

*Alexander Boissevain van
overnamekantoor AenF Partners:
'Wij gaan altijd voor de meest
optimale transactievoorwaarden'*

HET HOOFD KOEL



AenF Partners Acquisition & Finance is een financiële dienstverlener die zich heeft gespecialiseerd in de begeleiding van bedrijfsovernames en fusies. In een statig kantoor in Utrecht spreken wij Alexander Boissevain over de randvoorwaarden van een succesvolle deal.

Humor, passie en expertise.' Wanneer ik Alexander Boissevain (47) vraag naar de belangrijkste eigenschappen die je nodig hebt om te excelleren in deze tak van dienstverlening, dan hoef ik niet lang op een antwoord te wachten. 'Vooral expertise', voegt hij er droogjes aan toe. 'De mensen in ons team zijn hoog opgeleid en perfect gekwalificeerd voor dit werk. De meesten hebben een economische studie op universitair niveau afgerond en hebben zich verder gespecialiseerd.' Samen met Friso Kuipers (50) vormt Alexander de directie van hun bedrijf AenF Partners Acquisition & Finance, een bedrijf dat zich toelegt op de begeleiding van overnames en fusies. Met

21 jaar ervaring is Alexander gepokt en gemazeld in het vak en datzelfde geldt voor Friso Kuipers. Sinds de oprichting van het bedrijf in 2005 werden er honderden overnames en transacties beklonken, van 'klein' tot behoorlijk omvangrijk. Een wandmeubel vol plexiglasen trofeeën herinnert aan de vele successen. Er staan ook diverse prijzen tussen, ondermeer: 'Overnamekantoor van het jaar 2018' en 'Overname-adviseur van het jaar 2016'.

Transparant

'AenF Partners staat vrijwel altijd in de MenA top tien van overnamekantoren met de meeste deals vanaf vijf miljoen. We doen kennelijk iets goed', lacht Alexander. 'Wij richten ons op DGA's, participatiemaatschappijen en kleinere beursgenoteerde fondsen – met name bedrijven met een equity value van één tot vijftig miljoen. Af en toe begeleiden we ook grotere transacties, de expertise daarvoor hebben we in huis, maar het segment waarin wij werken past bij ons. Bovendien vergen deals met een transactiewaarde vanaf vijftig miljoen meer mankracht. We hebben een fantastisch team met uiterst betrokken en deskundige mensen en voelen nu niet de behoefte om dat rigoureuus uit te breiden om grotere deals binnen te halen.'

Als een belangrijke oorzaak van het succes noemt Alexander het feit dat AenF Partners volkomen transparant is als het om de kosten gaat. De uren die een zaak vergt worden gemaximaliseerd tegen een scherp tarief, voor ieder lid van het team. 'Wij laten ons betalen voor effectiviteit en niet voor productiviteit. De kosten zijn inzichtelijk, zodat onze cliënten van tevoren weten waar zij aan toe zijn. Als wij een verkeerde inschatting van het werk maken en er (veel) meer uren mee bezig zijn, dan is dat ons ondernemersrisico. Dat dienen we dan goed te maken met een (marktconforme) succesfee, een percentage van de transactiewaarde. Wij hebben integer zaken doen hoog in het vaandel. Zeggen wat je doet en doen wat je zegt. Geen verrassingen achteraf.'

Diepe analyse

Het begeleiden van overnames – koop en verkoop – is een intensief traject, dat de nodige zorgvuldigheid vereist. AenF Partners beheerst elk facet van dit proces tot in de finesses. 'Je moet weten hoe een deal in elkaar zit', zegt Alexander.

'Vooral technisch. Wij duiken direct in de boeken voor een diepe(re) analyse. Het is belangrijk om te weten hoe een bedrijf ervoor staat, in elk opzicht. Bij familiebedrijven kun je nog weleens voor verrassingen komen te staan omdat de verslaggeving in sommige gevallen minder accuraat is dan bij beursgenoteerde fondsen. Als er plannen zijn om het bedrijf te verkopen of bijvoorbeeld over te dragen aan de volgende generatie, dan zitten wij graag zo spoedig mogelijk aan tafel. Nog liever vijf, dan drie jaar van tevoren. De voorbereiding is van essentieel belang! Wij helpen een bedrijf (financieel) klaar te maken voor verkoop. Wij kennen de markt en weten hoe een koper denkt. DGA's willen dit nog weleens onderschatten. Jammer, want het is erg zuur als je minder krijgt voor het bedrijf wat je in vele jaren met bloed, zweet en tranen hebt opgebouwd dankzij een aantal keuzes die gemaakt zijn in de boekhouding (in het verleden), die bij een verkoop van de onderneming weleens 'in de weg kunnen zitten'. Onze kosten kunnen vrijwel altijd worden terugverdiend bij een succesvolle verkoop. Wij nemen alles op ons; van de analyse en een nulmeting tot een deskundige waardebeoordeling, het maken van het informatiememorandum, het begeleiden van het Due Diligence onderzoek en de juridische begeleiding bij de overname zelf (naast de advocaat). Met name bij de waardebeoordeling van een bedrijf gaan we niet over één nacht ijs. Aspecten als verdien capaciteit, klantenportefeuille, kwaliteit van het management, de strategie, het onderscheidend vermogen en de marktpositie worden door ons diepgaand geanalyseerd. We gaan altijd voor de hoogst mogelijke prijs, maar blijven realistisch.' Afhankelijk van de complexiteit gaan er gemakkelijk vier tot negen maanden overheen voordat een deal is beklonken en er weer een trofee aan de collectie in de wandkast kan worden toegevoegd. De dienstverlening van AenF Partners gaat overigens verder dan het adviseren en begeleiden van zowel kopers als verkopers van een bedrijf. 'Doordat wij een groot netwerk hebben en goede contacten onderhouden met financiers, banken, curatoren, juristen en strategische partijen in de markt, kunnen wij ondernemers in allerlei situaties bijstaan, ook als een bedrijf onverhoopt in slecht weer belandt. Wij zijn van vele markten thuis, houden ons hoofd onder alle omstandigheden koel en zoeken altijd naar de beste oplossing. Daar zetten wij ons als team 24 uur per dag voor in.' ■