

Een sterk en gezond bedrijf wordt over het algemeen ouder dan de eigenaar. Dan komt er dus een moment dat je moet gaan nadenken over bedrijfsoverdracht. Eigenlijk één van de belangrijkste momenten uit het leven van een ondernemer en toch staan veel ondernemers er niet bij stil tot het (bijna) te laat is....

Bedrijfsopvolging is een heel complex en emotioneel proces. Niet iets waarbij je over één nacht ijs gaat. Het is dus verstandig om al in een vroeg stadium je gedachten er over te laten gaan....

Het proces van bedrijfsopvolging bestaat uit 5 fases:

- 1. Begin op tijd**
- 2. Plannen maken**
- 3. Waardebepaling en verkoop klaar maken**
- 4. De markt op**
- 5. De verkoop en afhandeling**

1. Begin op tijd

Eigenlijk is dit al stap 1 tot en met 4! Zoals gezegd beginnen de meeste ondernemers te laat met denken over een bedrijfsopvolging. Natuurlijk is dit lastig; je hebt je jarenlang in het zweet gewerkt om er een mooi, gezond bedrijf van te maken en dan zou je het “zomaar” aan iemand anders moeten overlaten? Maar toch is het ook belangrijk om ná de overname de vruchten te kunnen plukken van al die jaren inzet.

Dus denk er af en toe eens over na. Praat met mensen uit je omgeving, met andere ondernemers, maar vooral met je familie. Zij hebben ook jarenlang meegeleefd (of meegewerkt) en moeten dus meegenomen worden in dit proces. Helemaal als het een familiebedrijf betreft!

Langzaam zullen je wensen en gedachten vorm krijgen. Wat vind je belangrijk bij de overname? Wanneer wil je stoppen? Heb je mensen in je netwerk die geschikt zouden zijn als opvolger? Maar ook; wat wil jij zelf ná de overname doen?

2. Plannen maken

Nu je een beetje aan het idee gewend bent en al wat ideeën hebt voor de toekomst, wordt het tijd om concreter te worden. Zet je wensen op papier en ga eens met deskundigen praten; je accountant, de bank, een jurist. Maak een plan en omschrijf zo duidelijk mogelijk wat jouw doelstellingen zijn.

Wil je na de overname nog aanblijven? Wat zijn je eisen ten opzichte van het huidige personeel? Wat heb je financieel nodig om zelf lekker te kunnen blijven leven na de overname? Wil je het onroerend goed ook mee verkopen of niet?

In dit stadium wordt het ook belangrijk om je personeel bij het proces te betrekken. Zorg dat je ze informeert over de gang van zaken om onzekerheid weg te nemen. Uiteraard blijft het belangrijk om je familie te betrekken in het proces. Ga emoties niet uit de weg, die zijn nodig om straks zonder twijfels en irritaties een succesvolle overname te kunnen bereiken!

Als je plannen eenmaal vorm hebben gekregen, moet het bedrijf nog wel “verkoop klaar” gemaakt worden. Soms is het nodig om bijvoorbeeld de structuur van het bedrijf aan te passen zodat de

overname straks fiscaal voordeliger gedaan kan worden. Dat is op zich niet ingewikkeld, maar de fiscus houdt wel een wachtermijn van enkele jaren aan voordat ze de nieuwe structuur accepteert. Zorg dus dat je op tijd aan de volgende fase begint!

3. Waardebepaling en verkoop klaar maken

Wat is je onderneming waard? Een lastige vraag die niet zomaar te beantwoorden is. Jij bent emotioneel betrokken bij je onderneming en dus is het moeilijk objectief te bepalen wat een goede prijs is. Laat de waardebepaling dus altijd aan deskundigen over, maar bedenk wel wat voor jou belangrijk is!

De waarde wordt in principe gevormd door het rendementen en de cashflow in het verleden en de verwachtingen voor de toekomst. Maar ook de kwaliteit van je personeel, de goodwill en de ontwikkelingen in de branche kunnen een rol spelen.

Als de waarde bepaald is, moet je bedrijf ook klaar gestoomd worden voor de verkoop. Informeer je personeel en je netwerk en laat een deskundige kijken naar je bedrijfsstructuur. Soms kan je met kleine aanpassingen je onderneming verkoop klaar maken. Bijvoorbeeld door wat personele verschuivingen of investeringen in automatisering. Maar soms vergt het meer tijd zoals een aanpassing in de structuur naar een werkmaatschappij met een holding erboven.

4. De markt op

Eindelijk is het zo ver; je bent zeker van je beslissing en je bedrijf is er klaar voor. Je kan de markt op! Waarschijnlijk heb je al eerder gekeken of er geschikte opvolgers in je omgeving zijn. Nu is het tijd om met hen in gesprek te gaan. Zijn ze klaar voor de stap? Kunnen ze een eventuele overname financieren? Hoe staat hun omgeving er tegenover?

Ook als je geen potentiële opvolgers in je netwerk hebt, zijn er mogelijkheden genoeg. Schakel een bemiddelingsbureau in, verspreid het via social media, zoek naar online platforms.

Het is in alle gevallen belangrijk dat je begeleid wordt tijdens het proces. Een overname is niet niks en er zitten veel juridische haken en ogen aan. Bovendien ben jij uiteraard emotioneel verbonden aan je bedrijf en kan je de onderhandelingen beter aan een deskundige overlaten. Verlies daarbij echter niet uit het oog wat voor jou belangrijk is, en dat hoeft niet altijd de overname prijs te zijn!

5. De verkoop en afhandeling

Hoera! Je hebt de juiste kandidaat gevonden en hebt er vertrouwen in dat jouw bedrijf op een mooie manier voortgezet zal worden. Nu moet alles nog op een juiste wijze afgerond worden.....

Laat een deskundige niet alleen de verkoopovereenkomst juridisch vastleggen, maar ook alle andere gemaakte afspraken. Dit voorkomt irritaties en is voor beide partijen duidelijk. Zorg dat je op een mooie manier betrokken blijft of juist afscheid neemt, het is maar net waar jij je goed bij voelt.

Als alles achter de rug is, kan een nieuwe levensfase beginnen. Als je alles goed geregeld en doordacht hebt, pluk je nu nog jarenlang de vruchten van je noeste arbeid en goede ondernemerschap!