

## Kredietcrisis en MBI transacties

Is een Management Buy In (MBI) transactie in de huidige kredietcrisis nog wel mogelijk? Op dit moment is het verkrijgen van financiering voor MKB bedrijven immers een stuk moeilijker geworden. Wat houdt dit in voor MBI-kandidaten die bancaire overnamefinanciering nodig hebben?

Wij zien dat banken momenteel nog kritischer dan voorheen naar de totale propositie kijken, voor zij bereid zijn financiering te verstrekken. De volgende zaken zijn hierbij van doorslaggevend belang:

- **De onderneming**  
Allereerst het bedrijf zelf: wat is het voor onderneming? In welke markt opereert zij? Hoe conjunctuurgevoelig zijn de resultaten? Heeft het bedrijf een stevige basis, voldoende onderscheidend vermogen en kan het onafhankelijk van de huidige eigenaar functioneren? Etc. Etc.
- **De MBI-kandidaat**  
Vervolgens zal de bank kritisch kijken naar de potentiële overnemer: Is dit wel een èchte ondernemer? En, past hij goed binnen deze onderneming? Kent hij de branche? Wat voor ervaring brengt hij mee en welke toegevoegde waarde kan hij leveren?
- **Hoogte van de eigen middelen**  
Het moet hier gaan om (makkelijk) liquide (te maken) middelen en minder om zaken als overwaarde in het eigen huis. Daarnaast zal de verkoper in veel gevallen gevraagd worden een achtergestelde lening te verstrekken.
- **Hoogte van de overnamesom**  
Vervolgens zal de financieringsmogelijkheid sterk afhankelijk zijn van de hoogte van de overnamesom. Gezien de economische vooruitzichten zullen naar verwachting de komende periode de bedrijfsresultaten achterblijven bij die van de afgelopen jaren. De vraag is echter of de verkopend DGA zich voldoende realiseert dat dit substantiële gevolgen heeft voor de verkoopwaarde van zijn onderneming. Zijn pensioen is vaak voor een groot gedeelte afhankelijk van de verkoop van zijn onderneming. De prijs die hij vorig jaar voor zijn onderneming had kunnen krijgen zou de komende tijd echter wel eens op een heel ander niveau kunnen liggen.

Wij merken dat banken nog steeds bereid naar “goede” MBI transacties te kijken. De prijs voor deze financiering is overigens wel hoger geworden: de rente is immers toegenomen en banken brengen daarnaast een hogere risicopremie in rekening. Ook zullen banken naar verwachting meer gebruik gaan maken van de mogelijkheid van het borgstellingskrediet van de overheid. Ook dit werkt kostenverhogend.

Financiering is echter alleen mogelijk als alle ingrediënten helemaal kloppen. Het moet gaan om een goede propositie met een goede MBI-er; voldoende inbreng van eigen middelen en de overnameprijs zal redelijk moeten zijn .

Wij verwachten dat dit laatste element de grootste bottleneck voor MBI-transacties zal blijken de komende tijd. Wij, als adviseurs van kopers in MBI transacties, zien hier een belangrijke taak weggelegd voor de verkopende intermediairs. Om MBI transacties mogelijk te maken zijn realiteitszin bij de verkoper en intermediairs, die hierin goed adviseren, onontbeerlijk!

Laura Schagen  
Managing Partner BuyInside