

vanwaarde

Vision concept

company reliability eff

potential Mission

collaboration experience s

Strategy gro

Hoe ideaal is de strategische koper?

De fusie- en overnamemarkt maakt onderscheid tussen strategische kopers en financiële kopers. Wat is het verschil tussen die twee? En wie van beide is vanuit het perspectief van de verkoper de ideale partij? Karel Scheepers en Hans Haanappel van Fair Value Consultants lichten toe.

finance analysis

inhoudelijk



Karel Scheepers en Hans Haanappel adviseren ondernemers bij waarderingsvraagstukken. Bij fusies en overnames zijn ze al aan het begin van het traject actief. “We kijken wat het bedrijf waard is en wat je kunt doen om die waarde te maximaliseren en te verzilveren”, zegt Scheepers. De waarde die erin zit er ook uithalen dus. Maar hoe doe je dat? Een van de doorslaggevende factoren is het zoeken van de juiste koper of het juiste type koper.

Financiële en strategische kopers

In overnameland wordt onderscheid gemaakt tussen strategische kopers en financiële kopers, legt Haanappel uit. “Een financiële koper kan een private-equityfonds zijn of een investeringsmaatschappij, maar ook een door de bank gefinancierde familieopvolger of management buy-in of buy-out.” Strategische kopers zijn over het algemeen in de meerderheid. “Een strategische koper is in dezelfde of in een aanpalende markt actief en wil een overname doen om de activiteiten van het eigen bedrijf te versterken”, vult

Scheepers zijn partner aan. “De overname is dus gericht op het behalen van synergievoordelen.”

Synergievoordelen

Synergievoordelen kunnen zich in alle aspecten van het bedrijfsproces voordoen. Scheepers: “Het kan gaan om kostenbesparingen doordat je afdelingen kunt samenvoegen, inkoopvoordelen kunt realiseren of bepaalde technologische investeringen maar één keer hoeft te doen. Misschien hoeft je door de samenvoeging nog maar één magazijn aan te houden en kun je je voorraadniveau terugbrengen. Vaak zijn er ook omzetvoordelen, doordat je toegang hebt tot de klanten van de ander, er competenties bij krijgt, of samen nieuwe markten kunt betreden.” Ook op het gebied van financiering kan schaalgrootte volgens Haanappel gunstig zijn. “Banken zijn vaak bereid om aan grotere bedrijven tegen een lagere rente te lenen.”

Lees verder op pagina 14 >>

