

Transactie met verrassende uitkomst: verkoper wordt koper

Soms loopt alles net even anders dan voorzien.

Door een verschil in toekomstvisie besluiten twee compagnons uiteen te gaan.

De een wil de ander uitkopen, maar gedurende de onderhandelingen worden de rollen omgedraaid... de verkoper wordt de koper.

Begin jaren negentig beginnen informaticastudenten Toine Bommelijin en Ronald van der Lee een hobbyproject. Doel is een applicatie te ontwikkelen voor de uitzendbranche. Enkele jaren later wordt Easyflex opgericht, een onderneming met medio 2015 zo'n 45 medewerkers, 300 klanten (uitzendorganisaties), een compleet softwarepakket voor de uitzendbranche én twee vijftigprocents-aandeelhouders met een uiteenlopende toekomstvisie. Bommelijin: "Ik wilde softwareleverancier blijven, mijn partner wilde rechtstreeks uitzendmedewerkers gaan plaatsen bij bedrijven. Dat werd een splijtpunt."

Rollen omgedraaid

Bommelijin: "Tijdens een boswandeling vroeg mijn partner of ik mijn aandelen wilde verkopen. Hij liet zich begeleiden door onze accountant en ik benaderde Van Oers Corporate Finance, die een waardebeoordeling uitvoerde. Dit resulteerde in een goed onderbouwd verhaal, dat veel vertrouwen gaf voor het onderhandelingstraject."

Het eerste bod, een kwart van de koopsom, was teleurstellend. Het tweede bod was niet veel hoger. Jerry van Leent, Van Oers Corporate Finance: "In een kort briefje hebben we toen laten weten dat we de rollen in dat geval wilden omdraaien: voor die prijs was mijn cliënt dan ook wel bereid om te kopen, maar niet om te verkopen. Immers, als er een goede waardebeoordeling aan een bod ten grondslag ligt, en we hebben het hier over dezelfde soort koper, dan zou de waarde die de koper bereid is te betalen dicht bij de waarde moeten liggen die hij wil ontvangen."

The Mexican shoot-out

Van Leent adviseerde Bommelijin om - alvorens het spel van bieden en tegenbieden in te gaan, waarbij de hoogste bidder zou winnen - uit te spreken of hij wilde optreden als koper of als verkoper. "Anders kom je in een Mexican shoot-out terecht en loop je het risico dat je aan iets vast komt te zitten wat je niet wilt."

Bommelijin: "We hebben het open en eerlijk gespeeld. Ik wilde Easyflex voor een goede prijs kopen en bood uiteindelijk honderd procent van de waardebeoordeling met het gunstige 'groei'-scenario. Mijn partner ging akkoord en de financiering was binnen een paar weken rond. We zijn er allebei als winnaars uit gekomen."

Patrick Boertien



Toine Bommelijin



Jerry van Leent