

Het kredietdossier, een belangrijke horde voor een bedrijfsovername

- 6 praktische tips

De financiering is een drempel voor de realisatie van uw droom, de overname van een eigen bedrijf. Om de nodige fondsen bijeen te krijgen, is de bank in de meeste gevallen een cruciale partner. Met een zorgvuldig opgebouwd kredietdossier kan u de nodige overtuigingskracht aan de dag leggen om uw bank mee te betrekken in het overnametraject. Hieronder 6 tips voor de opbouw van een sterk kredietdossier.

1. Kies voor een voldoende eigen inbreng en stel de nodige waarborgen

Op vandaag zijn de leningen goedkoop. Het is evenwel niet realistisch om een bedrijf over te nemen zonder een substantiële inbreng van eigen middelen. In de praktijk stellen de banken doorgaans een minimum van 25 à 30% eigen middelen (of alternatieve financieringsbronnen) voorop.

Naast de inbreng van de eigen middelen zal de bank bijkomende **waarborgen** eisen. Een pand op de aandelen of een hypotheek op een overgenomen bedrijfsgebouw is gangbaar.

In de praktijk vragen de banken doorgaans nog bijkomende persoonlijke waarborgen (in functie van het risicoprofiel). Als ondernemer moet u dit zoveel mogelijk vermijden. Het getuigt van verstandig financieel beheer om uw privévermogen niet mee te onderwerpen aan het ondernemingsrisico.

TIP!

De Vlaamse waarborgregeling van PMV kan hier een uitweg bieden. Tegen een eenmalige premie biedt PMV waarborgen tot 75% van het ontleende kapitaal met een maximum van 1.500.000 EUR.

2. Zorg voor een aantrekkelijk informatiememorandum

Een bank zal sneller geneigd zijn om een overname te financieren van een gezond bedrijf met goede toekomstvooruitzichten. Om uw zaak te bepleiten bij de bank laat u het best een memorandum opstellen waarin de basisgegevens omtrent het bedrijf bevattelijk zijn weergegeven, o.a.: voorstelling van de activiteiten, kerncijfers, strategie, SWOT-analyse, concurrenten, markt, enz.

Besteed daarbij vooral nodige aandacht aan de kritische factoren in de beoordeling, bv.

- Heeft de onderneming stabiel cliënteel en leveranciers?
- Is de onderneming afhankelijk van een beperkt aantal klanten of leveranciers?
- Zijn er externe risico's waaraan het bedrijf onderhevig is? (bv. afhankelijkheid van grondstofprijzen, wetgeving, enz.)
- Wat brengt de overlater ertoe zijn/haar bedrijf te verkopen?

Besteed in het memorandum ook de nodige aandacht aan het profiel van de overnemer(s) en neem een CV op met daarin de relevante ervaring van de overnemer als bedrijfsleider en/of in de sector en motivatie waarom de overnemer precies in dit bedrijf wil stappen.

3. Onderbouw de prijszetting op basis van vergelijkingspunten

U kan uw kredietvraag ondersteunen met een verslag van een deskundige over de waardering van de onderneming.

Uiteraard is de finale overnameprijs het resultaat van een negociatie tussen partijen en is de waardebeoordeling geen exacte wetenschap. Evenwel kan u aan de hand van EBITDA-multiples de prijszetting vergelijken met transactiewaardes die van toepassing zijn bij vergelijkbare bedrijven en sectorgenoten teneinde de marktconformiteit van de transactie af te toetsen.

4. Stel een businessplan op

Gewoonlijk wil de bank haar lening voor overname van aandelen op maximum 7 jaar terugbetaald zien. Het kredietdossier staat of valt, met de aanwezigheid van nodige terugbetalingscapaciteit in de onderneming.

U kan dit hard maken door een onderbouwd businessplan voor te leggen op basis van de historische cijfers en eventuele bijkomend geplande investeringen.

Afhankelijk van de sector waarin het bedrijf actief is, werkt u best een aantal scenario's uit, rekening houdend met verschillende marktstandigheden.

→ Voorbeeld: indien de marges van het bedrijf sterk onderhevig zijn aan schommelingen in grondstofprijzen, is het noodzakelijk om de terugbetalingscapaciteit in kaart te brengen in verschillende scenario's, bv. best case (met dalende grondstofprijzen), worst case (met stijgende grondstofprijzen) en average case (met gelijkblijvende prijzen)

In de eerste jaren na de overname, zal dit businessplan fungeren als een kompas voor de dagelijkse bedrijfsvoering. Aan de hand van het businessplan stelt de bedrijfsleider de kritische drempels (targets) vast inzake omzet en marge die nodig zijn om de aflossing van de kredieten rond te krijgen. Het niet behalen van deze targets is een alarmbel om de bedrijfsvoering bij te sturen.

