

Mkb-ondernemers verkopen bedrijf vaker aan zittend management

Richard Smit
Amsterdam

Veel oudere ondernemers willen hun bedrijf verkopen, maar liever niet aan een grotere concurrent of investeerder. Een groeiende groep mkb'ers probeert het erfgoed en de bedrijfscultuur intact te houden door de onderneming te verkopen aan het zittende management.

Hans en Yvonne de Veer verkochten de Osse glasroothandel Van der Ham eind vorig jaar aan de 34-jarige directeur Dennis Straatman. 'Zij wilden graag dat het bedrijf hetzelfde DNA zou behouden', vertelt de directeur, die zelf ooit nog vakantiewerk deed bij het bedrijf. 'Ze wilden niet dat het opgeslokt zou worden door een concurrent of een grote speler.'

De oud-eigenaren hadden waarschijnlijk bij andere kopers wel een hogere prijs kunnen krijgen, maar zij kozen daar bewust niet voor. 'Veel mensen werken hier al heel lang', zegt Straatman. Zijn eigen vader was de eerste werknemer bij de groothandel en die werkt er nog steeds. 'Die mensen willen geen onzekerheid.' Via de overnameadviseur Aeternus kwam het echtpaar terecht bij het zittende management.

Die kan de bedrijfsovername financieren met behulp van de Bossche investeerder MGF. 'Wij zien binnen het mkb een toename van het aantal aanvragen voor een management buy-out', zegt partner Stefan Damen. 'We merken dat de ondernemende babyboomgeneratie nu vragen heeft over bedrijfsverdracht. Het waarborgen van hun erfgoed, zoals de bedrijfscultuur, is voor hen vaak een belangrijk goed.'

Een management buy-out, waarbij het bedrijf intact blijft, is voor deze groep een interessant alternatief. 'We merken wel dat ondernemers vaak vrezen dat de prijs laag zal zijn omdat een manager maar beperkte middelen heeft', zegt Damen. Om dat probleem op te lossen heeft MGF een minderheidsaandeel genomen, dat het management na vijf jaar kan kopen.

Een groei in bedrijfsverkoop aan het management is terug te zien in cijfers van de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) en Invest Europe. In het mkb-segment, met een overnamesom kleiner dan €15 mln, groeide het aantal management buy-outs waarvoor bij investeerders betrokken waren van 92 in 2020 naar 125 in 2023. Het totale bedrag dat met al die overnames gemoeid



was, groeide in die periode van €334 mln naar €417 mln.

Tervilj het aantal management buy-outs bij kleine bedrijven groeide, kromp de totale markt van bedrijfsovernames juist flink. Het aantal transacties nam in Nederland tussen 2021 en 2023 met 15% af. In lijn daarmee daalde het aantal deals waar private equity bij betrokken is met 14%, maar het aantal management buy-outs met hulp van investeerders binnen het mkb groeide in die periode met 9%.

Een voorbeeld is de verkoop van de Nederlandse bloemenveredelaar Hobaho aan de directie, een transactie die eerder deze maand plaatsvond. Het bedrijf is verzelfstandigd door het Duitse

Mkb-ondernemingen belanden lang niet altijd automatisch bij de hoogste bieder als de eigenaar heeft besloten te verkopen. Continuïteit is een belangrijke overweging.

FOTO: RUUD MORIJN/ANP

'Veel mensen werken hier al heel lang, en die medewerkers willen geen onzekerheid'

Dümmen Orange, dat het in 2016 overnam. 'Het leek allemaal te passen, maar de investeerder had een kortere horizon dan het duurt om gewassen te veredelen', zegt directeur Theo Aanhanne. 'Toen Hobaho niet meer in de strategie paste, kwam bij ons het idee om het stuur zelf in handen te nemen.'

Volgens Aanhanne werd het nieuws dat de directie het bedrijf overneemt, door het personeel met spontaan applaus en gejuich ontvangen. 'De grootste vrees was het onbekende, wie onze koper zou worden. Voor onze 58 medewerkers, van wie er veel al lang hier werken, was het belangrijk dat het bedrijf intact zou blijven. En onze klantenkring — dat zijn allemaal familiebedrijven — wil ook geen onrust.'

Dat het aantal management buy-outs toeneemt, merken ze ook bij overnameadviesbureau Aeternus. 'Dat komt vooral omdat private equity belangrijker wordt bij overnames', meent managing director Jacques Jetten. 'Er komen steeds meer partijen op de markt en ze hebben een toenemend aandeel in het aantal overnames. Die investeerders doen een eerste investering in een branche nooit zonder dat het management meedoet.'

Omgekeerd heeft het management investeerders nodig, omdat de bank zo'n overname doorgaans niet helemaal wil financieren. 'Ze hebben zo'n bedrag meestal niet op hun bankrekening staan', zegt Jetten. Uit onderzoek van Aeternus blijkt dat 18% van de private-equitypartijen investeert in management buy-outs. Bij kleinere bedrijven willen ze volgens Jetten meestal een meerderheidsaandeel.

Ook toen de ANWB vorige maand Fox Reizen verkocht aan de directie, speelde de behoefte aan continuïteit een grote rol. 'We blijven reizen verkopen via de ANWB-kanalen en de kwaliteit moet blijven zoals die altijd is geweest', zegt directeur Gert-Jan Bressers van Fox Reizen. 'ANWB wilde continuïteit van de service, voor het bedrijf en de medewerkers. Als je het bedrijf aan een andere partij verkoopt, loop je altijd het risico dat er ingegrepen gaat worden.'