

“Een **strategische premie** terugverdienen is **hard werken**”

Wanneer een ondernemer zijn bedrijf verkoopt, vinden er tussen de verkoper en de koper onderhandelingen plaats over de prijs. Hoe die onderhandelingen worden ingestoken is sterk afhankelijk van de aard van de koper. Zo vormen met name de strategische kopers een bijzondere groep. Doorgaans zijn zij bereid meer te betalen voor een bedrijf. Hans Bredewoud, eigenaar van en RV bij Bredewoud CF BV, legt de belangen van strategische kopers uit, maar plaatst ook enkele kanttekeningen.

Strategische kopers zijn over het algemeen actief in dezelfde of aanpalende branche als de verkoper. Zij willen met de aankoop van het beoogde bedrijf meerwaarde creëren. Voor die meerwaarde zijn ze bereid extra geld op tafel te leggen, de zogenoemde strategische premie. Bredewoud: “Doordat strategische kopers hun bestaande bedrijf met hun nieuwe onderneming kunnen samenvoegen, wordt bijvoorbeeld concurrentie uitgeschakeld. Bovendien kan het een ondernemer besparingen opleveren en stelt hij zichzelf schaalvoordelen, productievoordelen en een netwerk in het vooruitzicht. Hoe meer voordelen, hoe meer hij bereid is een strategische premie te betalen.”

1 plus 1 is 3

Toch blijkt in de praktijk dat die voordelen bepaald niet altijd zijn weggelegd. Bredewoud: “De bedoeling is dat 1 plus 1 uiteindelijk 3 wordt. Maar of dat lukt is maar zeer de vraag. Zo moet je bijvoorbeeld goed kijken naar wat er moet gebeuren om de te verwachte voordelen te behalen. Daar moeten mogelijk omvangrijke kosten voor worden gemaakt. In de praktijk blijkt dat je hard moet werken om de betaalde strategische premie terug te verdienen.”

Toegevoegde waarde RV

Een RV kan binnen een onderhandelingstraject uitkomst bieden. “Hij kan de verwachtingen van de koper managen door een goede inschatting te maken van de bijkomende kosten en de te verwachten voordelen.” Ook een verkoper doet er verstandig aan zich te laten bijstaan door een RV. “Om zijn onderhandelingsdoelstellingen te realiseren moet een verkoper vooraf inschatten wat de synergievoordelen van zijn toekomstige koper zijn. Die heb je natuurlijk niet altijd zuiver voor de bril.”

Percentage van de meeropbrengst

Niet altijd is er sprake van koop of verkoop van een bedrijf. Zo gebeurt het ook regelmatig dat een aandeelhouder uit een onderneming stapt. De vraag is of dan ook een strategische premie moet worden betaald. “In een dergelijk geval wordt de onderneming zelfstandig voortgezet en worden geen synergievoordelen behaald”, zegt Bredewoud. “Wel zou de vertrekkende aandeelhouder een afspraak over de verdeling van een eventuele meeropbrengst kunnen maken in het geval de onderneming binnen een bepaalde periode wel wordt doorverkocht (aan een strategische koper). Zo kan hij een percentage van de meeropbrengst krijgen.”