

Financieringsmogelijkheden voor een overname

Stel, ik wil bedrijf X overnemen want dit is strategisch zinvol. Hoe financier ik dan deze overname? Een op maat gesneden financieringsstructuur is niet alleen van belang voor de slaagkansen van de overname, ze heeft ook een belangrijke impact op het rendement van de overname. Heel vaak weet men namelijk niet dat er een waaier aan mogelijkheden bestaat om een overname te financieren. Een overzicht.

Eenvoudig gesteld kan men een overname financieren met eigen middelen of met vreemde middelen. Echter, als men dieper inzoomt op de beide manieren, komen we tot een zeer groot gamma aan financieringsvormen. Merk echter ook op dat voor elke transactie, afhankelijk van de grootte en de complexiteit, de ene oplossing al wat meer van toepassing is dan de andere. Specifieke projectfinanciering is uiteraard ook een optie, maar is qua mogelijkheden beperkter.

Eigen middelen

Eigen middelen omvatten uiteraard de eigen liquide middelen op de balans die opgebouwd werden met de cash-flow van de onderneming. Indien deze niet voldoende zijn, kan een bedrijf overwegen om bijkomende liquiditeiten op te halen door middel van een kapitaalsverhoging. Een kapitaalsverhoging kan gebeuren in de vorm van een gewone kapitaalsverhoging door bestaande aandeelhouders, vrienden en familie, private-equityfondsen of andere derden. Een beursgang op Euronext of een andere markt behoort uiteraard ook tot de mogelijkheden, zelfs voor kmo's via een notering op Alternext of de Vrije Markt. Dit geeft trouwens ook bijkomende visibiliteit aan de onderneming. De moeilijkheid bij een kapitaalsverhoging is echter de waardering van de onderneming en het (vermijden van) een eventuele verwatering van bestaande aandeelhouders.

Vreemde middelen

Vreemde middelen kunnen bestaan uit een traditionele bancaire financiering waarbij men er wel rekening moet mee houden dat in de huidige economische omstandigheden een volledige bancaire financiering een uitdaging wordt. Omwille van Bazel III-normen vragen banken vaak een eigen inspanning van 20 tot 30%, bovenop een aantal waarborgen. Interessant om weten is dat de overheid in dit kader een aantal waarborgvehikels voorziet zoals bijv. de waarborgregeling en Gigarant. De overheid doet heel wat inspanningen om het kmo-landschap in Vlaanderen te steunen via onder andere PMV en het Participatiefonds. Alleen is het voor een leek niet altijd evident om de juiste weg te vinden.

Naast de traditionele bancaire financiering zijn er ook gespecialiseerde spelers op de markt die schuldfinanciering aanbieden in diverse vormen zoals zuivere schuldfinanciering, een achtergestelde (converteerbare) lening, mezzanine-financiering... Het voordeel van deze laatste twee is dat dit door banken vaak als quasi-eigen vermogen aanzien wordt, wat de ontleningscapaciteit van de onderneming verhoogt.

Ook bij vreemde middelen is het mogelijk een beroep te doen op de publieke markt, door bijvoorbeeld obligaties uit te geven die dan op Euronext of een ander beurssegment genoteerd kunnen worden.

Vendor loan

Bij een overname zijn er steeds twee partijen, de koper en de verkoper. Behoudens een earn-out-model, ontvangt de verkopende partij meestal onmiddellijk het volledige overnamebedrag. Ook dit kan een financieringsmogelijkheid zijn voor de kopende partij. Deze techniek wordt een 'vendor loan constructie' genoemd. Een vendor loan betekent dat de verkopende partij een deel van de ontvangen



Nico Daminet: "Het businessplan is cruciaal om de financieringspartijen, zowel via eigen middelen of vreemde middelen, te overtuigen hoe de toekomst van het bedrijf eruit zal zien."

gelden als lening ter beschikking stelt aan de kopende partij, uiteraard tegen een interestvergoeding.

Conclusie

Er zijn dus gelukkig heel wat mogelijkheden om een overname te financieren. Het is echter niet mogelijk om éénduidig te zeggen welke de beste financieringsoptie is, omdat dit voor elk bedrijf apart moet bekeken worden. Belangrijke parameters daarbij zijn onder andere de balansstructuur, de aanwezige waarborgen, de terugbetalingscapaciteit en vooral ook het toekomstige businessplan. Het businessplan is cruciaal om de financieringspartijen, zowel via eigen middelen of vreemde middelen, te overtuigen hoe de toekomst van het bedrijf eruit zal zien. Niemand heeft een glazen bol, maar een goed onderbouwd businessplan zal de financieringspartijen een comfortabel gevoel geven om gelden ter beschikking te stellen, want het is met de toekomstige kasstromen dat de vreemde middelen moeten terugbetaald worden of dat er voor investeerders een rendement moet gemaakt worden.

Nico Daminet, Emerio

DSD
ADVOCATEN

DOMINIQUE DESMET
MARIE-DOMINIQUE DE JAEGERE
PHILIPPE DE JAEGERE
GEERT SOETAERT
PIETER DEWAELE
AN MEYFROOT
KARLIEN TOUQUET
CHARLOTTE SPILLEBEEN
MANJA COOPMAN
MARIJN DE VOS
VANESSA DESMET



WWW.DSDA.BE – DSD@ADVOCAAT.BE
GROENINGESTRAAT 33 – BE-8500 KORTRIJK – T +32 56 24 15 30 – F +32 56 20 05 25