

# ‘Het gaat om de gunfactor’

IN DE HUIDIGE OVERNAMEMARKT zouden MBI-kandidaten moeite hebben om met verkopende ondernemers aan tafel te komen. Maar niets is minder waar, betogen Anne Huitema en Laura Schagen van MBI-specialist BuyInside. ‘Er zijn meer mogelijkheden dan ooit.’

Het bericht haalde deze zomer zelfs BNR Nieuwsradio: in de huidige verkopersmarkt wordt het steeds moeilijker om via een management buy-in een bedrijf over te nemen. MBI'ers zouden worden verdrongen door strategische kopers en investeringsmaatschappijen met diepe zakken. Er werd in de radio-uitzending een vergelijk gemaakt met de Amsterdamse huizenmarkt, waar gewone particulieren worden afgetroefd door kapitaalkrachtige beleggers en buitenlandse investeerders. Klinkt als een logische vergelijking, beaamt *Anne Huitema* van MBI-specialist BuyInside, maar volgens hem is dit geen correcte weergave van de werkelijkheid. Huitema: ‘Deze situatie is met name van toepassing op grotere MKB-bedrijven die officieel in de verkoop staan die breed in de markt worden aangeboden en waarvoor een heel veilingproces wordt opgetuigd. Wij zitten met onze klanten meestal exclusief aan tafel bij bedrijven die latent in de verkoop staan. In die situaties is een biedingenstrijd sowieso niet aan de orde.’

## Zakelijke partner

Het in Maarn gevestigde BuyInside is al sinds 2008 actief en richt zich als enige advieskantoor in Nederland exclusief op management buy-in kandidaten. Volgens partner en mede-oprichter *Laura Schagen* zijn er voor MBI'ers juist meer mogelijkheden dan ooit. Schagen: ‘Veel ondernemers willen niet in één keer honderd procent verkopen, maar zijn op zoek naar een zakelijke partner voor opvolging of groei. Het gaat vaak om een nieuwe aandeelhouder



die kennis en competenties inbrengt waarmee de onderneming wordt versterkt en een nieuwe impuls krijgt. Bijkomend voordeel van zo'n gedeeltelijke verkoop is dat de zittende ondernemer zijn potentiële opvolger al in huis heeft.' Ook bij een pre-exit, waarbij een ondernemer alvast een gedeelte van zijn bedrijf verkoopt aan een investeringsmaatschappij, komt volgens Schagen vaak een MBI'er in beeld als extra aandeelhouder om het management te versterken. In het geval dat wél voor een volledige verkoop wordt gekozen is volgens Huitema voor veel verkopende ondernemers de hoogste prijs niet het belangrijkste criterium. Huitema: ‘De gunfactor speelt een belangrijke rol. Je kan als koper nog zoveel geld bieden, als er geen persoonlijke klik is met de zittende ondernemer wordt een deal wel heel lastig.’

## Gemotiveerd

Wat volgens Schagen wel meespeelt in de huidige economische hoogconjunctuur is

dat er minder actief zoekende MBI'ers in de markt zijn dan pakweg vijf jaar geleden. Met dank aan de krappe arbeidsmarkt verkiezen veel potentiële MBI'ers op dit moment de zekerheid van een goed betaalde managementbaan of interim klus boven een ondernemersavontuur. Schagen: ‘Dat zijn overigens ook nooit onze klanten geweest. Wij werken voor MBI'ers die niet op zoek zijn naar een baan die ze kunnen kopen, maar tot in hun tenen gemotiveerd om te gaan ondernemen. Gelukkig zijn er op dit moment meer van dit type serieuze MBI'ers in de markt. Huitema: ‘In de huidige markt zijn focus en commitment cruciaal voor je slagingskans als MBI'er. Als je gemotiveerd bent en eigen middelen kan inbrengen is er – juist nu – heel veel mogelijk.’

BuyInside verzorgt tijdens de Nationale Overname Dag (31 oktober) de workshop ‘Succesvol opvolgingstraject via een MBI’ [www.nationaleovernamedag.nl](http://www.nationaleovernamedag.nl)