

Bezint eer ge begint

26 juni 2015 / in AHA! / door De Hooge Waerder

U wilt een bedrijf kopen en dat betekent dus dat u ondernemer wordt. Een mooi nieuw avontuur, waar u uiteraard uw opgedane kennis en ervaring goed in kunt gebruiken. Toch is het ondernemerschap wel wezenlijk anders dan een loondienstverband en wil het niet zeggen dat u, als u jarenlang in loondienst heeft gewerkt en succesvol een groot team heeft gemanaged, u automatisch ook een goede ondernemer bent. Die rol vereist verschillende kwaliteiten. Zo moet u kennis hebben van bedrijfseconomische zaken, juridische zaken en fiscale zaken tegelijk. Natuurlijk staat u er niet alleen voor bij de koop van een bedrijf en kunnen adviseurs u daarbij helpen.



De eerste fase in het kooptraject, de oriëntatiefase, is meteen een hele belangrijke. Hier moet u in deze fase speciaal op letten:

Profiel

Voordat u begint met uw zoektocht naar bedrijven om over te nemen is het van belang om eerst goed en kritisch te kijken naar wat voor een soort bedrijf u op zoek bent. Wat past er bij u? Waar bent u goed in? En aan welke branche, regio, aantal mensen en omzet denkt u bijvoorbeeld? Stel voor u zelf eerst een duidelijk zoekprofiel op, voordat u ook daadwerkelijk start met zoeken.

Financiering

Vervolgens kijkt u naar de financiering. Als u zelf onvoldoende financiële middelen heeft en u ook in uw directe omgeving geen geldschieters kunt vinden, komt u meestal bij de bank terecht. Deze verlangt vaak dat u zelf 25 tot 30% financiert van het koopbedrag. Doet de bank niet mee, dan kunt u met de verkopende partij eventueel afspreken dat u in delen betaalt. Let dan wel goed op een eerlijke verdeling van de risico's.

Zoeken

Als u het profiel en de financiering in kaart heeft, is vervolgens de vraag waar u geschikte bedrijven vindt die u kunt overnemen? De rubriek "bedrijven ter overname" op Marktplaats.nl is dan niet de meest geschikte plek. Een veel kwalitatievere en zorgvuldigere weg is om via het netwerk van een overname-adviseur bedrijven te zoeken. Zo kunt u ook gebruik maken van allerlei vraag- en aanbodplatforms, waar u heel gericht op profiel kunt zoeken en ook uw eigen zoekprofiel kunt plaatsen.

Overname-adviseur

Over alle bovenstaande zaken kan een overname-adviseur u adviseren. In een traject waar ook emotie een rol speelt, omdat bedrijven toch vaak 'de kindjes' van de ondernemer zijn die ze uit handen gaan geven, is het van belang dat het proces wel zakelijk blijft verlopen. Een overname-adviseur is onafhankelijk en kan die rol daarom goed spelen. Met zijn ervaring is hij bovendien goed in staat om 'door het bedrijf heen te kijken' en bijvoorbeeld scherp te zijn op eventuele lijken in de kast. Ook in de rest van het traject, bij prijsstelling, de onderhandelingen, het opstellen van contracten, het boekenonderzoek en de deal zelf, kan een overname-adviseur u helpen.

Wist u dat De Hooge Waerder Corporate Finance is aangesloten bij de BOBB, de Beroepsorganisatie voor Specialisten in Bedrijfsoverdrachten?

Wilt u meer weten over bedrijfsovername via een Management Buy In, neemt u dan [contact](#) op met [De Hooge Waerder Corporate Finance](#).



Bart Gijsbers – Divisie leider Corporate Finance

[LinkedIn](#)