

Hoe verkoop ik mijn bedrijf?

5 Handige tips voor een goede voorbereiding



Zo verkoop je een bedrijf

Verkoop je jouw bedrijf op de juiste manier dan kun je daarna met de winst je dromen waarmaken. Maar een bedrijf verkopen is nu eenmaal geen dagelijkse routine, het is een ingrijpende stap. Niet alleen voor de onderneming, ook voor jezelf. En waar begin je? Wij geven alvast vijf tips voor een goede voorbereiding op de emotionele én zakelijke kanten van het proces.

TIP 1

Neem je tijd

Om te beginnen: het is belangrijk dat je ruim de tijd neemt om de verkoop van je bedrijf grondig voor te bereiden. Hoe lang duurt 'grondig'? Dat duurt makkelijk een aantal jaren. Járen ja, overnames vragen steeds meer tijd. Daarnaast is het ook van belang dat je jezelf als ondernemer een aantal vragen stelt. Bijvoorbeeld: welk type koper past het beste bij jouw bedrijf? Is dat een strategische partij – zittend management (management buy out) of iemand van buiten het bedrijf (management buy in)? Heb je al je zaken, inclusief het huishoudboekje, echt goed op orde? Vaar je de beste strategische koers en heb je een overdraagbaar businessplan?

Bij een verkoop ontstaat er een nieuwe hiërarchie en andere besluitvorming. Het kan dan ook slim zijn op tijd de zelfstandigheid van de nieuwe eigenaar te ondersteunen. Denk bijvoorbeeld aan een vendor-lening. Dit is een vorm van betalingsuitstel. De koper betaalt een deel van de overnameprijs op termijn.

TIP 2

Houd rekening met een kritische koper

Houd er rekening mee dat kopers kritisch zijn. Ze kunnen uit steeds meer bedrijven kiezen en zijn dus minder geneigd veel goodwill te betalen. Het wordt moeilijker en moeilijker om je bedrijf aantrekkelijk te presenteren, laat staan het te verkopen tegen een acceptabele prijs.

Ga daarom zelf op zoek naar je koper. Stel een kopersprofiel op: noteer alle namen van kopers voor wie jouw bedrijf mogelijk interessant is en waarom. Wat heb je deze koper te bieden? Denk hierbij bijvoorbeeld aan technologie, kennis, interessante klanten, inkoopvoordelen, productiefaciliteiten en patenten. Noteer ook wat je (nog) niet te bieden hebt. Maak vervolgens op basis van al deze gegevens een lijst met mogelijke kopers op volgorde van aantrekkelijkheid.

TIP 3

Bereid je voor op kritische banken

Niet alleen kopers, ook de banken zijn kritischer geworden. De tijd dat banken makkelijk financiering verstrekten aan ondernemers is voorbij. Banken zijn terughoudend geworden door de huidige economische situatie en de positie waarin zij verkeren. Ze zullen en kunnen, onder andere door aangescherpte regelgeving, minder financieren. Zelfs een jarenlange vertrouwensband met de huisbank is geen garantie voor een succesvolle financieringsaanvraag. Toch kun je zeker nog wel financiering krijgen. Het vraagt alleen om een andere

aanpak, zowel voor de koper als voor de verkoper.

Bereid je voor en denk mee

Het klinkt logisch en dat is het ook: een goede voorbereiding is van cruciaal belang voor het krijgen van een financiering. Een bank zal kritische vragen stellen aan de potentiële koper. Daarom moet je op de hoogte zijn van alle feiten en cijfers van je organisatie. Denk zoveel als je kunt mee met de koper en onderzoek alternatieve financieringsoplossingen. Wil je bijvoorbeeld een deel van de opbrengst terug lenen aan de nieuwe koper? Dit kan vertrouwen wekken bij medefinanciers en het vergroot de haalbaarheid van je plannen.

Zorg voor een professionele uitstraling

Waar jij en de potentiële koper wel emotie hebben bij het bedrijf, heeft een bank dat niet. Een bank kijkt alleen naar feiten en cijfers. Daarom is het belangrijk je zo professioneel mogelijk op te stellen. Als koper en verkoper moet je goed voorbereid zijn en goede antwoorden hebben op alle vragen van de bank. De kredietaanvraag moet goed voorbereid zijn en de bank moet meteen vertrouwen hebben in het bedrijf en de persoon aan tafel. Zorg er dus ook voor dat je professioneel overkomt.

TIP 4

Denk na over de waarde van je onderneming

Bij een bedrijfsovername wil zowel de verkoper als de koper de waarde van de onderneming bepalen. Maar waarde is een subjectief begrip. Sinds de crisis wordt er anders naar de waarde van een bedrijf gekeken. Er ligt meer nadruk op eerder behaalde resultaten en op toekomstige kansen. De koper kijkt naar de cijfers uit de administratie en jaarrekeningen van het bedrijf. Vaak ontstaat hier discussie over het begrip nettowinst. Jaarcijfers worden meestal genormaliseerd, vaak in het voordeel van de verkoper, waarna de formule wordt losgelaten op opgepoetste cijfers. Ook wordt de winst in de toekomst vaak gelijk gesteld aan het gemiddelde van de afgelopen jaren.

Maar ervaring leert dat winsten uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst. Zeker als de verkoper zelf een grote rol speelde bij het commerciële succes van de onderneming, want dan is het onzeker of dat succes voortzet.

Bij de waardering van een bedrijf wordt ook gekeken naar andere aspecten. Hoe afhankelijk is het bedrijf van de eigenaar? Zit er veel of weinig vreemd vermogen in het bedrijf? Zijn er op korte termijn grote investeringen nodig? De antwoorden op deze vragen hebben allemaal invloed op de waardering.

Wil je de waarde verhogen? Kijk dan nog eens goed naar de kostenstructuur van je onderneming, welke vervangings- en uitbreidingsinvesteringen zijn noodzakelijk? Stuur strak op je werkkapitaal (debiteuren, inkoopcrediteuren, voorraden en onderhandenwerkposities) en zorg op tijd voor een goed functionerend managementteam. Een team dat, ook als je zelf even de deur uit bent, in staat is de onderneming goed aan te sturen.

TIP 5

Verplaats je in de koper

Draai alles eens om. Verplaats je in de koper en bedenk wat je zelf zou doen of willen als koper van jouw bedrijf. Zie de koper als de belangrijkste klant aller tijden. Je verkoopt het bedrijf maar één keer! Verstrek de juiste (en volledige) informatie, onjuiste of onvolledige informatie zal uiteindelijk tot problemen leiden.

Kijk dus vooral ook kritisch naar je eigen organisatie. Wat gaat er goed en wat loopt minder? En hoe kun je haperende processen weer rechttrekken?

NOM helpt je graag

Vraag vooral advies als je een bedrijf wilt verkopen. Verzamel een excellente groep adviseurs om je heen. Mensen op afstand, met een andere discipline, een frisse blik. Of: neem contact op met de NOM. We helpen je graag!

