SUCCESVOLLE **VERKOOP** VAN EEN ONDERNEMING

U denkt na over het verkopen van uw bedrijf. U komt een boel vraagstukken tegen die u niet alleen kunt beantwoorden. Denk aan: personeel, planning, waarde van uw bedrijf, juridische en fiscale vraagstukken.

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

FASES OVERNAME TRAJECT

De verkoop van een onderneming verloopt globaal in drie fases

1. Voorbereidingsfase

2. Verkoopfase

3. Afrondingsfase

VOORBEREDINGSFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

- Wat is mijn bedrijf waard?
- Wie kan mijn bedrijf kopen?
- Welke stappen moet ik ondernemen?

In de voorbereidingsfase is een goede samenwerking tussen de ondernemer en de accountant onmisbaar. De ondernemer kent de branche als geen ander: hij of zij weet wie de concurrentie is en wat de algemene tendens is. De accountant beschikt over de technische kennis: hoe waardeer je een onderneming, hoe bereid je je voor op de verkoop, wat moet er nog geregeld worden en, later in deze fase, hoe zien de financiële cijfers eruit?

Door in deze fase intensief samen te werken ontstaat er een compleet beeld dat nodig is om de volgende stap weloverwogen te kunnen maken...

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 verkoop. Dit maakt het mogelijk om met een goed onderbouwd plan de markt op te gaan.

Voer een grondige bedrijfswaardering uit: Laat een gedetailleerde waardering van uw bedrijf uitvoeren. Dit helpt u niet alleen om een realistische verkoopprijs te bepalen, maar ook om inzicht te krijgen in de sterke en zwakke punten van uw onderneming.

Maak uw administratie op orde: Zorg ervoor dat uw financiële en operationele gegevens volledig en transparant zijn. Potentiële kopers willen gedetailleerde informatie over uw bedrijfsvoering en het is essentieel dat u voorbereid bent op het due diligence-onderzoek.

Onvoldoende voorbereiding van de cijfers: Veel ondernemers onderschatten hoe gedetailleerd de financiële gegevens moeten zijn voor een verkoop. Slecht gepresenteerde cijfers kunnen de verkoopwaarde beïnvloeden of zelfs leiden tot afbreken van gesprekken.

Te snel aan de verkoop denken: Het is verleidelijk om snel over te stappen naar de verkoopfase, maar een gedegen voorbereiding is essentieel. Snel handelen zonder de juiste voorbereiding kan het resultaat van de verkoop sterk beïnvloeden.

Gebrek aan objectieve analyse: Als de ondernemer te veel gefocust is op het emotionele aspect van de verkoop, kan het lastig zijn om een realistische waarde en strategie te bepalen. Het is belangrijk om objectief naar het bedrijf te kijken en de juiste expertise in te schakelen.

VERKOOPFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

- Hoe voer ik de onderhandelingen?
- Hoe bescherm ik vertrouwelijke informatie over mijn onderneming?
- Hoe maak ik een keuze in de juiste koper?

In de verkoopfase draait alles om het vinden van de juiste koper. Hier komt veel bij kijken. Naast de praktische zaken die geregeld moeten worden, komen ook persoonlijke zaken naar boven. De verkoop van een onderneming brengt veel emoties met zich mee voor alle betrokken partijen. Velen gingen u voor en met de juiste begeleiding van uw adviseur is het zaak de balans te vinden.

Bij Mulderij & Partners behartigen we de belangen van onze cliënt. Dit wil zeggen dat u mag rekenen op de professionaliteit en het zakelijke inzicht van uw adviseur in de keuze van de juiste koper. Zo begeleiden wij u in alle te nemen stappen en informeert uw adviseur u over de omgang met vertrouwelijke informatie.

Ook in de onderhandelingen staan we u bij. Een strategische aanpak is hierin essentieel. Samen bepalen we de randvoorwaarden. Uw adviseur structureert het proces, bewaakt uw zakelijke belangen en managet emoties om impulsieve beslissingen te voorkomen.

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.

Bescherm vertrouwelijke informatie: Zorg ervoor dat alle geïnteresseerde kopers een geheimhoudingsverklaring ondertekenen voordat ze toegang krijgen tot gevoelige bedrijfsinformatie. Dit voorkomt dat concurrentiegevoelige gegevens in verkeerde handen vallen.

Kies de juiste koper op basis van meer dan alleen de prijs: Kijk niet alleen naar het geboden bedrag, maar ook naar de strategische 'match' van de koper met uw bedrijf. Een koper die goed bij uw onderneming past, zorgt voor een stabiele toekomst en kan bijdragen aan de continuïteit.

Emoties beïnvloeden de beslissing: De verkoop van een bedrijf is vaak een emotioneel proces, vooral als het gaat om een familiebedrijf of langlopend bedrijf. Het is belangrijk om bewust te zijn van deze emoties, zodat ze geen invloed hebben op rationele beslissingen.

Vertrouwelijke informatie niet goed beschermen: Het niet laten ondertekenen van een geheimhoudingsverklaring of het te snel delen van gevoelige gegevens kan leiden tot verlies van vertrouwelijkheid en zelfs concurrentievoordeel.

Te veel focus op de hoogste bieding: De hoogste prijs is niet altijd de beste keuze. Een koper die meer waarde hecht aan de strategische 'match' en de toekomst van uw onderneming kan op lange termijn een betere keuze zijn, zelfs als het geboden bedrag lager is.

AFRONDINGSFASE

Veel voorkomende vragen in deze fase

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

De koper is gevonden en er is een voorlopige prijs vastgesteld. Hoewel de verkoop 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 de prijs die u vraagt voor uw onderneming kunnen drukken én opdrijven.

Uw adviseur interpreteert voor u de uitkomsten, adviseert en voert samen met u de onderhandelingen. Wanneer dit is afgerond, is de verkoop 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 u snel verder kunt na de verkoop van uw onderneming.

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 verkoop komen zaken zoals de overdracht van verantwoordelijkheden en de fiscale afwikkeling aan bod. Zorg ervoor dat deze zaken netjes afgerond worden.

Het onderzoek onderschatten: Het due diligence-onderzoek kan veel onvoorziene zaken aan het licht brengen, die de verkoopprijs kunnen drukken of zelfs leiden tot het stopzetten van de verkoop. Onvoorbereid zijn op deze verrassingen kan de afronding vertragen of zelfs mislukken.

Slecht voorbereiden van de communicatie naar personeel en klanten: Het verkeerd of te laat informeren van personeel of klanten kan zorgen voor onrust, onzekerheid of zelfs verlies van klanten. Zorg voor een helder communicatieplan om deze fase goed te managen.

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!