

COLUMN



Mark Goderie

Baker Tilly
m.goderie@bakertilly.nl



Never waste a good crisis

Als ondernemer heb je de afgelopen maanden misschien afgevraagd of dat de COVID-19 pandemie impact heeft op verkoopbaarheid of waarde van je onderneming. Is dit het goede moment om het optimale rendement uit je onderneming te halen? Of wil je juist nu in deze onzekere tijd een gedeelte van het vermogen veilig stellen? Voor bedrijven die van plan waren om hun bedrijf te verkopen, of juist een bedrijf over te nemen, zijn de gevolgen van de crisis mogelijk verstrekkend.

Spanningsveld

Na een aantal succesvolle jaren voor de fusie- en overnamemarkt werd verwacht dat deze trend zich zou doorzetten. Echter, door de uitbraak van COVID-19 is het spanningsveld in de markt verschoven. De impact verschilt sterk per branche; de grootste prijsdalingen zien we in de sectoren horeca, toerisme & recreatie en detailhandel. De sectoren waar de verkoopprijzen juist stegen zijn e-commerce, gezondheidszorg & farmacie, food en IT-dienstverlening & software.

Profiteren

Voor ondernemers zijn het onzekere tijden, waarbij de angst heerst dat de waardering of verkoopbaarheid van hun onderneming in deze tijd terugloopt. Daar tegenover staat het eeuwenoude adagium 'never waste a good crisis' om het businessplan grondig te evalueren en nieuwe groeirichtingen te ontdekken. Ontstaan er juist nu kansen? Overweeg dan de optie van schaalvergroting. Om de strategische positie te versterken, geven bedrijven in toenemende mate de voorkeur aan het insourcen van bedrijfsactiviteiten en het betreden van nieuwe markten. Bedrijven die proberen te profiteren van deze crisis beschermen en verbeteren hun productie- en servicelijnen door het realiseren van verticale en/of horizontale integratie. Voor anderen leidde het COVID-19 virus tot de wens om de financiële risico's te verkleinen. In dat geval is het juist nu de tijd om door een (gedeeltelijke) verkoop een stukje vermogen veilig te stellen.

Opleving

Sinds de zomervakantie merken we dat de activiteiten op de markt toenemen en de interesse voor acquisities groeit. Recent adviseerden wij het Brabantse bedrijf Biermans bij de verkoop aan het Belgische Lecot en Wendjoe aan Gotan. Mooie voorbeelden van partijen die ondanks de onzekerheid de 'eyes on the ball' hebben weten te houden. ■