



Brussel, 5 oktober 2016

## **KBC Match'it** It's a deal! **KBC start datingsite voor bedrijven**

**KBC Securities lanceert morgen, 6 oktober KBC Match'it, een digitaal platform waar kopers in contact komen met bedrijven die op zoek zijn naar een overnemer. KBC is hiermee de eerste financiële instelling in Europa die een dergelijk platform aanbiedt. Met KBC Match'it vervolledigt KBC haar aanbod naar ondernemingen en kan zij het bedrijf nu in elke fase van de levenscyclus begeleiden en oplossingen aanreiken.**

**Bartel Puelinckx, CEO van KBC Securities:** *“Via KBC Match'it vervolledigt KBC op een vernieuwende manier haar dienstverlening naar KMO's doorheen alle fases van de levenscyclus van het bedrijf: via Start it@kbc, Bolero CrowdFunding & het Start it Fund ondersteunt KBC hen tijdens de opstartfase. Daarna worden ze begeleid tijdens de opeenvolgende fases van groei en ontwikkeling via onze relatiebeheerders. Door het combineren van de flexibiliteit van een online proces met de expertise van offline adviseurs, wordt het vinden van de juiste match een minder tijdrovend en arbeidsintensief proces. De sterkste troef is dat we kunnen steunen op het uitgebreide netwerk van KBC, zowel aan kopers- als aan verkoperszijde beschikken we over een ruim klantenbestand. Dit zal de kans voor het vinden van de perfecte match gevoelig verhogen.”*

Onderzoek van het Agentschap Ondernemen toont aan dat de komende jaren een golf van bedrijfsovernames mag worden verwacht. Het vraagstuk van de overdracht van de onderneming is sterk aanwezig in bedrijven die in handen zijn van een 50-plusser. Ingevolge de demografische evolutie in België zijn dat er bovendien steeds meer. Naar schatting wil meer dan 25% van deze ondernemers zijn/haar bedrijf verkopen binnen een periode van 5 jaar. Wanneer geen familiale opvolging mogelijk is, dringt een externe verkoop zich op. 72% van bedrijven die een externe verkoop overwegen, gaan akkoord met de stelling dat het moeilijk is om een geschikte koper te vinden. Een matchingplatform biedt hier een oplossing.

De omgevingsfactoren voor overnames zijn gunstig, mede ondersteund door goedkope financieringsmogelijkheden. De overdracht van een bedrijf blijft echter een complex proces, met zowel voor de koper (overnemer) als de verkoper (overlater) belangrijke financiële, fiscale en juridische implicaties. Een professionele begeleiding en gestructureerde aanpak zijn daarom absoluut noodzakelijk. De eerste en veruit belangrijkste stap in het overnameproces is het vinden van een geschikte tegenpartij.

### **Overnames via KBC Match'it**

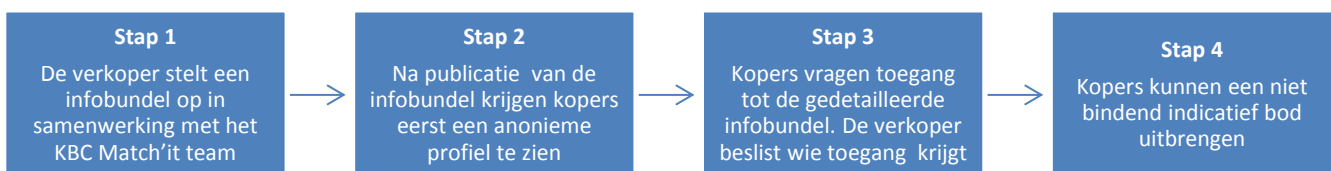
**KBC Match'it** ondersteunt “overlaters” en “overnemers” in deze zoektocht. KBC Match'it is een beveiligd, digitaal platform waar kopers en verkopers van KMO's in alle discretie informatie kunnen uitwisselen en onderhandelingen opstarten. Het is een **gesloten platform** dat niet vrij toegankelijk

is voor het brede publiek. Alle partijen worden voorafgaandelijk gescreend en de potentiële investeerders ondertekenen een geheimhoudingsverbintenis met betrekking tot de informatie die hen ter beschikking wordt gesteld. Van elk bedrijf wordt een gedetailleerde informatiebundel opgemaakt, die inzicht verschaft in de identiteit, activiteit, financiën en organisatie ervan. Op die manier beschikt de investeerder over alle informatie die hij nodig heeft voor een grondige analyse en het uitbrengen van een indicatief bod. Daarna verloopt het overnameproces offline op de klassieke manier, gekend bij fusies en overnames.

Het platform zet daarbij erg in op gebruiksvriendelijkheid en efficiëntie. Alle investeringsdossiers liggen met een muisklik binnen handbereik. De sterkste troef is bovendien dat KBC Match'it kan steunen op het erg uitgebreide netwerk van KBC, CBC en KBC Brussels. Daardoor verhoogt de kans voor het vinden van de perfecte match gevoelig. Daarenboven krijgen de gebruikers via het platform ook toegang tot professioneel advies over de juridische, fiscale, boekhoudkundige aspecten of financiële diensten bij de koop of verkoop.

**Michiel Vanhauwere, mede-oprichter van KBC Match'it** zegt: *“Twee aspecten zijn cruciaal in ieder overnameproces: professionaliteit en confidentialiteit. Dat zijn dan ook de twee bouwstenen waarrond we KBC Match'it hebben gebouwd en die onze klanten in alles terug zullen vinden.”*

### Hoe werkt het?



Meer info: [www.kbcmatchit.be](http://www.kbcmatchit.be)

KBC Match'it is ideaal voor KMO's vanaf 300.000 euro tot 1,5 miljoen euro Ebitda (operationele cash-flow).

### KBC is de gedroomde partner voor een totaaloplossing

KBC begeleidt het volledige overnameproces niet geheel op eigen houtje. Om een oplossing te kunnen aanreiken voor alle aspecten van het overnameproces, wordt samengewerkt met een selectie van partners, waarmee via het platform contact kan worden gelegd. Deze partners kunnen zowel kopers als verkopers bijstaan tijdens de voorbereiding en due diligence, alsook inzake de fiscale en juridische aspecten van een transactie. Maar het staat de klant natuurlijk vrij om hiervoor een beroep te doen op eigen adviseurs.

Met KBC Match'it bewijst KBC eens te meer dat ze het meent met ondernemingen en bevestigt met deze initiatieven haar maatschappelijke rol door ondernemerschap en innovatie te stimuleren en ondersteunen.

Als bankverzekeraar en expert in financieringen is KBC ideaal geplaatst om ondernemingen financieel te steunen en te begeleiden.

KBC Match'it werd mee ontwikkeld door Kunstmaan.

---

---

---

**KBC Groep NV**

Havenlaan 2 – 1080 Brussel  
Viviane Huybrecht  
Directeur Corporate  
Communicatie /  
woordvoester  
Tel. 02 429 85 45

Persdienst  
Tel. 02 429 65 01 Stef Leunens  
Tel. 02 429 29 15 Ilse De Muyer  
Fax 02 429 81 60  
E-mail: [pressofficekbc@kbc.be](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

KBC-persberichten zijn beschikbaar op  
[www.kbc.com](http://www.kbc.com) of kunnen verkregen worden door  
een mail te sturen naar [pressofficekbc@kbc.be](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

Volg ons op [www.twitter.com/kbc\\_group](https://www.twitter.com/kbc_group)

---