

Industriële conglomeraten roeren zich weer op de overnamemarkt

Strategische kopers spreken oorlogskas aan nu economisch herstel gloort

Hans Maarsen
Amsterdam

Ze waren tijdens de crisis op hun hoede, maar lijken nu weer actiever te worden: industriële conglomeraten die internationale groei nastreven via acquisities. Ze zien de economie verbeteren en durven hun oorlogskas weer aan te spreken.

Deze strategische kopers begeven zich op een markt waarvoor private equity minder snel warmloopt. Industriële toeleveranciers in het midden- en kleinbedrijf zijn vaak te klein voor durfkapitalisten om er geld aan te verdienen.

Exemplarisch voor de ontwikkeling is de Zweedse holdingmaatschappij Indutrade, die in korte tijd twee overnames in de Benelux heeft gedaan. Aan ambities ontbreekt het niet. Indutrade, waarbij 180 bedrijven in 26 landen zijn aangesloten, wil verder groeien als technische verkooporganisatie in Noord-Europa.

Die zelfverzekerde opstelling is bij meer technologieconcerns te bespeuren. Het Duitse conglomeraat GEA, eveneens een wijdivertakt concern met 250 dochterondernemingen, breidt zijn portefeuille onverminderd uit. Dat resulteerde in oktober in de overname van De Klokslag in Bolsward, leverancier van apparatuur voor de bereiding van kaas. GEA denkt daarmee klanten in de groeiende zuivelsector nog beter te kunnen bedienen.

Ook industriële concerns van Nederlandse bodem roeren zich. Het beursgenoteerde kabel- en technologieconcern TKH (voorheen Twentsche Kabel) verwierf in het najaar een controlerend belang in de Oostenrijkse fabrikant van intercomsystemen Commend. Collegabeursfonds Aalberts Industries legde de hand op diverse industriële toeleveranciers in Nederland, Duitsland en de VS. En technische handelsonderneming Eriks, onderdeel van familieconcern SHV, sloeg in 2014 zijn slag met deals in Zwitserland en de VS.

'We zien de holdings weer vaker als koper optreden', zegt Alexander den Boer, managing partner van

Investeringsgolf
'We zien de holdings weer vaker als koper optreden'

Vet op de botten
'Industriële concerns hoeven meestal over de financiering geen voorbehoud te maken'



corporate-financebureau Van Oers in Breda. Lag de prioriteit in de crisis op het behoud van vet op de botten, nu worden vrij beschikbare middelen weer aangewend voor investeringen. TKH onderscheidt zich daarbij van andere beursfondsen door de opbrengst van een emissie te gebruiken voor overnamefinanciering en niet voor schuldaflossing.

Het kopen van bedrijven gaat nu gemakkelijker omdat ze beter te waarderen zijn. Dat was tijdens de crisis wel anders. Regelmatig kregen kopers tijdens de onderhandelingen te maken met bedrijven die hun financiële prognose niet konden waarmaken. Menige deal liep daarop stuk. De aspirant-koper verlaagde zijn bod of trok zich terug. Op zijn beurt weigerde de verkoper een lagere prijs te accepteren.

Tegenwoordig leggen partijen meer realisme aan de dag, signaleert Den Boer. Begrotingen worden voorzichtiger opgesteld zodat deze steeds vaker worden gehaald. Dat geeft een bieder vertrouwen. 'Die wil de zekerheid dat hij geen luchtkasteel koopt.'

Opvallend is de gretigheid waarmee Indutrade zich als potentiële koper presenteert. Ondernemers die van plan zijn hun aandelen van de hand te doen, worden op de website van het Zweedse concern

Fabricage van een droogmachine voor de farmaceutische industrie, bij een GEA-onderneming in het Duitse Essen.

FOTO: GEA PHARMA SYSTEMS

Wie koopt wat?

→ **Indutrade**, een Zweeds conglomeraat, heeft in korte tijd twee overnames in de Benelux gedaan

→ **Het Duitse GEA** nam in oktober De Klokslag in Bolsward over, een leverancier van apparatuur voor de bereiding van kaas

→ **Technologieconcern TKH** nam dit najaar een controlerend belang in het Oostenrijkse Commend

→ **Eriks**, onderdeel van SHV, deed vorig jaar overnames in Zwitserland en de VS

nadrukkelijk uitgenodigd zich te melden. En ze hoeven niet bang te zijn met huid en haar te worden opgeslokt. Indutrade hanteert naar eigen zeggen een gedecentraliseerde structuur: behoud van identiteit en bedrijfsvisie van de dochters staat voorop. Er is ruimte voor synergie, maar alleen op initiatief van de ondernemer.

Dat is ook wel logisch, vindt Maarten Vijverberg van Clifton Finance. 'In de industrie heeft iedereen zijn eigen specialiteit. Die activiteiten kun je niet op een hoop vegen', zegt deze fusiebemiddelaar en adviseur van familiebedrijven. Zo neemt Indutrade het in Rijen gevestigde Cepro over, marktleider in het inrichten van laswerkplaatsen. En in België is het oog gevallen op een leverancier van verpakkingen voor cosmetica en voeding.

Als integratie beperkt blijft, moet de meerwaarde van de overnames komen uit het internationale karakter van de houdstermaatschappij. De dochtermaatschappijen van Indutrade krijgen toegang tot nieuwe afzetgebieden waar ze op eigen kracht niet of met moeite in slagen. 'Het aanstellen van buitenlandse agenten is voor een relatief klein bedrijf vaak een hele toer', zegt Vijverberg.

Het GEA-concern laat zijn nieuwe dochter De Klokslag gebruik-

maken van zijn wereldwijde verkoopnetwerk. Aan de onderneming zelf wordt niet gesleuteld. 'Ze maken zelf al een eersteklas product, 'zo stelt de leiding van GEA.

Industriële holdings zijn in de regel goed geoliede overnamemachines. 'Ze hoeven meestal geen financieringsvoorbehoud te maken', weet Den Boer. Dat biedt verkopers meer zekerheid dat de deal doorgaat en zij hun geld krijgen. Ze verzekeren zich van een partij die kiest voor een langetermijnrelatie met het bedrijf. Dat geeft rust en vertrouwen. Het levenswerk van de oprichter wordt niet verkwanseld.

Cepro is aan Indutrade verkocht na een 'controlled auction' waarbij branchegenoten en professionele investeerders de gelegenheid hadden een bieding uit te brengen. Een methode die is bedoeld om de markt optimaal zijn werk te laten doen. De keuze voor Indutrade is zeker ook ingegeven door de mate van autonomie die de Zweden hun deelnemingen toekennen.

Vijverberg wijst erop dat strategische kopers niet zo happig zijn op veilingen en ervoor waken zich te laten meeslepen in een biedingproces. 'Grote ondernemingen betalen voor acquisities niet de hoofdprijs. Ze hebben ieder hun eigen interessegebied en gaan elkaar onderling niet beconcurreren.'

