

INFORMATIEKLOOF DICHTEN BIJ OVERNAME

Op het moment dat ik deze column schrijf zijn de Olympische Winterspelen net begonnen. Het is hét seizoen waarin de Olympische sporters topprestaties leveren. Menig accountant, boekhouder en administrateur maakt zich nu op voor het jaarrekeningseizoen. Ook dat vraagt de nodige inspanning. De jaarrekening is een belangrijke taak, zodat u als ondernemer het afgelopen jaar financieel kunt afsluiten.

Wat wij als overnameadviseur vaak meemaken is dat ondernemers vergeten om hun accountant op de hoogte te stellen van de voorgenomen verkoopplannen. Waardoor het opstellen van hun broodnodige jaarrekening de zoveelste taak in de wacht rij van de accountant wordt.

Snel beschikbaar

Terwijl u er als verkoper juist een groot belang bij kan hebben dat uw jaarrekening redelijk snel beschikbaar is. Omdat geïnteresseerde partijen hierop met smart zitten te wachten. Of omdat u zelf het verkoopproces zo snel mogelijk wilt opstarten. Dus neem hierover tijdig contact op om teleurstellingen te voorkomen.

Kloof dichten

De jaarrekening is tijdens het verkoopproces van uw onderneming vaak de enige financiële 'houvast' voor een geïnteresseerde partij, die altijd een informatieachterstand heeft over uw bedrijf. Het is uw taak als verkopende partij om ervoor te zorgen dat deze informatiekloof gedicht wordt.

Tijdverlies voorkomen

Besteed daarbij ook aandacht aan de kwaliteit van de interne

informatievoorziening. Niets is frustrerender voor een koper dan dat tijdens het boekenonderzoek kostbare tijd verloren gaat. Omdat de managementinformatie niet aansluit bij de financiële informatie. Of dat de omzet- en/of kostenontwikkeling gedurende het jaar niet gevolgd kan worden - omdat de boekhouder alles in één periode heeft geboekt in plaats van over meerdere periodes gedurende het jaar.

Dat overkomt mij niet...

Ik hoor u nu denken: 'Dat overkomt mij niet'. Dat zou heel fijn zijn. Toch ervaren wij dit als overnameadviseurs anders. Namelijk dat regelmatig een beoogde verkooptransactie de eindstreep niet haalt. Vanwege 'gebrekkige' informatievoorziening gedurende de gespreksfase van beide partijen. Of omdat uit het boekenonderzoek blijkt dat financiële zaken anders zijn dan besproken tijdens het verkoopproces.

Niet mooier dan het is

Maak de informatievoorziening vooral niet mooier dan het is. De potentiële koper prikt hier uiteindelijk toch doorheen. En het zou toch jammer zijn als de gewenste verkoop van uw bedrijf op het laatste moment niet doorgaat... <

Raimond Takkenberg
Register Adviseur Bedrijfsopvolging
Gecertificeerd lid BOBB