowel naar de verkoper als de nieuwe financier. De banken zijn ook steeds meer vragende partij vanwege het grote vertrouwen in OBO gerelateerde dossiers.

Vincent: Je schept een nog groter vertrouwen dan bij een *vendor loan*, waarbij de terugbetaling wordt achtergesteld aan bankfinanciering, maar het geld wel nog wordt opgeëist. In een OBO blijf je expliciet als verkoper het risico meenemen in de mate waarin je participeert.

Wat is de ultieme afloop van een OBO?

Vincent: Het komt voor dat de partijen beslissen om het bedrijf samen aan een derde partij te verkopen met een meerwaarde, maar heel vaak leidt het ertoe dat de toetreders finaal de totaliteit zal overnemen.



Vincent Trevisan, partner Accountancy
vtrevisan@deloitte.com

Jan Goemaere, partner M&A & Finance
jgoemaere@deloitte.com

Vincent Trevisan



Jan Goemaere

