

# FLASH

( 9 )

## N.V. SNAPPER EUROPE, een geslaagde MANAGEMENT-BUY-OUT

Hoge-kwaliteits-produkten (grasmaaiers), een manager met initiatief, een dynamische Bank en  
“Asset Control”, de perfecte opvolging van zowel de voorraden als de schuldvorderingen.

De combinatie van deze 4 elementen gaf aan Luc Roelandt, Afgevaardigd Bestuurder van N.V. SNAPPER EUROPE, de mogelijkheid zijn Management-Buy-Out tot een goed einde te brengen.

Flash vroeg hem hoe de dingen verliepen ...

Flash : SNAPPER EUROPE was een filiaal van een belangrijke Amerikaanse groep.  
Hoe bent U ertoe gekomen deze firma over te nemen ?

L.R. : SNAPPER U.S.A., onze moedermaatschappij, werd overgenomen en de nieuwe aandeelhouders namen de beslissing om de 3 Europese vestigingen (België, Frankrijk en Duitsland) te sluiten.  
In vergelijking met de kost van deze sluiting, was mijn tegenvoorstel van Management-Buy-Out duidelijk voordeliger voor de Amerikanen.  
Daarenboven behielden ze op die manier hun Europese afzetmarkt.

Flash : Een fameuze uitdaging !  
Ging het over grote bedragen ?

L.R. : Ja. Voor deze transactie had ik een krediet van enkele honderden miljoen BEF nodig !

Flash : Kende U N.V.WARRANT ?

L.R. : Neen.  
Ik heb in het begin het idee van Management-Buy-Out voorgelegd aan mijn consultant-bureau, een filiaal van een belangrijke Amerikaanse *Law Firm*.  
**In Amerika wordt de techniek “Asset Based Credit” zeer veel gebruikt en gezien de kredieten, die ik nodig had, enkel door de vlottende aktiva van mijn firma konden worden gewaarborgd, kwamen zij onmiddellijk met de naam N.V. WARRANT voor de propfen.**

N.V. WARRANT is immers de enigste firma in Europa, die een volledige “Collateral Management”-dienst kan bieden.

Flash : En de bankier ?

L.R. : De bankier kende de N.V. WARRANT zeer goed.  
Wij hebben te zamen een dossier uitgewerkt dat de meeste kans op slagen had.  
Ik ben de Bank echt zeer dankbaar, want zonder haar medewerking zou ik deze transactie nooit hebben kunnen realiseren.  
Ik had eigenlijk een veel konservatiever beeld van de Belgische Banken.  
In dit geval zat ik er dus duidelijk naast.

Flash : Wat gaf volgens U de doorslag bij de toekenning van het krediet ?

L.R. : Het merk SNAPPER heeft een zeer goede notoriëteit. Het marktaandeel van onze grasmaaiers en traktoren is op dit moment zeker niet te verwaarlozen, en kan volgens mij nog significantief opgetrokken worden.

**De Bank kon zich echter enkel baseren op de interne rijkdommen van mijn firma, m.a.w. de voorraden en de openstaande schuldvorderingen.**

Door haar inschrijving Pand Handelsfonds aan te vullen **met een Goederenpand**, bekwam zij een voorrecht op de quasi-totaliteit van mijn vlottende aktiva (voorraden + schuldvorderingen).

Flash : Welke rol speelt de N.V. WARRANT in deze konstruktie ?

L.R. : Haar rol is tweeledig.

Langs de ene kant komt zij tussenbeide als Derde-Pandhouder van de verpande goederen, waardoor de Bank een juridisch voorrecht van 100% op mijn voorraden bekomt.

Langs de andere kant voert zij maandelijks "audits" uit, ter controle van **zowel de voorraden, als de openstaande schuldvorderingen. Vandaar de benaming Asset Control.**

N.V. WARRANT maakt een maandelijks "audit-report" op, waardoor de Bank mijn handelsfonds op een juiste manier kan inschatten.

Daarenboven kan de Bank perfekt zien dat mijn kredietgebruik in harmonie evolueert met mijn vlottende aktiva.

Flash : Bestaat er geen simpelere manier om tot dit resultaat te komen ?

L.R. : Onze aktiviteit is zeer seizoensgebonden, wat maakt dat de kredieten die ik nodig had, niet enkel door mijn portefeuille schuldvorderingen konden gewaarborgd worden. **Het was dus noodzakelijk om zowel de voorraden als de schuldvorderingen in acht te nemen.**

Vermits wij onze goederen reeds in het voorseizoen beginnen te leveren, hebben de facturen een zeer groot betalingsuitstel.

De kredietlimieten die een faktoringmaatschappij per klant toestaat, zouden onvoldoende geweest zijn.

De konstruktie is trouwens niet zo ingewikkeld. **Asset Control is een op maat gesneden dienst**, die tegelijkertijd aan de eisen van de Bank beantwoordt en zich aanpast aan de interne structuur van mijn onderneming.

De "audits" die N.V. WARRANT uitvoert, zijn voor mij daarenboven een interne controle.

Flash : Hebt U nog andere plannen ?

L.R. : Ik heb N.V. WARRANT gevraagd mijn buitenlandse leveranciers, waaronder SNAPPER U.S.A., te ontmoeten. Ik ben ervan overtuigd dat wij nog andere vormen van samenwerking op punt zullen zetten.

Flash : Happy ?

L.R. : Happy.

## GROEP WARRANT ... tot Uw dienst sinds 1919

<b>N.V. WARRANT</b> Ravensteingalerij 3 bus 6 1000 Brussel 02/511.29.31	<b>S.A. AUXIGA</b> 20, Rue Laffitte 75009 Paris 0033/1/47.70.42.46	<b>N.V. C.S.I.</b> Ravensteingalerij 3 bus 6 1000 Brussel	<b>C.S.I. Inc.</b> 2700 Park Central Drive suite 1909 Dallas, Texas 75251
<b>BELGIË</b>	<b>FRANCE</b>	<b>ANDERE EUROPESE LANDEN</b>	<b>U.S.A.</b>

Verantw. Uitgever : B. Maes