

Afscheid nemen is niet makkelijk

Door: Cees van Vliet (Director- Co-owner IMAP Netherlands)

Wanneer je een kast hebt die niet meer bij je inrichting past zet je hem op Marktplaats, als je je auto wil verkopen zet je hem op Auto Scout en bij de verkoop van je woning plaats je op je huis een te-koop-bordje en met foto's en al zet je het op Funda. Bij het verkopen van je bedrijf werkt dat net iets anders. Voor veel ondernemers is het onbekend terrein hoe het dan wel in zijn werk gaat.

Als de dag van gisteren herinneren de meeste ondernemers zich de begintijd van hun bedrijf. Dankzij veel geïnvesteerde tijd, moeite, hard werken en liefdevolle aandacht groeide dit uit tot de organisatie die het nu is. Op een gegeven ogenblik belandt u op een kruispunt en is het tijd om te beslissen welke stap u wilt gaan nemen. Nachtenlang heeft u liggen piekeren, wikken en wegen en dan ineens bent u er klaar voor (of klaar mee). Uw bedrijf is er klaar voor. Maar afscheid nemen is niet makkelijk, en dan komt de praktische kant. Hoe doe je dat eigenlijk, je bedrijf verkopen? Het beste advies wat wij u kunnen geven is: neem een goede adviseur die veel ervaring heeft en alle valkuilen kent!

Onze adviseurs zorgen ervoor dat u uw bedrijf onder de beste omstandigheden kunt verkopen; op het juiste moment, tegen de beste prijs, aan de meest geschikte koper onder optimale omstandigheden. Een goed begin is het halve werk. Een gedegen voorbereiding is essentieel. U kent uw bedrijf als geen ander, maar ook uw adviseur moet u en uw bedrijf leren kennen en vooral uw wensen en uitgangspunten inventariseren. In de voorbereidingsfase moet u alle relevan-

te informatie verzamelen. Op basis daarvan worden gezamenlijke verwachtingen gecreëerd. Feiten en cijfers vormen de basis van een zogenoemd informatiememorandum waarin uw onderneming wordt gepresenteerd. Niet alles wordt direct prijsgegeven, maar wel genoeg voor een potentiële koper om zich een goed beeld van uw onderneming te vormen. En alle verzamelde informatie zal worden verwerkt en worden gebruikt om straks de onderhandelingen te onderbouwen. Na deze voorbereiding volgt de marketingfase. In deze fase worden potentiële kopers geprofileerd. En daarna grondig geselecteerd. Na deze uitvoerige selectie en contactfase blijven alleen de serieuze potentiële kopers over.

Met deze high potentials gaan we de onderhandelingsfase in. Met de potentiële kopers wordt onderhandeld over prijs en voorwaarden. Uiteindelijk zal er slechts één kandidaat overblijven.

En met deze kandidaat kan het proces worden afgerond. Nadat een intentieverklaring is getekend en voordat de definitieve contracten worden bezegeld, heeft de koper het recht om uw bedrijf te onderzoeken in een due diligence-onderzoek. In deze due diligence wordt uw bedrijf geëvalueerd en worden alle feiten onderzocht om te bevestigen. Als de koper zich ervan heeft vergewist dat alles klopt kan er worden overgegaan tot het tekenen van de contracten.

Natuurlijk zijn er tussen en in de fases altijd zaken om rekening mee te houden. Onverwachte zaken die u anders had ingeschat dan een koper dat doet. Een bedrijf verkopen is vaak een emotionele aangelegenheid, waarvoor u de tijd moet nemen. Het is veelal een eenmalig event. Goed advies tijdens de voor-

bereiding geeft u houvast bij wat u kunt verwachten op welk moment. Natuurlijk zijn er zaken die tijd kosten en u soms kunnen frustreren. Het is daarom belangrijk dat uw adviseur de touwtjes in handen houdt en alles in juiste banen leidt. U kunt dan op een moment van nostalgie even terugdenken aan dat moment dat u uw bedrijf startte en u met bloed zweet en tranen alles hebt gegeven. Al uw harde werk is dan niet voor niets geweest en het is tijd voor een nieuwe fase. Voor u als ondernemer en voor de onderneming!

Cees van Vliet
cuanvliet@imap.nl
of 06-15896182

IMAP

