

Case study

Lindenaar & Co heeft Aethon, een snelgroeiende staffing onderneming, geadviseerd bij de verkoop van een belang aan private equity maatschappij Mentha Capital.

Lindenaar & Co heeft de DGA's van Aethon gedurende het transactieproces begeleid en geadviseerd. Een uitgebreide analyse van de wensen van de aandeelhouders en de groeiplannen van de onderneming, in combinatie met eerdere ervaring op het gebied van staffing, heeft geleid tot een shortlist met potentiële kopers, waarbij Mentha Capital uiteindelijk naar voren is gekomen als de beste kandidaat voor een intensieve samenwerking. Samen met Mentha Capital zal Aethon haar diensten in flexibele arbeid verder optimaliseren en uitbreiden.

Tijdens het proces heeft Lindenaar & Co Aethon bijgestaan in het gehele verkoopproces, van het opstellen van een informatie memorandum en financieel model tot en met het evalueren van de biedingen, de due diligence coördinatie en het voeren van onderhandelingen, waardoor de transactie binnen enkele maanden voltooid kon worden.

Wat we gedaan hebben

Informatie memorandum

Na het vaststellen van een tijdschema en actieplan, is er in samenwerking met Aethon een uitgebreid informatie memorandum en financieel model opgesteld, zodat potentiële kopers een volledig beeld zouden krijgen van de onderneming, activiteiten, groei-ambities en bijhorende financiële resultaten en verwachtingen.

Contact met potentiële investeerders

Op basis van de groeistrategie van Aethon en de behoeftes van de aandeelhouders, heeft Lindenaar & Co long- & short lists samengesteld van potentiële kopers. Deze partijen zijn door Lindenaar & Co formeel benaderd met een teaser en NDA, waarna er naar de geïnteresseerde partijen een informatie memorandum is toegestuurd. Lindenaar & Co heeft management presentaties opgezet en begeleid tussen Aethon en de geïnteresseerde partijen zodat partijen elkaar beter konden leren kennen.

Beoordeling indicatieve biedingen

Gedurende het proces zijn meerdere indicatieve biedingen ingediend en Lindenaar & Co heeft Aethon bijgestaan in het vergelijken van deze biedingen op basis van kwantitatieve en kwalitatieve criteria. Op basis van diverse managementpresentaties en de vergelijking van biedingen bleek dat er een goede match was tussen Mentha Capital en de behoeftes van het management van Aethon.

LOI onderhandelingen

Naar aanleiding van de indicatieve bieding van Aethon heeft Lindenaar & Co namens de aandeelhouders van Aethon de intentieovereenkomst (LOI) onderhandeld. De intentieovereenkomst betreft naast waardering en te verkopen percentage van de aandelen, ook andere belangrijke onderdelen voor een transactie, zoals details van de financiering van de transactie, de toekomstige rol van de directie en eventuele ontbindende voorwaarden.

Due diligence assistentie

Lindenaar & Co heeft een digitale dataroom opgezet op basis van bedrijfsinformatie van Aethon, het gehele due diligence proces aangestuurd en de vragen van de diverse due diligence adviseurs (o.a. financieel, juridisch en operationeel) gecoördineerd.

Finale onderhandelingen

Op basis van de due diligence uitkomsten en de wensen van Aethon, heeft Lindenaar & Co samen met juridische adviseurs de koop-verkoopovereenkomst (SPA) en de aandeelhoudersovereenkomst (SHA) uit onderhandeld.



Aethon

Aethon, opgericht in 2005, begon als een studentchaffeur bedrijf en is uitgegroeid tot een van de grootste staffing ondernemingen in Nederland. Aethon is gespecialiseerd in het leveren van flexibel inzetbaar personeel bij voornamelijk zorginstellingen, gemeenten en woningcorporaties. Daarbij verbindt Aethon ambitieuze studenten en young professionals met opdrachtgevers en garandeert zo continuïteit, flexibiliteit en betaalbaarheid van personeelsbezetting. Aethon ontwikkelt en investeert in gerichte, praktische opleidingstrajecten voor werknemers en creëert daarmee een duurzame oplossing voor het verzorgen van een flexibele schil bij opdrachtgevers.



Mentha Capital

Mentha

Mentha Capital is een onafhankelijke private equity maatschappij die zich richt op de mid-market in Nederland en Vlaanderen. Mentha investeert in gevestigde, middelgrote en winstgevende bedrijven die de ambitie hebben om te groeien over diverse assen: organische groei, expansie in nieuwe markten en/of via een buy-and-build strategie. Daarbij stelt Mentha zich op als een pragmatische partner die de managementteams ondersteunt met het waarmaken van deze ambitieuze businessplannen.