

# KIJK OP BEDRIJFSOVERNAME

## AAN WIE ZAL IK MIJN BEDRIJF VERKOPEN?

Er zijn verschillende opties als je overweegt om je bedrijf te verkopen. Verkopen aan een concullega, een strategische koper of iemand van buitenaf die zijn ondernemersdroom wil verwezenlijken. Daarnaast wordt de onderneming steeds vaker aan één of meerdere medewerker(s) 'ge Gund' (een MBO: Management Buy-Out). Een mooie ontwikkeling, maar niet zonder gevaar. Een goede manager/leidinggevende is immers niet altijd óók een goede ondernemer. Ondernemerschap vraagt andere kwaliteiten en verantwoordelijkheden. Een mislukte overname kan bovendien de relatie met je medewerker(s) schaden.

### Groot voordeel

Een groot voordeel van een MBO-kandidaat is dat je opvolger het bedrijf al van binnen en van buiten kent: de producten, diensten, markt, klanten, leveranciers, personeel, et cetera. Dit zorgt meestal voor een vlotter overnameproces, omdat je overnemer weet wat hij koopt en zijn plannen uitgestippeld heeft. De MBO-kandidaat ziet namelijk vaak specifieke kansen - in een vaak specialistische markt - die als onderdeel van een groter concern moeilijker zijn te benutten.

### Niet zonder risico

De aanloop tot de daadwerkelijke verkoop aan een MBO-kandidaat is niet zonder risico. Jullie hebben vaak lang samengewerkt, en een zekere vertrouwensband opgebouwd. Pak daarom het aankoopproces zakelijk en efficiënt aan.

Laat je bij voorkeur door een (onafhankelijke) overname-adviseur begeleiden voor een succesvolle overdracht op zakelijke gronden. Dit voorkomt dat het aankoopproces door emotionele aspecten wordt overheerst en dat jullie relatie wordt verstoord.

### In alle opzichten haalbaar?

Van belang is dat het aanbod in alle opzichten haalbaar is voor de medewerker en vooral natuurlijk financieel. Om de financiering te laten slagen moet je als ondernemer vaak een deel van de koopsom als lening verstrekken. Zeker bij een MBO ben je vaak zelfs de grootste financier. Heb je vertrouwen in je medewerker? Heeft hij zelf financiële middelen beschikbaar? Dan is het risico overzienbaar. Zonder die beschikbare middelen zul jij zelf de grootste financier zijn. Wil je dat niet, kies dan niet voor de MBO. Begin er dan ook intern niet over, maar verkoop je bedrijf aan een externe partij.

### Het laatste wat je wilt...

Het gebeurt namelijk helaas té vaak dat een van de meest gewaarde mensen binnen je bedrijf opstapt als gevolg van een mislukte MBO. En dat is het laatste wat je zou willen. <



**Raimond Takkenberg**  
 Register Adviseur Bedrijfsopvolging  
 Gecertificeerd lid BOBB