

Hoge opbrengst failliete groei-onderneming

Hoe kunt u als curator zorgen dat een bedrijf dat failliet is, maar wél groeimogelijkheden heeft omdat het in de kern gezond is, goed wordt verkocht?

Het aantal faillissementen blijft toenemen. Diverse bedrijven in moderne sectoren met winstgevend groeipotentieel hebben om de groei te kunnen financieren gebruik gemaakt van creatieve financieringsconstructies. Zo lang partijen aan de verplichtingen voldoen kan groei worden gewaarborgd. Maar als zo'n groei-bedrijf wordt geconfronteerd met diverse haperingen in de financiering en het financieel niet goed wordt geleid, is een faillissement vaak onafwendbaar. In de kern is het bedrijf echter gezond omdat de markt een sterke vraag heeft naar zijn product.

Stel: u bent curator / adviseur en een failliete, maar toch kansrijke propositie dient zich aan. Wat doet u? Aan de hand van een business case laten we zien hoe snel het kan gaan.

Een kansrijk business model

Infotechnology (45 medewerkers) ging in februari 2011 failliet. Het ICT-bedrijf was gespecialiseerd in het centraal hosten van huisartseninformatiesystemen van 1,5 tot 2 miljoen elektronische patiëntendossiers. Er kwam een gedwongen verkoop van deze onderneming met een kansrijk business model. De curator heeft met *fasttrack M&A* specialisten van Grant Thornton het verkoopproces met partijen gemanaged. Het was zaak om deze propositie goed voor het voetlicht te brengen en zo een hoge opbrengst te garanderen. Belangrijkste uitdagingen waren:

- tijd;
- beschikbare en juiste informatie;
- niet altijd heldere, langdurige financieringsconstructies met een leasemaatschappij voor veel klanten;
- grote maatschappelijke druk van de huisartsenvereniging;
- een bijna afgeronde transitiefase naar een goedkoper ICT-basis-systeem;
- managen van het verkoopproces met 60 geïnteresseerde kopers;
- het op één lijn krijgen van belanghebbenden zoals klanten, leasemaatschappijen, personeel en leveranciers.

Solide toekomst

Met de curator en het management van Infotechnology is een informatiememorandum opgesteld en zijn geïnteresseerde kopers geïnformeerd met het verzoek een bieding te doen. Uit de biedingen zijn acht partijen gekozen die na een due diligence onderzoek een aangepaste aanbieding mochten maken. Met twee potentiële partijen zijn aanvullende gesprekken geweest. Wegens belangentegenstellingen tussen curator en leasemaatschappijen hadden deze partijen een andere voorkeurspartij. Grant Thornton heeft via een gewogen verrekenmodel beide partijen op één lijn gekregen.

Aan de hand van de gesprekken en biedingen hebben curator en financiers vier weken later gekozen voor Ram Mobile Data. Na ondertekening van het definitieve overnamecontract is er voor de twaalf medewerkers en vele patiëntendossiers een nieuwe, solide toekomst gevonden. Met behulp van een strak verkoopproces en het op een overtuigende en solide manier presenteren van de kansrijkheid van het business model, zijn curator en financiers bijzonder tevreden met hun opbrengst. ■

Luc Daemen is specialist (fast track) fusies en overnames bij Grant Thornton en werkt dagelijks met bedrijven die willen (ver)kopen.



Luc Daemen (Grant Thornton)

