

JPR Advocaten: overnamekansen nemen binnenkort weer toe

Op het moment dat ondernemende babyboomers zich op de overnamemarkt oriënteren, gooide de crisis roet in het eten. Die crisis(sen) zijn nog niet voorbij, maar ondernemers beseffen zich dat nog langer wachten geen zin heeft. Een overnamegolf is dan ook aanstaande, stellen juristen van JPR Advocaten.

“Ondernemers hebben hun verwachtingen over de opbrengst bij moeten stellen, maar weten dat er nu wat moet gebeuren”, stelt Erna Pieters, partner bij JPR Advocaten en gespe-

cialiseerd in ondernemingsrecht. “Ik verwacht dat de overnamemarkt binnen afzienbare tijd weer aan zal trekken.” Volgens haar zorgt de huiverigheid van banken wel ervoor dat het overnamespel tegenwoordig anders wordt gespeeld. De bank neemt de financiering veelal niet meer geheel op zich, een deel van de financiering komt uit de hoek van koper en verkoper zelf. Zo kan er sprake zijn van een achtergestelde geldlening. “Je blijft langer aan elkaar verbonden”, aldus Pieters.

Realiteit

De ontwikkelingen in de markt zorgen volgens de juristen voor een veranderende benadering van overnametrajecten. Behalve de puur juridische bijstand is ook marktkennis erg belangrijk geworden. Pieters: “De economische situatie heeft verhoudingen op scherp gezet. Dat heeft ook zijn uitwerking op overnames.”

Volgens Marjolein van Leeuwen, advocaat in het ondernemingsrecht bij JPR Advocaten, zorgen de economische omstandigheden ervoor dat rekening houden met worst case scenario's steeds belangrijker is. “Ondernemers willen dat niet altijd horen, maar als goede jurist moet je realistisch zijn en de discussie aangaan.”

Matchmaking

Uit antwoorden van beide juristen blijkt dat servicegerichtheid en meedenken met de klant een vast onderdeel van het werk is geworden. De medewerkers van JPR Advocaten richten zich zelfs op matchmaking als zij kansen zien. “We zien en spreken veel mensen”, zegt Pieters. “Dan houd je zeker je oren en ogen op als je partijen kent die wat voor elkaar kunnen betekenen. Er is minder te kiezen, maar de klik die ondernemers willen hebben met hun overnamepartner blijft erg belangrijk.”

Van Leeuwen ziet de toevoegde waarde van juristen toenemen bij de herstructurering van organisaties. “Veel bedrijven zijn door de jaren heen verschillende kanten op gegroeid en willen terug naar de kernactiviteiten waar ze goed in zijn, door onderdelen af te stoten”, zegt ze. “Ook in dat soort overnametrajecten stellen wij ons actief op. Je kunt als adviseur niet meer afwachten.”

Contracten

Ondanks het breder worden van het juridische werk bij overnames, blijkt de bekende contractuele vastlegging onverminderd belangrijk. Volgens Pieters is dat ook juist een punt waar ondernemers meer aandacht aan mogen schenken. “Te vaak wordt het een sluitpost op de begroting, maar het kost tijd en aandacht om afspraken op de juiste manier vast te leggen.” Van Leeuwen pleit dan ook voor vroegere betrokkenheid bij het overnametraject, wat het opstellen van contracten uiteindelijk efficiënter maakt. “Soms zijn er afspraken gemaakt, die juridisch helemaal niet kunnen of die lastig op papier zijn te zetten. De formulering van garanties luistert erg nauw

bijvoorbeeld. Daar kan een overname op mislopen.” Mogelijkheden voor bedrijfsovername zijn afgelopen jaren dus wat veranderd, maar Pieters en Van Leeuwen wijzen er duidelijk op dat de kansen weer toenemen. Pieters: “We moeten realistisch blijven, maar door tijdig de samenwerking aan te gaan, zijn nieuwe mogelijkheden te benutten.” m

Niels Achtereekte



Marjolein van Leeuwen



Erna Pieters