



westeinde
VALUE DRIVEN M&A

**Wat komt er kijken
bij de verkoop van
mijn bedrijf?**



Van kennismaking tot contract: uw strategische keuzes bepalen de meerwaarde van uw bedrijf en daarmee wat de koper ervoor wil betalen.

Wie zelf zijn zaak heeft opgebouwd, krijgt er vaak maar één keer mee te maken: verkoop. Het is hierdoor een ongrijpbaar proces, waarin strategische keuzes gemaakt moeten worden. Door uw bedrijf goed voor te bereiden op verkoop, voorkomt u veel werk tijdens het verkoopproces zelf. Als je huis op orde is, hoeft de taxatie immers niet veel tijd te kosten.





Vinden van geschikte kopers

Wanneer u uw bedrijf goed op orde heeft, begint de verkoop met het selecteren van potentiële kopers. Bij de selectie is het belangrijk om rekening te houden met de juiste synergie. U kunt gelijksoortige ondernemingen benaderen, of ondernemingen die zich elders in uw productieketen bevinden. Het is daarbij goed om uw blik ook op het buitenland te werpen. Partijen die hun marktgebied willen vergroten, kunnen waardevolle kandidaten blijken.



Kennismaking en cultural fit

Wanneer er geïnteresseerde kandidaten gevonden zijn, begint de kennismaking. Hoewel u bij de selectie al heeft gekeken naar de juiste match, is het in deze fase goed om te letten op de overeenkomsten en verschillen. Niet alleen uw product of dienst zijn daarbij van belang, maar (juist) ook de culturele fit van de twee ondernemingen. Wanneer cultuur, visie en beleid goed te verenigen zijn, is de kans op een succesvolle voortzetting vele malen groter.





Waardering

Waarde is een bijzonder element in het verkoopproces. Uiteraard is een economische waarde toe te kennen, op basis van de toekomstige winstverwachting van uw onderneming. Kijkend naar de verwachte cashflow, zal de koper een zeker rendement willen behalen. Daarbij speelt vertrouwen ook een grote rol. Hoe stabiel de cijfers van de afgelopen jaren en hoe georganiseerder uw onderneming, hoe meer vertrouwen een koper zal hebben dat zijn investering zichzelf terugverdient. Uiteindelijk bepaalt de meerwaarde die de koper ziet, wat hij voor uw onderneming wil betalen. Waarde is één, maar meerwaarde bepaalt de prijs.



Due diligence

Na het bod zal uw koper zich willen verdiepen in uw onderneming. Het vertrouwen waar we net over spraken, zal ook gestaafd moeten worden met cijfers over uw onderneming. De kandidaat zal hiervoor inzage vragen in uw financiën, personeelsdossiers, IT en operationele documenten. Hoe beter u hierop voorbereid bent, hoe groter de kans dat u het vertrouwen van uw koper wint en behoudt.





**Als ik een goede
match vind
tussen twee
bedrijven, levert
dat synergie die
deze bedrijven
verder helpt om
te groeien**

— Kees-Jan van 't Westeinde





Het koopcontract

Na de due diligence wordt het contract opgemaakt. U verkoopt daadwerkelijk uw bedrijf. De afspraken worden vastgelegd in een verkoopcontract, waarbij meestal ook garanties worden afgesproken. Deze geven de koper zekerheid, wanneer zich toch nog onvolkomenheden uit het verleden voordoen. Hoe groter het vertrouwen, hoe lager in de regel de garanties zijn.

Zo eenvoudig als het proces hierboven wellicht lijkt, zo complex zijn de keuzes die u tijdens het proces moet maken. De manier waarop u uw bedrijf presenteert, consistente antwoorden op vragen van uw koper en tactische onderhandelingen bij de waardering en de deal. Laat u daarom altijd adviseren wanneer dit traject voor u nieuw is, zoals dit voor zoveel ondernemers is.



Kennismaken?

Maak direct een vrijblijvende afspraak

Bel [06 20 63 42 21](tel:0620634221) of mail kjwesteinde@westeinde.eu



Westeinde Business Builders b.v.

Black House
Blaak 34
3011 TA Rotterdam

+31 6 20 63 42 21
kjwesteinde@westeinde.eu
www.westeinde.eu

westeinde
VALUE DRIVEN M&A