

KIJK OP VERKOOP VAN JE BEDRIJF

BEN JE ZÉLF WEL VERKOOPKLAAR?

Om de verkoop van je bedrijf succesvol te laten verlopen, is een gedegen voorbereiding wenselijk. Dat begint al met de eerste stap: het verkoopklaar maken van je bedrijf.

Veel ondernemers die wij spreken, twijfelen of nu wel het goede verkoopmoment is. Ze blijven de verkoop voor zich uitschuiven. Immers: het is zo definitief! Dat raakt meteen de kern van deze column. Namelijk ben je als ondernemer zélf wel verkoopklaar? Een terechte vraag: de verkoop van je bedrijf is tenslotte een ingrijpende en soms emotionele stap waarbij veel komt kijken. En: wat ga je doen nadat je bedrijf verkocht is?

Wel of niet langer blijven?

Sommige kopers vragen de verkoper om langer dan een gebruikelijke overdrachtsperiode bij het bedrijf aan te blijven. Dat kan aantrekkelijk klinken, maar jouw rol verandert wel ingrijpend. Daar waar je voorheen zelf over alles kon beslissen, dien je nu verantwoording af te leggen aan de nieuwe eigenaar(s). De kans dat deze nieuwe eigenaar zaken in 'jouw' bedrijf gaat veranderen waar je niet achter staat, is heel groot. Daar moet je wel tegen kunnen.

De touwtjes uit handen geven

Immers: als we bang zijn om iets te verliezen, dan zijn we nog meer geneigd om datgene vast te houden. Zo is het ook met je bedrijf. Met veel bloed, zweet en tranen heb je als ondernemer tenslotte iets moois opgebouwd. Als je dit combineert met een sterke persoonlijkheid die graag de touwtjes in handen houdt, wordt het een flinke uitdaging om je bedrijf aan een derde over te dragen.

Nog niet klaar voor

Nadenken over het afscheid en het roer uit handen geven is voor veel ondernemers een doodlopend pad. Ze willen er (nog) niet aan. Een aantal redenen hiervoor zijn:

- verlies van status en identiteit;
- er is nog geen invulling voor na het verkopen van hun bedrijf;
- er is nog financiële afhankelijkheid van hun bedrijf.

Ook hiervoor veel aandacht

De gecertificeerde overdrachtadviseurs van onze beroepsorganisatie (BOBB) besteden ook veel aandacht aan bovenstaande punten. Ga gerust eens met ze in gesprek. Ze geven je graag goed en onafhankelijk advies. Zodat je straks zelf ook verkoopklaar bent! <

Raimond Takkenberg

Overname Experts

Kantoren in: Amsterdam – Haarlem – Assendelft

