

EEN ADVISEUR VOOR UW BEDRIJFSOVERNAME?

Het kost geld maar scheelt een vermogen!

Jarenlang heb je je met ziel en zaligheid ingezet voor je zaak. Jouw eigen business. Je zakelijke kindje. Tot op de dag van vandaag vervult het je met trots als je ziet wat je bedrijf voor verschil heeft gemaakt, bij bedrijven, bij mensen. Nu de tijd is gekomen om de zaak te verkopen, wil je niets liever dan een ondernemer die het bedrijf met dezelfde bezieling voortzet. Is het de financiële investering waard om een professional in te schakelen voor dit overnameproces?



Uit een recent onderzoek van de Europese Commissie is gebleken dat tien procent van alle faillissementen van Europese bedrijven veroorzaakt wordt door een slechte of totaal afwezige planning van de opvolging. Het is hiermee - na te weinig vraag naar de producten en diensten van het bedrijf - de op één na belangrijkste oorzaak van faillissementen in Europa, (European Commission, 2002).

Tien procent. Schrikken? Jazeker. Het laat zien dat te veel ondernemers de opvolging van een bedrijf onderschatten. Het proces van het kopen of verkopen van een onderneming is echter veelal een tijdrovend proces en omvat meerdere disciplines: financieel, juridisch, enzovoorts. Deze disciplines dienen op elkaar afgestemd te worden om uiteindelijk het

optimale resultaat te boeken. Ondernemers die dit traject al een keer hebben meegemaakt, noemen het niet voor niets een rit in een wilde achtbaan.

STAP VOOR STAP NAAR GOEDE OPVOLGING

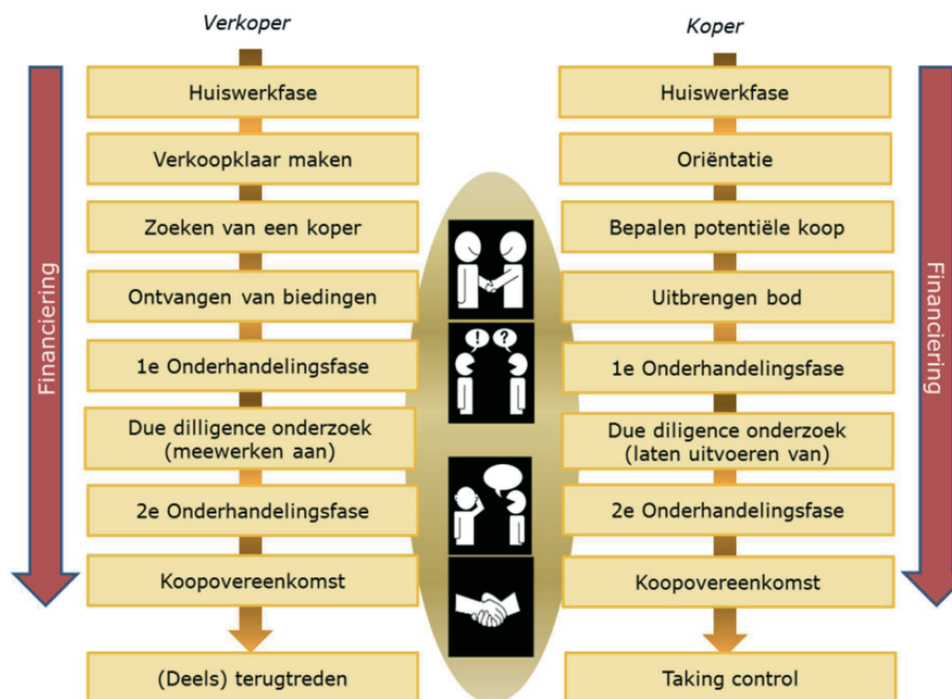
Om te voorkomen dat deze rit in misère eindigt, raden wij ondernemers aan om vroegtijdig gebruik te maken van een stappenplan. Onderstaand figuur toont op schematische wijze het proces van de bedrijfsverdracht. De stap 'financiering' is bewust niet als aparte stap opgenomen in het figuur, omdat het de rode draad vormt in het hele overnameproces.

De stappen vormen een richtlijn. Deze wordt bij grotere overnames grotendeels gevolgd, bij voorkeur begeleid door een

bedrijfsverdracht-adviseur die is aan gesloten bij de Beroepsorganisatie voor Specialisten in Bedrijfsverdracht (BOBB).

Bij kleine overnames fungeert het schema meer als een checklist met aandachtspunten voor het proces. Sommige ondernemers zijn van mening dat het inschakelen van een bedrijfsverdracht adviseur niet opweegt tegen de prijs die de onderneming oplevert. Niets is minder waar. De bedrijfsverdracht-adviseur kost inderdaad geld, maar kan u behoeden voor kostbare fouten. Hij regisseert u het totale proces van de bedrijfsverdracht, zodat u niet in die spreekwoordelijke achtbaan terecht komt, maar rustig vanuit uw comfortabele stoel de volgende stap in het proces kunt nemen.

Geen enkele ondernemer zal het betwisten: het verkopen van een bedrijf is geen dagelijkse kost. Je huiswerk doen is een must om de bittere nasmaak van een mislukte overdracht – met alle pijn en financiële gevolgen van dien – te voorkomen en niet bij die genoemde tien procent behoren. Zie de bedrijfsverdrachtsspecialist maar als de zakelijke huiswerkbegeleider. Van het bepalen van de voorwaarden tot het verkoopklaar maken van het bedrijf, van het selecteren van de juiste koper tot due-diligence onderzoeken. Hij is het waard. <<



figuur 1 Schema aan- en verkoopprijs bij bedrijfsverdrachten (bron: panteia)

OVERNAME-EXPERTS, NOORD HOLLAND

Hans Romijn
Telefoon 06 - 2122 7450
E-mail romijn@overname-experts.nl
Raimond Takkenberg
Telefoon 06 - 2617 4857
E-mail takkenberg@overname-experts.nl