

Bedrijfsoverdracht, wilde rit in achtbaan?

Er zijn steeds meer ondernemers die na jarenlang hard werken hun onderneming willen verkopen. Maar waar begin je? De overdracht van je bedrijf is een ingrijpende stap. Zowel voor de ondernemer als voor het bedrijf. Er zijn verschillende mogelijkheden om de overdracht van het bedrijf te realiseren. Maar weet waar u aan begint! Want voordat u het doorheeft, belandt u in de vrije duikvlucht van een achtbaan.

De klim naar boven

Een potentiële koper benadert een ondernemer met een op het eerste gezicht aantrekkelijk aanbod. Ze bieden een heerlijke lunch of diner; een uiterst verleidelijke setting. De chemie is uitstekend, er ontstaat al snel consensus en de deal wordt uitgeschreven op een servetje. Er wordt overeenstemming bereikt over de hoofdzaken – misschien zelfs al over de waarde van het bedrijf – en beide partijen nemen afscheid in de veronderstelling dat de deal beklonken is, met uitzondering van enkele details, die moeten nog even geregeld worden.



Hans Romijn en Raimond Takkenberg

Partners van Overname-experts
Haarlem en Zaandam

romijn@overname-experts.nl ; 06-21 22 74 450 / takkenberg@overname-experts.nl ; 06 -26 17 48 57
www.overname-experts.nl

Het onderzoek: duikvlucht?

Vervolgens begint de investeerder met een boekenonderzoek. Die 'paar' vragen die nog onbeantwoord waren, blijken er plotseling heel veel te zijn. Het ene antwoord roept weer nieuwe vragen op. Het stroompje verandert in een woeste achtbaan. Door de vele onzekerheden neemt de druk op de bedrijfsleiding toe.

De potentiële koper raakt gefrustreerd door het tempo waarin informatie wordt vrijgegeven, de vele onnauwkeurigheden en misschien zelfs door tegenstrijdige gegevens. De ondernemer (verkoper) raakt gefrustreerd door de verspilde resources en begint vragen van de potentiële koper te zien als teken van een gebrekkig vertrouwen of afnemend committent.

Als de eerste vragen afdoende worden beantwoord, zal de potentiële koper juridische adviseurs inschakelen, die op hun beurt weer nieuwe en nog meer ingewikkelde vragen op de ondernemer afvuren. Teams van adviseurs strijken neer op het bedrijf en verwachten een ongekende mate van transparantie. De managers staan op het punt van bezwijken – ze moeten immers nog steeds een bedrijf runnen, terwijl het beschikbaar stellen van informatie bijna al hun tijd in beslag neemt. De spanningen nemen toe met als gevolg dat onderhandelingen worden afgebroken (soms op zeer emotionele of dramatische wijze). Andere keren geven de partijen het gewoon op, vermoeid en gefrustreerd.

Huur op tijd een deskundige in

Waar het op neer komt, is dat de meeste bedrijven vele maanden nodig hebben om de vragen van de investeerder te kunnen beantwoorden. De voornaamste reden dat de ad-hoc benadering zo vaak mislukt, is dat de verkoper zich niet goed heeft voorbereid. De meeste bedrijfseigenaren onderschatten het werk dat nodig voor een overdracht, evenals de informatiebehoefte van de beoogde nieuwe eigenaar. Laat u zich bijstaan door deskundigen; zij kunnen u voor een vrije duikvlucht in de achtbaan behoeden.