



De acquisitie van een onderneming

De acquisitie van een onderneming is een complex proces, dat vaak wordt onderschat. Uit onderzoek blijkt dat 75% van de overnames 'mislukt'. Dit fenomeen doet zich zowel voor bij grote beursgenoteerde ondernemingen als in het MKB.

Een analyse van de oorzaken

Hieraan liggen een groot aantal oorzaken ten grondslag. Enkele van de belangrijkste staan hieronder opgesomd:

- Er is vooraf niet voldoende duidelijk hoe de over te nemen onderneming bij gaat dragen aan het succes van de kopende partij (strategie).
- De overname prijs is te hoog.
- Nadat de deal is gesloten komen er vervelende lijken uit de kast.
- De integratie tussen de verschillende bedrijven verloopt niet soepel en zoals beoogd.

Op zichzelf zijn bovenstaande oorzaken geen 'rocket science'. Toch gaat het in de praktijk vaak mis. Hoe komt dat? Enkele aspecten die daarbij een rol spelen zijn:

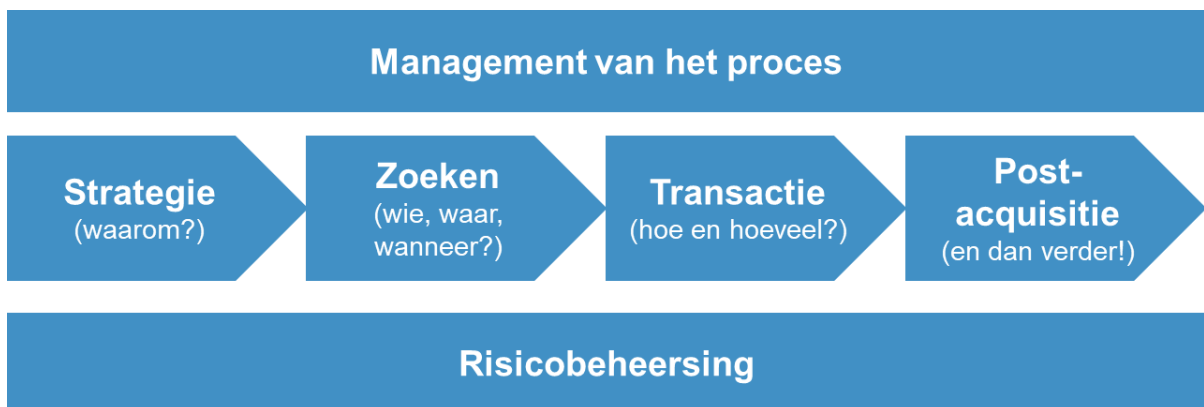
- Men is (te) ongeduldig om 'de deal' te doen.
- Er wordt geen inschatting gemaakt van de waarde van het over te nemen bedrijf, waardoor men geen idee heeft of de prijs redelijk is.
- Penny wise – pound foolish: de overnemende partij bezuinigt op de advieskosten. Men doet bijvoorbeeld geen of onvoldoende due diligence onderzoek, waardoor er allerlei lijken uit de kast komen na de overname.
- Men is zo overtuigd van het succes van de overname, dat belangrijke risico's over het hoofd worden gezien of er te makkelijk overheen wordt gestapt.
- Men heeft geen duidelijk beeld wat de over te nemen onderneming bijdraagt aan de bestaande onderneming (of het geheel). Maw $1+1\neq 3$.
- Er is te weinig aandacht voor de factor 'mens' in beide organisaties. Vragen als (a) hoe 'alignen' we de verschillende (leiderschaps)culturen, (b) wat zijn de gevolgen voor de medewerkers en hoe ervaren zij dit, (c) hoe wordt er gecommuniceerd over de overname en de voorgenomen integratie en daarmee samenhangende thema's, krijgen geen of onvoldoende aandacht en worden onderschat.

- Men heeft niet de juiste mensen om zich heen verzameld die de koper bijstaan tijdens en na het aankoopproces. De mensen zijn onvoldoende gekwalificeerd voor de complexiteit van de transactie of adviseurs hebben ‘meerdere petten op’ waardoor belangen niet meer synchroon lopen.

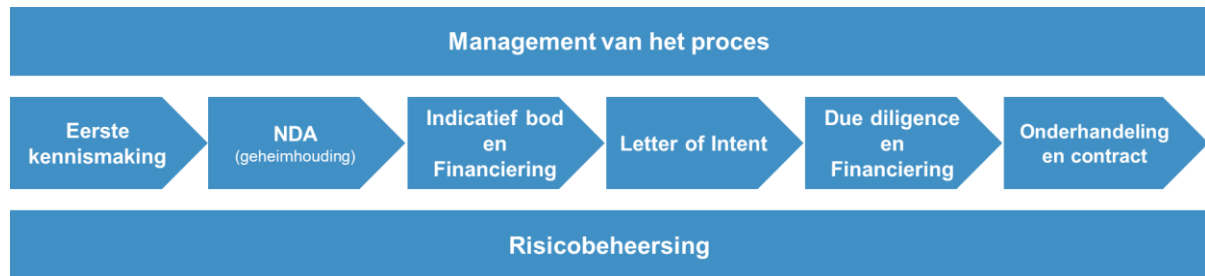
Een goede business partner behoedt u voor bovenstaande fouten. Dit komt omdat:

- Een goed gekozen business partner gefocust is op het verstrekken van een goed advies voor u en uw onderneming. Dit zit in zijn DNA.
- Hij niet ten koste van alles een deal tot stand wil brengen. Beter geen deal dan een slechte deal ! Bij de keuze van uw business partner doet u er verstandig aan om te beoordelen door welke belangen deze wordt gedreven.
- Een goede adviseur brengt relevante kennis en ervaring in.
- Een goede adviseur denkt ook met u mee over uw motivatie voor de transactie en de daaraan verbonden risico's en over de integratie van de ondernemingen na de transactie ('post-merger integration').

Het overname proces verloopt als volgt:



De transactiefase verloopt vaak als volgt:



Een goede business partner is betrokken in elk van de genoemde deelprocessen en voert voor en samen met u de regie over het gehele proces. ***Hij voert de regie, houdt overzicht en is betrokken bij de uitvoering!*** Dit voorkomt miscommunicatie tussen de diverse betrokkenen en externe adviseurs bij de afstemming van diverse onderdelen in het proces.

Meer weten?

Neem gerust contact op met:

Aafaa Business Valuators

Tel: +31 6 10257192

Email: aad@aafaa.nl