

Shell Dussen is een van de vijftien Hanex-tankstations die Circle K heeft overgenomen.

Unieke inkijk in verkoopproces tankstations Hanex



Eigenaar Rob van Herpen in een van de zaken waarmee de Hanex Hospitality Group verdergaat: The Villy Rhapsody in Amsterdam.

Door alle (toekomst)bewegingen in de petrolmarkt is er veel aan de hand op het gebied van energiestation-vastgoed. Reden voor Move On om de rubriek 'Energiestation-vastgoed in ontwikkeling' op te nemen in het magazine. Ondernemersadviseur van het Drive-secretariaat Christiaan van der Straaten doet daarin uit de doeken waar hij in zijn dagelijkse praktijk mee bezig is en tegenaan loopt. Deze keer geeft hij een zeldzame inkijk in het proces van de verkoop van een tankstationnetwerk.

De Eendracht werd in 2024 gevraagd om de Hanex Hospitality Group van Rob van Herpen van a tot z te begeleiden bij de verkoop van zijn 17 tankstations. "Een grote eer en een monsterklus tegelijk", aldus Christiaan van der Straaten. "Voor partijen die overwegen een verkoop- of aankooptransactie te doen, geven we graag een kijkje in de keuken van het reilen en zeilen van zo'n proces."

"Met Hanex kijken wij als De Eendracht al jaren mee naar groei- en optimalisatiemogelijkheden", vertelt Christiaan verder. "Zo namen we dikwijls de merk- en prijsstrategie onder de loep en werden er tankstations aangehuurd en diverse afnamecontracten gesloten. In de winkels werd een eigen shopformule neergezet en ook op het gebied van wassen werden de nodige investeringen gedaan."

Exit-moment

"Begin 2024 waren we weer met elkaar in gesprek over de toekomststrategie", geeft Christiaan aan. "Met het naderen van de einddatum van de brandstofcontracten werd ook de optie verhuur of verkoop op tafel gelegd. Groeien in een consoliderende markt is uitdagend en voor overname of huur van

tankstations is momenteel juist heel veel animo. Een exit-moment in 2025 kwam dan ook als een van de opties naar voren voor Hanex."

Christiaan: "Rob van Herpen liet de gedachte van een exit, oftewel een verkoop van een gedeelte van zijn bedrijf, niet los. Hij vroeg ons na te denken over de structurering van zo'n deal en uit te spreken over de opbrengst, die we daarmee dachten te kunnen realiseren. Vanzelfsprekend gaat er op zo'n moment veel door een ondernemer heen. Hoe past dit bijvoorbeeld binnen de eigen planning van zijn (zakelijke) leven? En hoe zal een eventuele exit vallen bij medewerkers, collega's en relaties? Het is immers nogal een grote stap."

Verkoopstrategie

"We hebben vervolgens zorgvuldig berekend welke waarde het netwerk van 17 tankstations vertegenwoordigt voor de diverse marktpartijen. En daarnaast keken we welke partijen mogelijk interesse

'Een exit-moment in 2025 kwam als een van de opties naar voren voor Hanex'

zouden hebben in een overname van deze omvang. Verder hebben we de juridische checks uitgevoerd om te bepalen of er bezwaren zouden zijn tegen een mogelijke verkoop.”

“Na het nodige reken- en denkwerk hebben we Rob kunnen aangeven welke opbrengst we dachten te kunnen genereren en hebben we voorgesteld de aandelen van het exploitatiebedrijf te verkopen en het vastgoed in eigendom te houden. Daarnaast maakten we een kandidatenlijst van partijen die we zouden uitnodigen voor een niet-bindend koopvoorstel. Rob besloot uiteindelijk om volledig met de door ons uitgewerkte verkoopstrategie in te stemmen.”

Spannende tijd

“In de eerste helft van juni vorig jaar zijn de uitnodigingen om een bieding te doen verzonden. De geselecteerde partijen ontvingen een door ons samengesteld informatiememorandum met daarin de belangrijkste data van het netwerk en de wijze waarop we de transactie uiteindelijk wilden vormgeven. We hebben daarbij gekozen voor een ‘aandelendeal’.”

“Na het verzenden van de uitnodiging brak een spannende tijd aan. Vragen moesten beantwoord worden en er werden enkele gesprekken gevoerd voor het verschaffen van aanvullende informatie. Op de sluitingsdatum rolden dan eindelijk de biedingen binnen. Op dat moment moest blijken of die overeenkwamen met onze aannames. Dat was zeker het geval. Voor ons als adviseurs was dat een erg belangrijk moment. Je tracht een zo goed mogelijke aanname te doen van de verkoop- of verhuurprijs en wilt uiteraard voldoen aan de verwachtingen die je geschapen hebt. Maar uiteindelijk bepaalt de markt het.”

Due diligence-onderzoek

“Na het biedproces begint het due diligence-onderzoek. Met dit onderzoek wordt bedoeld dat de kandidaat-koper, na het sluiten van een geheimhoudingsverklaring en een intentieovereenkomst, nog veel meer informatie mag opvragen. Dat is een voor beide partijen erg intensieve periode. Heel het bedrijf wordt doorgelicht en veel vragen moeten worden beantwoord. Het is belangrijk dat dit proces goed wordt uitgevoerd. Op deze wijze krijgt de koper namelijk een volledig beeld van het bedrijf en het voorkomt discussies achteraf.”

“Gelukkig leverde dit geen halszaken op. Natuurlijk waren er nog zaken die opgehelderd en uitgezocht moesten worden, maar er waren geen belemmeringen voor het sluiten van de koopovereenkomst.”

Devil is in the detail

“Het is ons al vaker opgevallen dat na het tekenen van de koopovereenkomst er al een gevoel van euforie ontstaat, terwijl er dan nog een hoop werk aan de winkel is. Zo moesten er meldingen gedaan worden bij de ACM en SER. Enkele bedrijfsactiviteiten, die niet meegingen naar de koper, moesten op tijd afgestoten worden. En ook binnen de diverse vennootschappen moest een en ander gestructureerd worden. Allemaal met als doel om klaar te zijn voor de levering op 2 januari 2025.”

“Nadat de seinen op groen stonden, was het tijd om de medewerkers te informeren en relaties. Het nieuws openbaar maken, is altijd een spannend moment. Gelukkig waren er veel felicitaties en werd er volop begrip getoond voor de keuze van Rob. Voor de medewerkers brak er een nieuwe tijd aan en dat was uiteraard ook erg spannend.”

Evalueren

“Ook na de levering van de aandelen bij de notaris was het werk nog niet gedaan. De fysieke overdracht van de tankstations en de integratie van de systemen moest nog plaatsvinden. Daarnaast moesten er nog allerlei juridische handelingen afgewerkt worden. En nadat dat was afgerond, begon het ‘uitlopen’, uitrusten en nabeschouwen. Met gepaste trots kijken we terug op een erg geslaagd verkooptraject van de Hanex-tankstations, dat we in 6,5 maand hebben weten te realiseren.”

“Overweegt u een koop- of verkooptraject te starten, dan zijn we ook graag bij u van de partij. Maar weet waaraan u begint.” 

**‘Met gepaste trots kijken
we terug op een erg
geslaagd verkooptraject’**