

Alfa over overnames en fusies in de transportsector:

Vergrijzing ondernemers

De afgelopen twee jaar waren drukke jaren wat betreft aan- en verkoop van bedrijven in de transport- en logistieksector. Ondanks de onzekerheid in de markt verwacht Alfa Consultants voor 2023 een voortzetting van deze consolidatie: het financieel samenvoegen van bedrijven door overnames en fusies. Overnameadviseur Stephan de Groot bij Alfa Consultants geeft tips als je je bedrijf als ondernemer wilt verkopen of juist een bedrijf wilt overnemen, en licht actuele ontwikkelingen toe.

“Ik wil stoppen met mijn bedrijf. Kan het, is het financieel haalbaar?” Die vraag krijgt overnameadviseur Stephan de Groot bij Alfa Consultants regelmatig voorgelegd. Maar ondernemers informeren ook naar de aankoop van bedrijven: “Ik zoek overnamekandidaten om te groeien.”

Schaalvergroting door fusies en overnames in transport en logistiek kwam in 2021 en 2022 veel voor. Dit jaar zal deze consolidatieslag aanhouden, zo verwacht De Groot. Alfa ondersteunt transportbedrijven uit het mkb tot ongeveer 200 transporteenheden bij aan- en verkoop, waardebepaling en de financiering van overnames.

Geen opvolging

Een belangrijke reden voor verkoop van het bedrijf is het gebrek aan opvolging in de familie. “Het is niet meer standaard dat een zoon of dochter het transportbedrijf van de vader en/of moeder overneemt. Het kan liggen aan de kinderen, maar ook aan de ouders die een andere toekomst voor hun kinderen zien weggelegd, ook gezien de soms lage rendementen in de branche.”

Gebrek aan opvolging in familiebedrijven is overigens niet uniek voor de transportsector, het komt ook veel voor in andere vakgebieden. “In dit geval kunnen wij behulpzaam zijn bij verkoop van het bedrijf, het eventueel stoppen met ondernemen en inzichtelijk krijgen van de verkoopopbrengst. We kunnen voor een ondernemer een

financieel plan voor na de verkoop opstellen. Zo weet een ondernemer waar hij rekening mee kan houden aan inkomsten voor de oude dag.”

Vergrijzing ondernemers

Consolidatie blijft ook dit jaar actueel vanwege hogere klanteisen en noodzakelijke investeringen. “De consolidatie vindt met name plaats via overnames in het middensegment. Grotere transportbedrijven worden hiermee groter en verbeteren daarmee hun positie ten opzichte van de vaak nog grotere opdrachtgevers. Met de huidige kostenstijgingen betalen schaalvoordelen zich extra uit. Eén van de belangrijkste redenen voor consolidatie is de noodzakelijke investering in verduurzaming van het wagenpark en verregaande automatisering van bedrijfsprocessen.”

Ook vergrijzing van het ondernemersbestand speelt een belangrijke rol. “We hebben een aantal crises achter de rug met veel uitdagingen. In combinatie met een verdere vergrijzing van het personeelsbestand, toenemende regeldruk en sterke kostenstijgingen in het afgelopen jaar zijn ondernemers meer gaan nadenken over hun toekomst. Bij bedrijven met minder dan 50 trekkende eenheden zien we regelmatig een sterke afhankelijkheid van een beperkt aantal klanten. Deze ondernemers hebben minder flexibiliteit om te schakelen met eigen ridders en charters om pieken

en dalen in de vraag van de markt op te vangen. Als zij geen goede prijsafspraken hebben kunnen maken, zal het lastig worden om de transportbewegingen rendabel te houden. Consolidatie heeft als voordeel dat investeringen meer gespreid kunnen worden over meerdere klanten. Ook kun je iets makkelijker afscheid nemen van onrendabele klanten en kun je een grotere vuist maken bij onderhandelingen over tarieven”, zo licht De Groot toe.

Groeien door overnames

Wanneer je als ondernemer een gezonde groeiambitie hebt, is een gedegen overnamestrategie hierin essentieel, volgens De Groot. “Bij de overname van een branchegenoot zijn de schaalvoordelen in onze overnamepraktijk goed zichtbaar: overheadkosten kunnen meer worden verdeeld over de operatie en door grotere inkoopvolumes kunnen betere prijscondities bij leveranciers worden bedongen. De span of control van een transportbedrijf wordt ook groter: aan klanten kan een grotere mate van flexibiliteit worden gegeven en planning van een aantal extra trekkende eenheden kan vaak nog worden toegevoegd aan de taken van de eigen planning. Daarnaast zijn er steeds meer mogelijkheden om buiten de reguliere grootbanken om een overname te kunnen financieren met behulp van bijvoorbeeld herfinancieren van het wagenpark, het aantrekken van

“Je kunt makkelijker afscheid nemen van onrendabele klanten en een grotere vuist maken bij onderhandelingen



werkkapitaalfinanciering en factoring van debiteuren.”

De Groot heeft recent nog een aantal overnames in de transportsector begeleid met behulp van financiering buiten de grootbanken om. “Door bedrijven over te nemen die geografisch in een ander gebied operationeel zijn, maar op dezelfde wijze zijn ingericht en voor hetzelfde type klanten werken, kunnen vervoersstromen worden geoptimaliseerd met behulp van retourvrachten. Daarnaast biedt het de mogelijkheid om bij nieuwe klanten binnen te komen.”

Waardebepaling

Belangrijk bij de verkoop van een bedrijf is de waardebepaling. Daarin is Alfa gespecialiseerd. “De waardebepaling kan onder druk komen te staan door de stijgende rente en inflatie. Als de bedrijfswinsten van bedrijven dalen, leidt dit tot lagere waarderingen.” Ook als het wagenpark niet up-to-date is, heeft dit mogelijk een lagere waardebepaling tot gevolg in deze kapitaalintensieve sector die transport en logistiek is.

Tips

Wellicht een open deur, maar begin op tijd met het inzetten van een overnamestrategie, zowel aan de aankoop als aan de verkoopkant. Een veelgemaakte fout is dat ondernemers te lang wachten met het nemen van voorbereidende stappen.

“Bij een tijdige start van een verkooptraject kan inzicht worden verkregen in een realistische verkoopopbrengst en kunnen wij ondernemers meenemen in een stappenplan om te werken aan een hogere opbrengst. Een gedegen voorbereiding betaalt zich behalve in euro's ook vaak terug in rust in het proces: door tijdig over een overname na te denken krijg je als ondernemer ook al eerder de kans om je eigen organisatie klaar te maken voor de volgende stap en heb je de kans om de markt te verkennen en te zoeken naar een geschikte overnamekandidaat”, zo besluit De Groot.