

Bedrijfsovername duurt vaak langer dan gedacht

Van onze redactie economie

AMSTERDAM - De golfclubs kunnen nog niet uit de kast als de handtekeningen onder het verkoopcontract staan. Bij een bedrijfsovername bedingt de koper meestal dat de directeur grootaandeelhouder (dga) zeker nog twee jaar bij zijn onderneming actief blijft. "Als daarover geen afspraak gemaakt kan worden, dan gaat de koop niet eens door."

Patrick Wijffelman van de Amsterdamse overnamespecialist Mazars Berenschot heeft vier stappen en ruim een half jaar de tijd nodig om een bedrijf te verkopen. "Eerst moet de verkoop worden voorbereid. Dat betekent dat de waarde moet worden bepaald en een prospectus geschreven waarin niet alleen de onderneming wordt gepresenteerd maar ook wordt vastgelegd wie de kandidaatkopers zijn", vertelt Wijffelman. Daarna breekt de volgende fase aan. Het benaderen van potentiële kopers.

"Je moet goed nadenken over wie je uiteindelijk benadert" stelt Wijffelman. "Niet iedere onderneming sluit aan bij jouw bedrijf. Het moet natuurlijk wel

klikken. Op persoonlijk vlak en tussen de twee organisaties. Zijn de cultuurverschillen te groot, dan lukt het niet." Om geen vergissingen te maken, adviseert de overnamespecialist zijn cliënten om een lijstje te maken van criteria waaraan de nieuwe eigenaar van het bedrijf moet voldoen.

Is de ideale koper gevonden, dan begint het onderhandelingsproces. Daarbij worden de boeken onderzocht en kan de koper om extra informatie vragen. "Bereid je hier goed op voor", waarschuwt Wijffelman. "Er kunnen allerlei vragen op tafel komen. Bijvoorbeeld waarom er in een bepaald jaar een dip of een piek in de omzet of het resultaat zit."

De eerste onderhandelingen worden afgesloten met het tekenen van een intentieverklaring, wat meteen het begin is van de laatste fase. De verkoop van het bedrijf.

In de intentieverklaring wordt volgens Wijffelman vaak vastgelegd wat de rol van de dga na de verkoop zal zijn. Het is gebruikelijk dat hij nog twee drie jaar aanblijft als directeur of adviseur. "Die tijd is nodig om alles over te dragen en dat er geen waardevolle contacten verloren gaan", legt Wijffelman uit.

Na het tekenen van de intentieverklaring start het boekenonderzoek. Verloopt dat goed, dat kan worden gestart met de laatste onderhandeling en het tekenen van het definitieve koopcontract.

Kans

De adviseur van Mazars Berenschot mag de zaken op een rijtje hebben, voor veel ondernemers in de bouw geldt dat volgens Wijffelman niet. "Wil je op je 65ste stoppen, dan moet je daar al mee beginnen als je 62 bent."

De ondernemer moet door de verkoop afscheid nemen van zijn bedrijf. Toch hoeft de beslissing

volgens Wijffelman niet negatief uit te pakken. "Veel ondernemers zien de verkoop ook als een kans voor hun bedrijf." Zo maakt

'Zijn de verschillen in cultuur te groot dan lukt het niet'

het bedrijf als onderdeel van een groter concern meer kans om door te groeien. Daarnaast hoeft verkoop niet het einde van de zelfstandigheid te betekenen.

Wijffelman: "Ben je groot genoeg, dan zou de onderneming tot regiovestiging gepromoveerd kunnen worden. In zo'n situatie kunnen ondernemers ook hun eigen voorwaarden stellen. Bijvoorbeeld behoudt van een grote mate van zelfstandigheid." Wie dit jaar zijn bedrijf in de verkoop doet, zit volgens Wijffelman wat dat betreft in een goede situatie. De aantrekkelijke bouwmarkt en de ambities van grote bouwonderneming om door te groeien, zorgen voor een aantrekkelijk verkoopklimaat. "In 2005 werd al duidelijk dat de overnamemarkt sterk zou groeien. Vorig jaar is die verwachting uitgekomen. In 2007 worden er nog meer overnames gedaan."