

Een klein bericht in het FD meldde dat de markt voor bedrijfsovernames aan een snelle opleving bezig is. Als je dat leest zou je denken dat je meteen een bord aan de gevel van je bedrijf moet hangen, maar dat is wat kort door de bocht.

# Je bedrijf verkopen? Kies het goede moment



De berichten zijn in ieder geval goed, net als kort voor de Coronacrisis. De markt voor bedrijfsovernames was in 2019 goed, maar kwam toch in een dip. De Coronaschrik is gelukkig voorbij. Investeringsfondsen en private partijen hebben nog altijd forse overnamekassen. Maar wat betekent dat?

## Stappenplan koop-verkoop

Enige tijd geleden sprak ik een ondernemer die mij vroeg 'wanneer is mijn bedrijf groot genoeg om te verkopen?' Het antwoord op die vraag zou -met een knipoog- moeten zijn: 'Op de dag dat je de loterij wint!' Waarmee ik maar wil zeggen dat er geen vast omliggende grootte is. Zijn vraag zorgde wel voor een adviesgesprek, waarbij ik het stappenplan van koop en verkoop met deze ondernemer kon doornemen.

## Goede voorbereiding is essentieel

Goede voorbereiding van een bedrijfs-overname is essentieel. Dat betekent

samen met de ondernemer zijn wensen bepalen, het strategisch perspectief vaststellen. Waarom wil je verkopen? En wat wil je bereiken? Het zijn zomaar enkele relevante vragen. Daarnaast is een scan van de onderneming belangrijk. Die moet duidelijk maken of het bedrijf verkoopbaar is en er mogelijke kopers in de markt zijn. Daarna begint de volgende belangrijke stap; het verkoopklaar maken. Je bedrijf klaar maken voor verkoop of overdracht zorgt voor een beter aanbod en een zorgvuldig proces.

## Deskundig adviesteam snapt de emotie

Zo'n koop of verkoop vereist zorgvuldige voorbereiding en kost tijd. Met een team van deskundige adviseurs zorg je dat het proces goed begeleid wordt en dat uiteindelijk de gemaakte afspraken helder worden vastgelegd, zonder discussie achteraf. Je ontkomt er niet aan dat de klant in het proces zijn emoties mee brengt. Dat hoort ook zo. Als adviesteam zitten wij dan aan tafel om het zakelijk te houden. Het werkt echt niet handig als je dan tegen-

over een emotionele adviseur zit, want ook dat maken we wel eens mee.

## Waarde is niet de prijs

Om te kunnen verkopen wil je weten wat het bedrijf waard is. Dat wil een kandidaat koper ook weten. Laat de waarde van je bedrijf onafhankelijk bepalen, maar bedenk ook dat waarde en prijs twee verschillende zaken zijn. Uiteindelijk wil je als ondernemer de 'deal' doen. Jouw adviseurs zijn continu bezig om voor jou het beste resultaat te behalen.

## Goede moment

De stap zetten naar (ver)kopen van een bedrijf, bedrijfsonderdeel of overdracht van een familiebedrijf, doe je niet even snel. Dat vereist voorbereiding. KIEN adviseert om 3 tot 5 jaar voor het moment van verkoop of overdracht met die voorbereiding te beginnen. Dat neemt overigens niet weg, dat je een buitenkans soms gewoon moet pakken. Dan kiezen we voor de snelle route, maar ook die doen we wel scherp en zorgvuldig en is altijd maatwerk. ■

## DENNIS VAN DER VOORT

Managing Partner, bedrijfsadviseur  
KIEN OndernemersAdvies  
[www.kienadvies.nl](http://www.kienadvies.nl)

