

HELP, DE POTENTIËLE KOPER LOOPT WEG!

Onlangs nam een bevlogen ondernemer, laten we hem Bert noemen, contact met ons op met de vraag of we hem konden helpen. Hij was namelijk in de veronderstelling een waterdichte deal te hebben gesloten met een potentiële koper. Maar die wilde zich plotseling terugtrekken, terwijl de afspraak met de notaris al stond. “Dat kan toch helemaal niet, wat denken ze wel!”

Nadat Bert een beetje uitgeraasd was, konden we hem zover krijgen om zijn verhaal te doen. De 58-jarige Bert had van de ene op de andere dag besloten om zijn bedrijf te verkopen. Hij was na dertig jaar wel klaar met ‘al dat gedoe’. Gedurende deze periode had hij een mooi internationaal productiebedrijf opgebouwd, met vele miljoenen euro's omzet.

Zelf aan de slag

Daar hij een gelouterde ondernemer was, kon hij best zelf zijn bedrijf verkopen. Dacht hij. Zo gezegd zo gedaan. Advertentie geplaatst op een platform en de reacties stroomden binnen. Hij had er een complete dagtaak aan om iedereen van informatie te voorzien en te woord te staan. Met een paar partijen had hij meerdere gesprekken gevoerd, wat leidde tot concrete – uiteenlopende – biedingen. Uiteindelijk sloot hij een contract met de hoogste bidder. Topdeal dus.

Bert dacht zelf dat binnen een maand de overdracht wel beklonken kon worden bij de notaris. Immers: de koper was een professionele partij, die wilde vast wel snel schakelen.

Zuchtend vertelde Bert verder. Er moest boekenonderzoek plaatsvinden: dagenlang was hij bezig om documenten in te scannen en

te uploaden in de dataroom, gevolgd door een stortvloed aan vragen van onderzoekers die de koper had ingeschakeld.

Uiteindelijk kreeg Bert na vele weken de definitieve koopovereenkomst voorgelegd. “Wilden die gasten maar de helft betalen van het bedrag wat we eerder overeengekomen waren! Belachelijk!”

Afwijkingen

Nader doorvragend, bleek dat de koper zijn bieding had gedaan op basis van ‘Cash & Debt free’. Dat betekent dat de koper onder meer langlopende (bank)leningen en de aanwezige rekeningcourantposities in mindering had gebracht op de koopprijs. Daarnaast had de koper tijdens het boekenonderzoek afwijkingen van materieel belang geconstateerd, waarop Bert geen passend antwoord had.

Moraal van het verhaal

Zelf je bedrijf verkopen kan een frustrerende valkuil worden. Deze transactie is niet doorgegaan en beide partijen zijn met veel frustratie uit elkaar gegaan. Uiteindelijk hebben we voor Bert gelukkig alsnog een passende koper gevonden. <

Raimond Takkenberg

Register Adviseur Bedrijfsopvolging
Gecertificeerd lid BOBB