

Als er contact is gelegd met een overnamekandidaat zullen besprekingen worden geopend. Hoe gaat dit in zijn werk?

Verstrekken van informatie

Als u in gesprek raakt met een overnamekandidaat voor uw bedrijf zal er informatie op tafel moeten komen. Niemand koopt ongezien een onderneming en al helemaal niet als er vele tonnen of miljoenen voor moet worden betaald. Het is echter niet de bedoeling dat uw bedrijfsinformatie zomaar op straat komt te liggen. Daarom wordt in eerste instantie zoveel mogelijk op anonieme basis informatie aan de kandidaat verstrekt. De mogelijkheden daarvoor zijn echter beperkt. Als een beetje meer specifieke informatie over de regio, de omvang en de aard van de activiteiten wordt gegeven, is de link vaak snel gelegd. Daarom komen wij in een vroeg stadium al geheimhouding overeen met de geïnteresseerde partij. Dan kan vrijer worden gesproken zonder verhoogd risico. Dikwijls beginnen we daarna eerst met een bedrijfsbezoek. Want een beeld zegt meer dan duizend woorden. Dat gebeurt uiteraard in nauw overleg en na uw goedkeuring. Mocht het bedrijf toch niet passen in het zoekplaatje van de kandidaat dan is er –behalve het verkoopvoornemen– nog nauwelijks informatie over tafel gegaan en kan het contact worden verbroken.

Informatiememorandum

Bij een positieve reactie moet er echter meer informatie worden verstrekt. Ook deze wordt gedekt door de geheimhoudingsovereenkomst. Het is in uw eigen belang dat een juist en volledig beeld van het te verkopen bedrijf wordt geschetst. Dat kan natuurlijk door middel van interviews en losstaande documenten. Wij raden echter aan om, zodra het bedrijf enige omvang heeft, een informatiememorandum op te stellen. In dit document wordt uw bedrijf beschreven, met alle aspecten die voor een koper relevant zijn. Denkt u aan o.a. de door u toegepaste technieken, uw personeelsopbouw, uw afzetmarkt, de gebruikte automatiseringstoepassingen, de financiële positie, de juridische structuur, juridische risico's, etc. Uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan dit document voor u samenstellen. Let op: u zult wel zelf de nodige informatie hiervoor moeten verstrekken. Als er een goed informatiememorandum ligt, kan een kandidaat-koper snel een goed beeld krijgen van de onderneming. Dat bevordert de besprekingen. Tevens ligt dan vast welke informatie u hebt gegeven en waarvan de koper tijdens de besprekingen uit mag gaan. Dit kan van belang zijn als er achteraf problemen rijzen of claims worden ingesteld. Soms worden in het informatiememorandum ook de verkoopvoorwaarden opgenomen; in de meeste gevallen worden deze echter in een aparte aanbiedingsbrief kenbaar gemaakt.

Het voeren van onderhandelingen

De koop zal niet zonder slag of stoot gesloten worden. Daar gaan soms zeer intensieve onderhandelingen aan vooraf. Deze kunt u beter niet zelf, of in elk geval niet alleen, doen. Samen met uw adviseur vormt u in deze fase een hecht team. Vaak zijn er meerdere rondes en worden verschillende opties verkend. Het is mogelijk dat u de onderhandelingen volledig aan ons uitbesteedt, uiteraard binnen een vooraf afgesproken mandaat. Naarmate de onderhandelingen vorderen wordt uw inbreng echter steeds belangrijker. Als verkoper bent u de enige die in staat is om op cruciale momenten knopen door te hakken.

Als de onderhandelingen succesvol zijn, worden deze afgesloten met een overeenkomst.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl

