SUCCESVOLLE **AANKOOP** VAN EEN ONDERNEMING

U overweegt de aankoop van een onderneming. Bij dit proces komt u veel vraagstukken tegen die u niet alleen kunt beantwoorden. Denk aan: financiering, due diligence, waarde van de onderneming, juridische en fiscale overwegingen.

In deze whitepaper bespreken we de verschillende fases van een overnametraject, valkuilen en praktische tips om het proces succesvol te doorlopen.

2025

FASES OVERNAME TRAJECT

De aankoop van een onderneming verloopt globaal in drie fases

1. Voorbereidingsfase

2. Aankoopfase

3. Afrondingsfase

VOORBEREDINGSFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

- Wat is het bedrijf dat ik wil kopen waard?
- Welke financieringsmogelijkheden heb ik?
- Welke stappen moet ik ondernemen?

In de voorbereidingsfase van de aankoop van een onderneming is een goede samenwerking tussen de koper en de accountant van groot belang. Als koper hebt u vaak al veel kennis van de branche waarin u actief bent: u weet wie de concurrenten zijn en welke algemene trends er spelen. Echter, de adviseur beschikt over de technische expertise die nodig is om de aankoop goed voor te bereiden, zoals het waarderen van de onderneming, het onderzoeken van de financiële cijfers en het structureren van het aankoopproces.
Het is essentieel om in deze fase samen te werken aan een gedetailleerde bedrijfswaardering, zodat u een realistisch beeld krijgt van de waarde van de onderneming die u wilt kopen. Daarnaast stelt uw adviseur een due diligence-plan op, identificeert hij risico's en het verkent samen met u de financieringsmogelijkheden.

Door intensief samen te werken ontstaat er een compleet beeld van de onderneming die u wilt overnemen, wat essentieel is voor een weloverwogen beslissing en een succesvolle voortgang naar de volgende stappen in het proces.

Maak gebruik van de gecombineerde kennis: Werk nauw samen met uw accountant, die u kan helpen met technische aspecten zoals waardering en het structureren van uw aankoop. Dit maakt het mogelijk om met een goed onderbouwd plan de markt op te gaan.

Breng financieringsmogelijkheden in kaart: Denk naast eigen middelen en externe financiering ook aan subsidies of regelingen. Uw adviseur bekijkt samen met u welke financieringsvormen het beste bij uw situatie passen, toetst de haalbaarheid en begeleidt u bij het opstellen van een onderbouwd financieringsplan.

Bepaal uw strategische doelen: Stel duidelijk vast wat u wilt bereiken met de overname. Dit helpt om de juiste onderneming te selecteren en de focus te houden op wat het beste bij uw plannen past.

Onvoldoende inzicht in de waarde van de onderneming: Het is verleidelijk om snel te focussen op de overnameprijs. Een niet goed onderbouwde waardering kan het toekomstige rendement ernstig beïnvloeden.

Te snel overgaan tot onderhandelen: De verleiding om snel in de onderhandelingsfase te stappen is groot, vooral als u denkt dat de deal dichtbij is. Zonder de juiste voorbereiding, kan uw onderhandelingspositie ernstig verzwakken en tot ongewenste verrassingen leiden.

Emotionele beslissingen nemen: De aankoop van een onderneming kan een emotioneel proces zijn, vooral als u zich enthousiast voelt over de overnamekans. Betrek uw adviseur.

AANKOOPFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

- Wat is een due dilligence onderzoek en waarom is dit nodig?
- Hoe voer ik de onderhandelingen?
- Welke voorwaarden kan ik stellen die mij helpen?

In de aankoopfase draait alles om het vinden van de juiste onderneming. Dit proces omvat niet alleen praktische overwegingen, maar ook strategische en emotionele aspecten. Het is essentieel om een goed inzicht te krijgen in de waarde van de onderneming en hoe deze past binnen uw lange-termijnplannen.

Bij Mulderij & Partners behartigen we de belangen van onze cliënt. Dit betekent dat u kunt rekenen op onze ervaring en deskundigheid bij het selecteren van de onderneming die het beste bij uw zakelijke visie past. Wij zorgen ervoor dat alle belangrijke aspecten van de overname grondig worden onderzocht, zodat u een weloverwogen beslissing kunt nemen.
In het onderhandelingsproces staan we u bij met een strategische en gestructureerde aanpak. Samen bepalen we uw randvoorwaarden en zorgen we ervoor dat uw zakelijke belangen gewaarborgd blijven. Uw adviseur helpt u focus te houden op op het realiseren van uw langetermijndoelen.

Strategisch onderhandelen: Werk samen met uw adviseur om een duidelijke onderhandelingsstrategie op te stellen. Bepaal van tevoren wat uw grenzen zijn en welke voorwaarden voor u essentieel zijn. Dit helpt te voorkomen dat emoties de onderhandelingen beïnvloeden.

Voer een grondige due dilligence uit: Zorg ervoor dat u een gedetailleerd onderzoek doet naar de financiële, operationele en juridische aspecten van de onderneming. Dit voorkomt verrassingen later in het proces en helpt u om weloverwogen beslissingen te nemen.

Stel duidelijke randvoorwaarden: Onderhandelen is een strategisch proces. Bepaal vooraf welke voorwaarden voor u het belangrijkst zijn, zoals prijs, betalingsstructuur, garantieperiodes en de overdracht van personeel. Denk ook aan de mogelijke integratie van de onderneming na de overname.

Het onderzoek onderschatten: Het due diligence-onderzoek kan veel onvoorziene zaken aan het licht brengen. Het is van groot belang dat deze bevindingen in juist perspectief geplaatst worden. Dit kan van invloed zijn op de prijs en langetermijndoelen.

Focus op prijs: teveel focus op de prijs kan ervoor zorgen dat belangrijke voorwaarden worden vergeten. Het is cruciaal om de onderhandelingen breed te benaderen en alle aspecten van de overname te overwegen, zodat u niet alleen een goede prijs betaalt, maar ook zorgt voor een stabiele en succesvolle toekomst voor het bedrijf na de overname.

Onvolledig zijn en ongeduld: Hoewel de aankoopfase intensief is en wat langer kan duren, is het van groot belang om elk aspect van de deal zorgvuldig te evalueren en niet overhaast te werk te gaan. Beslisingen die in deze fase genomen worden, kunnen een lange nawerking hebben op uw onderneming.

AFRONDINGSFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

- Is de aankoop nu rond?
- Hoe informeer ik personeel en andere betrokkenen?
- Wat kan ik nog verwachten?

Er is een voorlopige prijs vastgesteld. Hoewel de aankoop al flink gevorderd is, is er nog veel werk aan de winkel. Iedere betrokkene beleeft deze fase anders. Het is echter de belangrijkste fase van het gehele traject: de definitieve afspraken worden vastgelegd aan de hand van diepgaand onderzoek. Tijdens dat onderzoek komt er ontzettend veel boven: processen worden doorgelicht en due dilligence onderzoek vindt plaats. Dit is een ingrijpend onderzoek waarbij de feiten die boven komen zorgvuldig afgewogen moeten worden.

Uw adviseur interpreteert voor u de uitkomsten, adviseert en voert samen met u de onderhandelingen. Wanneer dit is afgerond, is de aankoop definitief. Het wordt tijd om overige betrokkenen te informeren. Het is van groot belang dit goed aan te pakken. In de echte afrondingsfase komen ook de overdracht van verantwoordelijkheden, fiscale en financiële afwikkeling aan bod.

Een goede afronding zorgt ervoor dat de nieuw aangekochte onderneming soepel geïntegreerd kan worden en bevordert de acceptatie binnen de organisatie.

Wees voorbereid op prijsveranderingen door due diligence: Tijdens het due diligence-onderzoek kunnen onverwachte zaken aan het licht komen die de prijs kunnen beïnvloeden. Werk nauw samen met uw adviseur om de uitkomsten van het onderzoek goed te interpreteren en waar nodig te onderhandelen over een eerlijke prijs.

Communiceer tijdig en zorgvuldig met betrokkenen: Het is belangrijk om personeel, klanten en andere belangrijke stakeholders op een goed doordachte manier te informeren.

Zorg voor een volledige en juiste overdracht: Bij de afronding van de aankoop komen zaken zoals de overdracht van verantwoordelijkheden en de fiscale afwikkeling aan bod. Zorg ervoor dat deze zaken netjes afgerond worden.

Onvoldoende communicatie naar medewerkers en andere stakeholders: Zorg ervoor dat de communicatie helder, tijdig en goed doordacht is, zodat iedereen zich ondersteund voelt tijdens de overgang.

Gebrek aan focus op de integratie: Het kan verleidelijk zijn om de aandacht te verleggen naar andere zaken, maar het niet goed plannen van de integratie van de aangekochte onderneming kan leiden tot conflicten of inefficiënties binnen de organisatie. Zorg voor een integratieplan dat naadloos aansluit bij de cultuur en processen van uw bestaande onderneming.

Onvolledige afwikkeling van de fiscale en financiële zaken: Onvolledige of foutieve afhandeling van de fiscale en financiële aspecten van de verkoop kan leiden tot juridische problemen na de verkoop. Werk samen met uw adviseur om deze zaken tijdig en correct af te handelen.

BEDANKT VOOR HET LEZEN!

Heeft u vragen over deze whitepaper? Heeft u advies nodig? Laat het ons weten!