5. Wek vertrouwen met een goede juridische structurering

Een professioneel overnametraject is in het belang van alle partijen. Ook de bank zal hier mee over de schouder kijken.

De uitvoering van een due diligence door een gespecialiseerde partij is een must wil u geen kat in een zak kopen.

Professioneel opgemaakte contracten met de gebruikelijke garanties (representations and warranties) zijn noodzakelijk om juridische disputen achteraf te vermijden.

6. Kies voor alternatieve financieringsbronnen indien de eigen inbreng niet volstaat

Indien de eigen inbreng van de overnemer niet volstaat, kunnen onder meer volgende alternatieven overwogen worden om de financiering dicht te fietsen.

- **Risicokapitaal:** Op de markt zijn verschillende private equityfondsen en/of business angels vragende partij om in te stappen in het kapitaal van een onderneming met potentieel. Een professionele financiële partner kan bovendien knowhow en expertise binnenbrengen als stille vennoot. De keerzijde van de medaille is dat de rendementseisen van deze kapitaalverschaffers gewoonlijk beduidend hoger liggen dan bij een bank.
- **Vendor loan:** In sommige gevallen kan de overnemer een uitstel van betaling van de koopprijs bedingen. Dit verschaft de overnemer ademruimte. De keerzijde van deze medaille is dat een verkoper gewoonlijk boter bij de vis wil. Aan een vendor loan (achtergestelde lening) is doorgaans een stevige rentevoet verbonden.
- **Earn-out regeling:** In sommige deals is een deel van de overnameprijs afhankelijk gesteld van het behalen van toekomstige resultaten. Dit verschaft comfort voor de overnemer gezien deze enkel het volle pond zal moeten betalen als het bedrijf volledig rendeert. Voor de verkoper is dit een onzekere factor. In de praktijk leiden earn-out-regelingen wel eens tot conflicten. Het is dan ook van belang om dergelijke clausules op basis van duidelijke en objectieve criteria te formuleren.
- **Lening PMV:** PMV biedt zowel achtergestelde als niet achtergestelde bedrijfsleningen met lange looptijd aan om zo een deel van de eigen inspanning van de ondernemer te ondervangen.

Conclusie

De bank is een belangrijke horde in het overnametraject. Zorg dat u niet struikelt door er tijdig aan te beginnen.

Toets uw dossier in een vroeg stadium af bij uw bankier en stel proactief een informatiememorandum en businessplan op zodat u de bank meekrijgt in uw verhaal.



Steven Keirse,
Lievens & Co Consulting

Jurist - Belastingadviseur
Corporate Finance
www.lievens.be
Wittemolenstraat 47, 8200 Brugge
Bischoffsheimlaan 36, 1000 Brussel
J. Ratinckxstraat 5-7 bus 52,
2600 Antwerpen

Lievens & Co

FISCAAL, JURIDISCH & FINANCIËEL ADVIES

Verklarende woordenlijst:

Business Angel: een vermogende particulier, meestal een (gewezen) ondernemer, die investeert in een (groei-) onderneming.

Due Diligence: het boekenonderzoek dat gedaan wordt door de kandidaat-koper in het kader van een overname.

EBITDA: een Engels letterwoord dat staat voor "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortizations" Dit is de aanduiding van operationele kasstroom. De EBITDA van een vennootschap vermenigvuldigd met een multiple (afhankelijk van de markt en de sector) verminderd met de netto-financiële schuld geeft een eerste ruwe indicatie van de waarde van een onderneming.

PMV: Participatiemaatschappij Vlaanderen: een instelling van de Vlaamse overheid die het economisch initiatief ondersteunt. PMV verstrekt zowel kapitaal als waarborgen aan ondernemers.

Private equityfondsen: een fonds van investeerders dat buiten de beurs om participaties neemt in bedrijven.

SWOT: een Engels letterwoord voor Strengths Weaknesses Opportunities Threats: Dit staat voor een bedrijfskundig model dat de sterktes en zwaktes van de organisatie, alsook de kansen en bedreigingen voor de onderneming analyseert.