

Om een bedrijf te verkopen is niet alleen een bedrijf, maar ook een koper nodig. Hoe komt u in contact met een serieuze overnamekandidaat en hoe structureert u dit contact?

Match bedrijf en overnamekandidaat

Allereerst is het nuttig om vast te stellen dat een bedrijf niet voor iedere koper geschikt is. Overnamekandidaten zijn globaal onder te verdelen in drie categorieën:

- a** | strategische kopers, bestaande bedrijven, voor, achter, of naast u in de keten (klanten, leveranciers en concurrenten) die met de overname hun eigen business kunnen versterken;
- b** | persoonlijke kopers, starters die nog geen bedrijf hebben, nader onder te verdelen in mensen die al bij u werken (management buy-out kandidaten) en mensen die van 'buiten' komen (management buy-in kandidaten). Ook eigen kinderen vallen in deze categorie;
- c** | financiële kopers, die het bedrijf op afstand aansturen en daarmee direct of op termijn (financieel) rendement willen behalen.

Keuze

Welke van de drie u kiest, bepaalt u zelf. Daarin is niet eenduidig een 'beste' keuze te adviseren. Enkele aspecten worden hierna besproken.

Overdracht aan strategische kopers

Een overdracht aan bestaande bedrijven kan gevolgen hebben voor de werkgelegenheid en de identiteit van het bedrijf. Het bedrijf gaat deel uitmaken van een groter geheel en kan daarin 'verdwijnen'. Echter, juist door deel te gaan uitmaken van een groter geheel wordt het ook mogelijk om toegang te krijgen tot nieuw kapitaal en nieuwe markten en technieken. Dat kan een bedrijf juist een positieve impuls geven. Voor deze categorie kopers moet uw bedrijf meerwaarde toevoegen aan de eigen organisatie van de koper.

Overdracht aan persoonlijke kopers

Bij overdracht aan een persoonlijke koper lijkt alles ongeveer gelijk te blijven. Dat is echter maar gedeeltelijk waar. Het bedrijf wordt wel weer geleid door een ondernemer die zijn eigen toekomst in dit (meestal zijn enige) bedrijf heeft geïnvesteerd. Het is echter wel een andere persoon dan dat uzelf bent. En nieuwe heren brengen nieuwe wetten. Vaak ook moet de overname door een persoonlijke koper met geleend geld worden gefinancierd. Dat is niet altijd even gemakkelijk en soms wordt daarvoor ook een beroep op de verkoper gedaan. In ieder geval wordt de financiële basis van het bedrijf daardoor minder stabiel dan voorheen en is het bedrijf direct na de overname kwetsbaarder voor tegenvallende resultaten.

Overdracht aan financiële kopers

Financiële kopers hebben meestal geen emoties bij de gekochte onderneming. Voor hen telt financieel rendement: dividend of een hogere verkoopopbrengst na reorganisatie van het bedrijf. Alleen structureel hoog renderende bedrijven, of bedrijven die dat snel kunnen worden, zijn voor deze partijen interessant. Het zittende management kan (of moet) soms aanblijven of er wordt vanuit de koper in voorzien.

vervolg op achterzijde →

Het vinden van overnamekandidaten

Hoe gaat dat in zijn werk? Het gemakkelijkst is het als de partij in kwestie zelf contact met u opneemt. Dat gebeurt alleen als uw bedrijf zich voldoende op de kaart heeft gezet voor de andere partij. U hebt specifieke producten en/of technieken in huis die niet snel zijn te imiteren, misschien wel beschermd, of u hebt bijzondere klanten waarin de koper is geïnteresseerd en bij wie hij een vliegende start kan maken. Dikwijls gaat het in deze situatie om bedrijven die in een kleine markt opereren, specifieke eindproducten leveren, of baanbrekende technieken ontwikkelen of toepassen. Dat is niet iedereen gegeven en dus wordt ook niet iedereen gebeld.

In het laatste geval zult u zelf moeten zoeken naar een overnamekandidaat. Daarbij kan gebruik worden gemaakt van de kenmerken van de genoemde categorieën kopers.

Bestaande bedrijven zijn redelijk gemakkelijk op te sporen en te benaderen. Meestal weet u zelf hoe de hazen lopen in uw deelmarkt en wie belang zou kunnen hebben bij de overname van uw bedrijf. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan u helpen bij het opsporen van deze partijen en de interesse voor een overname bij deze partijen peilen.

Persoonlijke kopers zijn niet altijd gemakkelijk te vinden. De mogelijkheden voor een overdracht aan uw eigen kinderen of medewerkers zijn snel te inventariseren. Echter, voor externe kopers ligt dat moeilijker. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten heeft een database ontwikkeld waarin dergelijke partijen zich vrijblijvend en kosteloos kunnen laten opnemen als zij belangstelling hebben voor de overname van een technisch/metaalbewerkend bedrijf.

Op de website van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten staan ook regelmatig korte profielen vermeld van bedrijven die overgenomen willen worden. Kopers kunnen daar zelf op reageren. Ook heeft Metaalunie Bedrijfsoverdrachten contact met andere marktpartijen die vraag en aanbod (ook via internet) met elkaar in contact willen brengen.

Tijdsduur

Met het vinden van een geschikte overnamekandidaat kan enige tijd gemoeid zijn. Met een beetje geluk is snel een serieuze kandidaat gevonden, maar soms kan het langer duren. Niet alle bedrijven laten zich even gemakkelijk verkopen. Ook het economisch tij is van invloed. Gemiddeld duurt het ten minste een jaar voordat een geschikte overnamekandidaat is gevonden.

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

