



Marc De Clerck

Managing Partner
MdcStratCon

“Grensoverschrijdende fusies en overnames enorm in trek”

Grensoverschrijdende M&A-activiteiten zitten in de lift. In 2013 hadden ze wereldwijd een waarde van 460 miljard dollar. In 2014 bedroeg dit al 620 miljard dollar. Vooral in Europa (met 36%) en de Verenigde Staten (met 43%) gebeuren veel overnames door buitenlandse organisaties. Marc De Clerck, Managing Partner bij MdcStratCon, het Belgische kantoor van CDI Global, legt uit.

“Europese bedrijven zijn enorm in trek bij buitenlandse investeerders omdat ze momenteel nog relatief laag in waarde staan, terwijl er door de terug aantrekkende markt toch een aanzienlijk groeipotentieel is”, opent De Clerck. “Vanuit China merken we een sterk groeiende interesse om overnames te doen in Europa. Zo willen ze westerse high-end merknamen binnenhalen en vervolgens verkopen in China. Ze kunnen hiervoor immers een hogere prijs vragen dan voor hun eigen Chinese producten. Bovendien halen ze op die manier Europese kennis binnen en creëren ze mogelijk een nieuwe afzetmarkt in Europa. In India zien we dan weer een stijgende verkoop van middelgrote bedrijven aan westerse organisaties die op die manier de Indische markt willen betreden. Er is daar immers een overaanbod aan zulke bedrijven. In Japan is er na een lange stilte opnieuw interesse bij middelgrote en grote bedrijven om overnames te doen buiten Japan, en dus ook in Europa.”

Belangrijkste redenen

De Clerck: “Een eerste reden is het verwerven van lokale klanten, distributienetwerken en salesorganisaties. Ten tweede wil men het portfolio van intellectuele eigendommen snel uitbreiden. Ten derde wil men het menselijke kapitaal uitbreiden. Mensen met lokale marktkennis zijn enorm waardevol bij het betreden van een nieuwe markt. Voor Belgische bedrijven ligt een bijkomende oorzaak voor de hand: onze markt is zeer klein. Een ondernemer stoot al snel tegen de grenzen van zijn groei, en dus is een buitenlandse overname de snelste en efficiëntste manier om uit te breiden. Omgekeerd zijn de potentiële binnenlandse overnemers voor een Belgisch bedrijf ook beperkt. In het buitenland wil men vaak een hogere prijs betalen omdat er meer complementariteit is.”

Grondige voorbereiding

“We weten vanuit onze ervaring bij MdcStratCon dat een grensoverschrijdende overname doorgaans een langere en grondigere voorbereiding vergt. Buitenlandse kopers zijn immers kritischer en hebben meer vragen dan binnenlandse kandidaten. Men moet bijvoorbeeld alle financiële, juridische, commerciële en lokale marktinformatie ter beschikking kunnen stellen. Tijdens gesprekken en onderhandelingen tussen beide partijen komen de verschillen in cultuur, beslissingsproces, onderhandelingswijze, ondernemen, strategie en waardebeoordeling meestal sterk naar boven. Met de hulp van ervaren adviseurs kan deze problematiek worden onderkend en verholpen”, besluit De Clerck.

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com