

De transactie-adviseur: een objectieve gids in M&A-deals



Loes D'Hooghe

juriste
loes.dhooghe@lievens.be

Frédéric Lievens

vennoot
frederic.lievens@lievens.be

www.lievens.be

Wittemolenstraat 47, Brugge
De MeeÛsquare 35, Brussel
J.Ratinckxstraat 5-7/52, Antwerpen

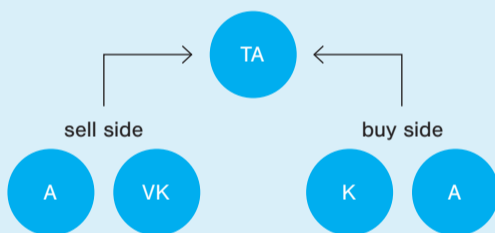
LIEVENS.

Een transactie-adviseur, een bemiddelingsadvocaat, intermediair, een eenduidige term is er nog niet voor. In overname-transacties is er niet zelden getrouwtrek tussen de verschillende partijen over de transactievoorwaarden. De adviseur van de verkoper en de koper stellen zich vaak principieel op pro-verkoper dan wel pro-koper. Een objectieve partij kan hierbij soelaas brengen.

In dit artikel nemen we het voorbeeld van een klassiek koop-verkoopsproces: de aandeelhouders (verkopers) van de groep Mayo wensen hun aandelen te verkopen aan de groep Naise (koper).

Gezamenlijk mandaat

Een eerste vereiste is dat beide partijen (de verkoper en de koper) akkoord zijn om een transactie-adviseur (TA) aan te stellen en op wie ze daarvoor beroep willen doen. De verkoper (VK) en de koper (K) blijven uiteraard vrij om hun eigen persoonlijke adviseur (A) aan te stellen.



Een transactie-adviseur is geen beschermde titel, maar is een specialist met een uitgesproken M&A focus (dealstructurering van fusies, samenwerkingen en overnames).

Typisch kunnen dit zijn:

- M&A adviseurs
- Corporate finance specialisten
- Accountants of bedrijfsrevisoren
- Juristen of advocaten

Voordelen: what's in it for the parties

De voornaamste voordelen van een transactie-adviseur zijn de volgende:

1. Time-keeper en coördinatie:

Zonder centrale sturing riskeert de timing van een overname uit te lopen.

De transactie-adviseur bewaart de timing van de overname. Wanneer pre-closingtransacties vereist zijn (vb. carve out, splitsing, herstructurering etc.) zorgt de transactie-adviseur er als 'project' manager voor dat alle voorbereidende stappen tijdig en gecoördineerd worden uitgevoerd.

2. Onafhankelijke waardering:

Zonder neutrale tussenkomst baseert de koper zich vaak op interne schattingen die te laag zijn, terwijl de verkoper eigen prognoses gebruikt die te optimistisch zijn, wat kan leiden tot langdurige prijsdisputen en vastgelopen onderhandelingen. Dit veroorzaakt niet alleen vertraging, maar ook emotionele spanning omdat elke partij het gevoel krijgt 'benadeeld' te zijn in de waardering.

De transactie-adviseur biedt onpartijdige expertise bij de waardebeoordeling van de onderneming, zodat verkopers hun waarde optimaal kunnen benutten

en kopers risico's op overbetaling vermijden. Dit leidt tot een evenwichtige prijsvorming, rekening houdend met synergieën, groeipotentieel en mogelijke aanpassingen zoals earn-outs of working capital. Beide partijen profiteren zo van een transparante en realistische economische basis voor de deal, met minder discussie over de prijs.

3. Objectief en sneller contracteren:

In overname-processen houdt de adviseur van de koper de pen, met een eerste versie van de transactiedocumenten die eerder uitgesproken kopergericht is. De verkoper past deze op haar beurt verkopersgezind aan. Na 'te veel' versies over en weer komt men tot een compromis-contract, zijnde de versie die de transactie-adviseur mogelijks van meet af aan had aangeboden. Dit proces heeft ook psychologische gevolgen. Wanneer partijen herhaaldelijk geconfronteerd worden met nieuwe versies waarin hun rechten of posities telkens wat worden afgezwakt, ontstaat vaak een gevoel van frustratie, wantrouwen of onderhandelingsmoeheid.

De transactie-adviseur voorkomt dit door ineens een evenwichtige, neutrale versie van de overeenkomst voor te leggen, wat leidt tot snellere afronding, minder emotionele slijtage en een grotere bereidheid tot akkoord en eventuele toekomstige samenwerking.

Shortlist verantwoordelijkheden

Het lijstje van taken voor de transactie-adviseur kan behoorlijk uitgebreid zijn. De precieze invulling hangt uiteraard af van de transactie-grootte en het mandaat die de partijen wensen te verstrekken.

- **Time-keeper:** bewaakt de planning / het draaiboek van het volledige overnameproces en zorgt dat deadlines tijdig worden behaald.
- **Coördinatie tussen juridische, fiscale, en financiële adviseurs:** stemt de werkzaamheden van de verschillende specialisten op elkaar.
- **Structurering van de transactie (juridisch, fiscaal en financieel):** stelt, samen met de betrokken adviseurs, de optimale structuur voor.
- **Opmaak waardering:** berekent of toetst de waardering van de onderneming en levert input voor de prijsonderhandelingen.
- **Begeleiden van de onderhandelingen:** ondersteunt de partijen in het vinden van evenwichtige oplossingen.
- **Contract-drafting:** stelt ontwerpdocumenten op (LOI, SPA, aandeelhoudersovereenkomst, enz.) en waakt over de coherentie met de gemaakte afspraken.
- **Opmaak en opvolging van de dataroom:** organiseert de informatiestroom tussen koper en verkoper en ziet erop toe dat relevante documenten volledig en up to date beschikbaar zijn.
- **Begeleiden van de due diligence:** fungeert als centraal aanspreekpunt en zorgt voor een efficiënte afhandeling van vragen en bevindingen.
- **Detectie van dealbreakers en risicoanalyse:** identificeert vroegtijdig potentiële obstakels of risico's die de transactie kunnen beïnvloeden.
- **Nazorg na closing:** ziet toe op de uitvoering van post closingverplichtingen, zoals prijsaanpassingen, garanties of de berekening van een eventuele earn out.

Besluit

In de praktijk kent de transactie-adviseur een opmars. Steeds meer partijen erkennen de meerwaarde van een neutrale coördinator die het proces bewaakt, de verschillende adviseurs op één lijn brengt en zorgt voor een efficiënte en evenwichtige afhandeling. De voordelen hiervan spreken potentiële verkopers én kopers aan: minder vertragingen, meer duidelijkheid en een beter evenwicht tussen belangen.

In een markt waar snelheid, transparantie en vertrouwen doorslaggevend zijn, vormt de transactie-adviseur dan ook een waardevolle schakel binnen elke succesvolle overname.