

Overname Experts: deskundige specialisten in bedrijfsoverdracht



Vroeg of laat krijgt elk bedrijf te maken met overdracht. Door de vergrijzing zullen de komende jaren steeds meer ondernemers op zoek zijn naar een opvolger. Als er geen kinderen zijn die het bedrijf overnemen, hoe vind je dan de juiste koper? Als ondernemer weet je alles van je bedrijf, de markt en de concurrentie, maar wat komt er op je af bij de overdracht? Wat zijn de grootste valkuilen? We leggen deze vragen voor aan Overname Expert John Oostveen uit Soest.

Verkoopklaar?

Vaak wordt gedacht dat wij alleen maar op zoek zijn naar kopers en verkopers van bedrijven. Natuurlijk is dat een belangrijk onderdeel van onze rol, maar die gaat veel verder. Voor een succesvolle verkoop is het belangrijk dat het bedrijf vitaal en gezond is. Voordat we met de verkoop aan de slag gaan is eerst een goede voorbereiding nodig. Hoe staat het bedrijf er voor? Wat zijn de sterke punten en wat zou eigenlijk verbeterd moeten worden? Alles wat je nog kan doen voordat je met de verkoop van start gaat helpt om tot een betere verkoop en hogere waarde te komen. Een goed voorbeeld daarvan is een te grote afhankelijkheid van de ondernemer. Daarnaast is natuurlijk ook belangrijk hoe de jaarrekeningen van de afgelopen jaren eruitzien. Met alleen het verhaal dat de prognose een stuk beter is kom je niet ver! We beginnen dus met een quick scan van de verbeterpunten en daar gaan we mee aan de slag.

Realistische aanpak

In de voorbereiding maken we een indicatieve waardering. Dat doen we op een realistische basis, dus gebaseerd op de vraag uit de markt, het risico-profiel van de onderneming, de terugverdientijd en de financierbaarheid. Daarover gaan we in gesprek met de ondernemer en kijken hoe dat past bij de verwachtingen en gewenste/benodigde oudedagsvoorziening. Als het bedrijf verkoopklaar is maken we het informatiepakket voor de kandidaat kopers. Dat is altijd een positieve, maar ook realistische presentatie. Je moet de zaak niet te mooi voorstellen, later in het boekenonderzoek komt dat altijd uit!

Toegevoegde waarde

Daarna begint het echte zoeken van geschikte kopers en de biedingen. We brengen veel exper-

John Oostveen is founding partner van Overname-Experts, een landelijke keten van 10 zelfstandige, ervaren, gecertificeerde overnamespecialisten. Hij is lid van diverse ondernemersnetwerken in Soest, Amersfoort en Hilversum en uiteraard ook van de beroepsorganisatie BOBB.

tise in de onderhandelingen in, zoals in een vroeg stadium beoordelen of een koper een dergelijke transactie wel zal kunnen financieren. Het maakt ook veel uit of een koper de koopsom grotendeels direct betaalt of juist niet. Sinds de bankencrisis moet de verkoper vaak een deel van de koopsom als lening in het bedrijf laten zitten. Ook earn out constructies brengen veel risico voor de verkoper met zich mee. Wij hebben vaker met het bijltje gehakt en weten welke prijs en voorwaarden realistisch zijn, dat geeft veel toegevoegde waarde. Als overeenstemming bereikt is maken we de intentieovereenkomst op. Daarna volgt de verdere verdieping en uitwerking, waaronder de eventuele voorbehouden. Ten slotte begeleiden we de verkoper met de contracten, de fiscaliteit en het boekenonderzoek.

Overname Experts

Door onze samenwerking binnen Overname Experts bundelen we kennis en hebben we beter toegang tot andere netwerken en regio's. Ook kunnen we naar behoefte een opdracht samen uitvoeren. We zijn geen bedrijvenmakelaars, maar deskundige specialisten voor alle vormen van bedrijfsoverdracht. We staan voor kwaliteit en realistische oplossingen.



Burgemeester Grothestraat 53, 3761 CL Soest
Telefoon 035 - 887 17 11 • E-mail oostveen@overname-experts.nl

www.overname-experts.nl