



A GOAL
WITHOUT
A PLAN
IS JUST
A WISH

Een bedrijf kopen? Wat staat u te wachten ...

Er komt veel kijken bij het kopen van een bedrijf. Adcorporate begeleidt u bij het zoeken van een passende onderneming. Dit doen we aan de hand van de volgende 4 fasen:

1.Vorbereidingsfase

In deze fase gaan we ons oriënteren op wat uw wensen zijn op het gebied van een overname. Hoe ziet een geschikte onderneming er voor u uit, in welke branche bevindt deze zich en hoe groot mag de onderneming zijn. We zullen een zoekprofiel opstellen en gaan geschikte zoekkanalen selecteren.

2.Benaderingsfase

Met het zoekprofiel gaan we eventueel interessante partijen benaderen, uiteraard is dit een vertrouwelijk proces en wordt een wederzijdse geheimhouding (NDA) ondertekend. Zodra een partij geïnteresseerd is zal een 1e kennismakingsgesprek worden ingepland.

3.Onderhandelingsfase

Zodra beide partijen een goed gevoel hebben bij de kennismaking volgen vaak nog een aantal gesprekken, waarna een waardeanalyse gemaakt wordt. Aan de hand van deze analyse volgen de onderhandelingen.

4.Afrondingsfase

In deze fase zal de intentieovereenkomst (LOI) worden getekend waarna het boekenonderzoek (DD) plaats zal vinden. Ook dient u een eventuele financieringsaanvraag in te dienen bij uw bank.

Nadat dit allemaal geregeld is kunnen de overnamecontracten worden opgesteld en ondertekend en kan de afspraak bij de notaris worden ingepland.

Top 10 tips bij de aankoop van een onderneming

Tip 1: Een goede voorbereiding

Weet wat u te wachten staat. Door middel van de juiste voorbereiding zorgt u ervoor dat u niet verrast wordt. Door de [100 meest gestelde vragen](#) te lezen krijgt u een duidelijk beeld hoe een overnameproces verloopt en welke onderwerpen mogelijk de revue in een overnametraject kunnen passeren.

Tip 2: Zet alles op papier

Hoe goed de sfeer ook is van de gesprekken en het contact met de huidige eigenaar, u gaat wel een zakelijke overeenkomst aan met grote financiële gevolgen. Zorg daarom dat alles goed op papier staat, maak een duidelijk planning en leg dit vast in de intentieovereenkomst. Door te werken met een planning kan voorkomen worden dat bepaalde zaken verzanden in een eindeloze discussie over details waardoor het traject ongewenste vertraging oploopt. Het vastleggen van afspraken in de koopovereenkomst dient een nog groter belang, bij discussie achteraf wordt altijd teruggesproken naar de koopovereenkomst. Dus zorg ervoor dat deze juist en volledig is. Vergeet bijvoorbeeld geen afspraken te maken over een non-concurrentiebeding voor de verkoper en de mogelijkheden tot aanspraak maken op garanties na overname.

Tip 3: Laat u niet gek maken door uw omgeving

In de praktijk zien we dat ondernemers zoekende zijn in het proces van bedrijfsoverdracht. Het is goed om 2 of 3 mensen te hebben die u bijstaan in het proces. Dit kunnen familieleden zijn, uw accountant of andere ervaringsdeskundigen. En sluit u af voor de “succesverhalen” of “horrorverhalen” van anderen, dit is veelal niet op waarheid gebaseerd.

Tip 4: Ben en blijf realistisch

Door enthousiasme, koop- of verkoopbereidheid, door gebrek aan ervaring of door media-aandacht voor gedane deals komt het in de praktijk voor dat kopers verwachtingen ontwikkelen die niet waar te maken zijn. Om teleurstellingen te voorkomen is het zaak om realistisch te blijven. Dit kan door te klankborden met uw partner of adviseur. Uw overnameadviseur dient te waken voor niet realistische verwachtingen en deze tijdig bij te sturen.

Tip 5: Laat een goede waardebeoordeling uitvoeren

Bij de verkoop van een onderneming wordt vaak een vraagprijs genoemd. Is deze prijs reëel en hoe is men tot deze waarde gekomen? Het is belangrijk dat u voordat u een bedrijf overneemt een waardebeoordeling laat uitvoeren door een onafhankelijke partij. Dit voorkomt dat u te veel betaald voor de onderneming die u overneemt.

Tip 6: Zorg voor een snelle overdrachtsperiode

Het is gebruikelijk dat de verkoper na de overname nog enige tijd binnen het bedrijf actief blijft voor overdracht van kennis, relaties. Als koper wilt u namelijk zo snel mogelijk alle ins-en-outs kennen van het bedrijf. Dit kunt u doen door te leren van de oud-eigenaar, zijn netwerk te leren kennen en met hem mee te lopen bij de bedrijfsprocessen. Ook kunnen de medewerkers van het bedrijf sneller wennen aan u als koper indien verkoper enige tijd zichtbaar en betrokken blijft. Maar aan de andere kant wilt u wellicht ook bepaalde zaken veranderen en dingen op uw eigen manier doen. De oud-eigenaar kan het daar niet mee eens zijn en misschien dwars gaan liggen. Daarom is een overnameperiode belangrijk, maar het moet niet te lang duren. De ervaring leert dat de verkoper het beste na maximaal een half jaar afscheid neemt van het bedrijf.

Tip 7: Leef u in, in de rol van de tegenpartij

Overnametrajecten kunt u vergelijken met leren stijldansen. Stijldansen doet u namelijk altijd met z'n tweeën, net zoals bij een transactie. Waar u bij stijldansen met uw danspartner zoekt naar het juiste tempo, doet u dit ook in een overname. U inleven in de ander helpt om het juiste danstempo te vinden en tot de beste resultaten te komen.

Tip 8: Volg uw gevoel

Bij bedrijfsoverdracht is vertrouwen een belangrijk goed. Als u een bedrijf aankoopt wilt u dat het op de juiste manier kan worden voortgezet. Gevoel is daarbij van essentieel belang: blijf dichtbij uzelf en luister naar uw gevoel.

Tip 9: Laat u niet onder druk zetten

In onderhandelingen wil het in de praktijk gebeuren dat partijen druk op elkaar uitoefenen door tijdslimieten te stellen of andere onderhandelingsvoorwaarden op te voeren. Het is daarom van belang om van tijd tot tijd met een afstand naar het proces te kijken om te zien wat er werkelijk gebeurt. Laat u niet van de wijs brengen door onderhandelingstechnieken of u op welke manier dan ook onder druk zetten. Zorg dat u uw kaders helder hebt en communiceer met uw adviseur.

Tip 10: Zorg voor een goede overnameadviseur

Het klinkt als preken voor eigen parochie maar wij ervaren dagelijks dat partijen die zich niet laten bijstaan door een adviseur uiteindelijk een minder goede deal doen. Dit minder goed kan zich in verschillende vormen voordoen. Bijvoorbeeld een te lage of te hoge prijs, onduidelijke afspraken over earn-outs, of onduidelijkheid over garanties en gestelde zekerheden. Uiteindelijk kost een adviseur geld, maar een goede adviseur verdient zijn geld meer dan terug. En geeft rust in spannende tijden.