



MBI-snelweg voor aankomende miljonairs.

Een Management Buy In (MBI) kent werkelijk ongekende mogelijkheden. Gerard Geenen, directeur van Dutch Dream, is stellig: "Een ervaren en ondernemende manager, die minimaal 100.000 Euro beschikbaar heeft, kan zich direct toegang verschaffen tot de MBI-snelweg voor aankomende miljonairs. Waarom zou zo'n ervaren manager als startende ondernemer gaan ploeteren vanuit een zolderkamer? Bij een MBI bedrijfsovername kan hij of zij de opgebouwde managementervaring direct benutten en dat ook nog in een bedrijf waar een positieve cash flow al bewezen is". Voor degene die nog aarzelt om via een bedrijfsovername de MBI-snelweg te betreden geeft Geenen in dit artikel een aantal praktische aanwijzingen, waarmee de nog aarzelende MBI-er zijn toegangsmogelijkheden tot de snelweg aanzienlijk kan bevorderen.



Miljonair

Te koop staande bedrijven kennen een geweldig verbeterpotentieel. De 'oude' ondernemer heeft veelal een traditionele kijk op zijn bedrijf en een professionele manager kan met nieuwe energie de (internationale) marktpotentie van het bedrijf ontsluiten. Rijkdom in termen van persoonlijke ontwikkeling is daarmee gegarandeerd en dat is veelal de belangrijkste drijfveer van de MBI-er. De kans op financiële rijkdom is ook ruim aanwezig. Volgens Geenen is dat vooruitzicht ook absoluut noodzakelijk. "De MBI-er heeft een fors positief tegenwicht nodig voor de financiële risico's die hij met zijn MBI gaat nemen. Die heldere afweging tussen winst of verlies helpt hem om zichzelf en ook zijn thuisfront verantwoord te laten kiezen voor het ondernemerschap.

Een sprekend voorbeeld is een recente MBI-overname van een productiebedrijf voor 2,5 miljoen euro. De MBI-kandidaat bracht zelf 200.000 euro in en de verkoper en bank financierden het resterende bedrag. Hij kocht dus met een relatief gering bedrag een lucratieve onderneming door middel van een financiering die over vijf jaar geheel is afgelost. Bij een succesvolle voortzetting van die onderneming is het vermogen van de MBI-kandidaat in vijf jaar met maar liefst 2,3 miljoen euro gegroeid! De betreffende nieuwe ondernemer vindt dit scenario niet ambitieus genoeg. Hij heeft alles goed doordacht. Hij kent de markt en is ervan overtuigd dat verdere internationalisering van de bedrijfsactiviteiten zijn nieuwe bedrijf veel meer waard gaat maken. Hij straalt energie uit en zegt pas tevreden te zijn als het bedrijf over vier jaar schuldenvrij is en 5 miljoen euro waard is. Daar vindt hijzelf dat zijn MBI-snelweg hem moet brengen!

Van de huidige crisis denkt de nieuwe ondernemer weinig last te hebben. Die risico's zijn goed doorgerekend en wegen niet op tegen de kansen. De crisis heeft hem als koper overigens al een behoorlijk voordeel opgeleverd bij de onderhandelingen. De verkoper heeft flinke concessies moeten doen op zowel de verkoopprijs als op de bijbehorende condities.

Obstakels

Eenmaal op de MBI- snelweg gekomen zijn de mogelijkheden ongekend groot. Maar de oprit van de snelweg is lastiger te nemen. Veel ondernemende managers (en hun achterban) zien daar de nodige obstakels. Die obstakels werken zeer belemmerend en doven soms zelfs de ondernemersdroom. Voorbeelden van die obstakels zijn: de angst om het vaste inkomen op te zeggen, de onbekendheid met het overnameproces en de overnamemarkt, de onzekerheid over een passend bedrijf, het idee dat zo'n bedrijf onbetaalbaar is, de vrees voor de financiële verplichtingen en niet in de laatste plaats het tijdgebrek om al die obstakels weg te nemen.

Volgens Geenen zijn de genoemde obstakels redelijk makkelijk te omzeilen. Voor wie overweegt om de MBI-snelweg te betreden adviseert hij eerst een persoonlijke 'roadmap' te maken. Voor de uitwerking daarvan zijn de volgende tien aanwijzingen van belang:

1. Neem jezelf vanaf nu serieus en besteed de nodige tijd aan het uitwerken en verwezenlijken van je ondernemersdroom.
2. Analyseer jouw persoonlijke voor- en nadelen van een MBI. Doe dat heel specifiek vanuit jouw drijfveren, kwaliteiten, visie en situatie.
3. Weet wat je zoekt. Maak daarvoor een geheel bij jou passend en zoekbaar profiel van het over te nemen bedrijf.
4. Laat je helpen door een gespecialiseerde adviseur/overnamecoach. Inzet van specialisme in een vroeg stadium vergroot de kans op succes.
5. Overtuig jezelf van je geschiktheid en je gereedheid. Neem vervolgens een onomkeerbaar besluit.
6. Wees vanaf die dag 100% ondernemer. Focus op je doel en zet door.
7. 'Vergeet' je huidige baan en geef alle prioriteit aan het MBI-traject.
8. Zoek en benader bedrijven op een professionele manier. Zie de kennismaking niet als een sollicitatie. Je bent de potentiële koper van het bedrijf.
9. Verdiep je heel intensief in het bedrijf, de producten en de markten en hou rekening met de emoties die kunnen spelen.
10. Wees voorbereid op een langdurig en intensief zoek- en onderhandelproces, en weet dat investeringen in specialistische advisering noodzakelijk zijn.

Er komt dus heel veel kijken bij een MBI. Gemiddeld moet voor zo'n overnameproces een jaar worden uitgetrokken. Maar uit ervaring blijkt dat het naast een heel intensieve ook een plezierige periode is: De ondernemersdroom wordt stap voor stap werkelijkheid!

Rijswijk, september 2009
Dutch Dream