

In snelreinvert op zoek naar overnames

De Financiële Telegraaf, 10 september 2005

HAMBURG (ANP) - Investeerders en bedrijven in West-Europa krijgen steeds meer trek in overnames. Maar het vinden van een geschikte prooi is vaak geen sinecure, zeker niet onder middelgrote ondernemingen. Honderden zakenlieden kwamen daarom in Hamburg bijeen om te speeddaten: snel rondsnuffelen naar potentiële overnamekandidaten en contacten leggen.

De deelnemers aan de bijeenkomst in de Duitse stad konden vrijdag maar beter weten welk doel zij voor ogen hebben. Precies twintig minuten mochten zij praten met een adviseur die wellicht een overnameprooi of fusiekandidaat voor hen kan vinden. Na die tijd kwam de onverbiddelijke vrouw met haar kleine schoolbel de zaal in. Dat betekende het einde van een reeks korte ontmoetingen aan tientallen verschillende tafels.

Op deze manier werden op een dag ongeveer duizend zakelijke gesprekken gevoerd in een luxueus hotel in Hamburg. De overeenkomsten met het speeddaten in de relationele sfeer bleken treffend: sommige deelnemers voerden vurige onderhandelingen, anderen zaten duidelijk hun tijd uit tot het volgende gesprek.

Maarten Wolleswinkel van de Nederlandse overnameadviseur Holland Corporate Finance (HCF) is gecharmeerd van de korte, puntige gesprekken. "Je krijgt heel snel een beeld van het bedrijf dat tegenover je zit. En als het niets is, dan zijn die twintig minuten ook zo voorbij." Volgens zijn collega Arthur Tjon vinden in het Duitse hotel continu ontmoetingen plaats waarvoor zakenlui normaal gesproken naar een congres gaan. "Het is eigenlijk een hele dag vol koffiepauzes. Tijdens een congres wacht iedereen op de pauze om te kunnen netwerken. Hier doen we niet anders."

HCF is met het voltallige kantoor uitgerukt naar Hamburg, want de adviseurs verwachten drukke tijden. Vorig jaar begeleidde het kantoor uit Amsterdam tien overnames. Dit jaar moeten dat er achttien worden. Daarbij zit bijvoorbeeld de verkoop van Kees Jansma's WK Producties aan productiemaatschappij Eyeworks.

De Nederlandse overnameadviseurs nemen zeker geen uitzonderingspositie in. Ook wereldwijd neemt het aantal fusies en overnames toe. Het aantal transacties lag in de eerste negen maanden van dit jaar 10 procent hoger dan in dezelfde periode in 2004. Het betreft in dit geval fusies en overnames van middelgrote ondernemingen, maar daarmee zijn nog altijd vele miljoenen euro's gemoeid. Ter illustratie: HCF omschrijft dit middensegment van de markt als overeenkomsten met een waarde van 20 tot 400 miljoen euro.

Dat het aantal zoektochten naar overnames in dit segment toeneemt, komt onder meer door de lage rente. Die maakt het eenvoudig om een aankoop te financieren. Daarnaast zitten participatiemaatschappijen en hedge funds, speculatieve investeerders, op een onvoorstelbare berg geld. Alleen al in West-Europa hebben zij honderden miljarden te besteden. Dat geld moet worden geïnvesteerd, wil het rendement opleveren.

En tenslotte melden ook bedrijven zich weer aan het overnamefront. Zij hebben zich door de moeilijke jaren heen geslagen en zoeken nu versterking door ondernemingen in te lijven. Omdat voorzichtigheid nog wel troef is, zijn middelgrote bedrijven een populair doelwit. "De strategische kopers gaan het gevecht aan met de investeerders", aldus HCF.

De vele kopers zorgen ervoor dat er flinke bedragen op tafel moeten komen voor een overname. "Iedereen is daar bang voor, maar iedereen doet er ook aan mee", zegt Wolleswinkel over de hoge overnameprijzen. Volgens de adviseurs worden er desondanks nog altijd gezonde transacties gedaan, mede omdat de kopers hun financiën goed op orde hebben.

De toenemende druk op de markt zorgde er niet voor dat de Nederlandse deelnemers overhaast zaken deden in Hamburg, waar toch vooral de eerste contacten werden gelegd. Zakenreisbureau ATP wil graag uitbreiden en sprak daarom onder andere met adviseurs uit Italië. Financieel directeur Erik-Jan Reuver typeerde het achteraf als oriënterende ontmoetingen.

Dennis Plomp van participatiemaatschappij Halder kwam voornamelijk langs om zijn contacten warm te houden. "Voor ons is het ontzettend belangrijk om goede contacten te onderhouden met de adviseurs. Zij weten wat er speelt en wat er te halen is."

Het woord netwerken werd sowieso veel gebezigd tijdens de bijeenkomst. Terwijl de organisatie, een internationaal netwerk van overnameadviseurs, expliciet sprak van een beurs voor fusies en overnames, stelden de deelnemende bedrijven en investeerders zich meer terughoudend op. Zij hadden het liever over een bijeenkomst om contacten te leggen en aan te halen.

De zakenlieden gebruikten de voorzichtige woorden niet in de laatste plaats, omdat ze zich niet in de kaart willen laten kijken. Volgens een van de deelnemers uit Nederland liepen bekenden elkaar in Hamburg daarom soms ook voorbij zonder een woord te wisselen. "Ze doen net alsof ze elkaar niet kennen. Soms moet je omzichtig handelen, omdat niet iedereen hoeft weten met wie je in gesprek bent. Dat mag, iedereen in het wereldje kent de code."