

MBI: meer wegen die naar succes leiden

De Management Buy In wint de laatste jaren sterk aan bekendheid en populariteit. Bij een MBI denkt men meestal aan een wat kleinere 100% overname. Er zijn echter ook andere soorten MBI-transacties mogelijk, waarbij grotere overnames in beeld kunnen komen. Voor de ervaren manager uit de corporate omgeving vaak een meer vertrouwde setting om in te ondernemen.

- **Traditionele MBI transactie.** Volledige overname van een bedrijf door een particuliere koper, die na de overname ook het dagelijks management van de onderneming zal vormen. Er wordt door de verkoper voor een MBI-transactie gekozen, omdat er binnen het bedrijf of de familie geen geschikte opvolger is. Koop door een strategische partij is niet gewenst of niet mogelijk.
- **Partnership.** Overname van een gedeelte van de aandelen door een MBI-kandidaat. Mogelijk zijn de overige aandelen al in handen van één of meer managers van de onderneming. De MBI-er treedt dan toe als nieuwe aandeelhouder. Het kan ook gaan om een gehele overname van de onderneming door de MBI-er, samen met het zittende management. Een partnership kan heel aantrekkelijk zijn. Ten opzichte van een volledige overname van buitenaf is de continuïteit binnen de onderneming immers gewaarborgd. Financiering zal daardoor ook makkelijker te realiseren zijn. Vaak gaat het hier om wat grotere transacties.
- **Overname met investeerder.** Een MBI-er die een grotere overname wil doen zal dit niet zonder extra risicodragend kapitaal van derden kunnen realiseren. Afhankelijk van de grootte van het bedrijf, de benodigde middelen en het type investeerder zal de MBI-er een meerderheids- of een minderheidsbelang verwerven. Bij dit type transactie gaat de MBI-er feitelijk ook een partnership aan. Het is in dit geval ook heel belangrijk de juiste investeerder te vinden (of te zorgen dat de investeerder u vindt), bij voorkeur een partij met relevante ervaring en een bijbehorend netwerk.

Wij spreken veel MBI-kandidaten die in 1^e instantie aangeven alleen geïnteresseerd te zijn in een volledige overname. Zij zijn zich vaak niet bewust van de ruimere mogelijkheden die medeaandeelhouderschap kan bieden. Gekwalificeerde ondernemende managers komen met deze vorm van ondernemerschap vaak beter tot hun recht. Ook grotere overnames behoren ineens tot de mogelijkheden. Uiteraard is de keuze van de juiste partner(s) hierbij wel van groot belang!

Laura Schagen
Managing Partner BuyInside