



westeinde
VALUE DRIVEN M&A

**Wanneer begin ik
aan de verkoop
van mijn bedrijf?**



**Het antwoord is nu.
Hoewel verkoop nog ver
in de toekomst kan liggen,
is het goed om het altijd in
uw achterhoofd te houden.**

Wanneer u volop in de dagelijkse flow van het werk zit, is verkoop wel het laatste waaraan u denkt. Toch is het belangrijk om af en toe eens stil te staan bij verkoop van uw onderneming. Want als u nu alvast voorbereidt, heeft u later een sterkere positie wanneer het erop aan komt. Wacht dus niet tot het twee voor twaalf is, maar denk vandaag nog na over de toekomstige overdracht van uw bedrijf.





Overnamesucces

Slechts vijftien procent van de ondernemers heeft een plan voor toekomstige voorzetting van het eigen bedrijf. Bijzonder weinig, als je nagaat dat de kans op een geslaagde overname in de basis al klein is. Zo wordt slechts 30% van de familiebedrijven succesvol voortgezet door de eerste opvolger. Diens opvolger heeft zelfs nog maar een succespercentage van 13%. Het zijn schrikbarende cijfers, zeker als u bedenkt dat het hier ook over uw zaak kan gaan. Daarom is het van essentieel belang om het proces van overname goed vorm te geven en te begeleiden. Door vroeg te starten in de voorbereiding, vergroot je namelijk de kans op succes.



Blokkades

Er is altijd wel een reden om vandaag nog niet te starten met voorbereiden. Er is geen tijd, teveel gedoe of u weet niet waar te beginnen. Uitstelgedrag is dan ook een veel voorkomend probleem. Een vijfde van de transacties komt echter voort uit noodzaak, bijvoorbeeld in verband met gezondheidsklachten. Wanneer uw onderneming niet voorbereid is op verkoop, is de kans aannemelijk dat u de zaak op zo'n onverwacht moment niet goed verkocht krijgt of zelfs noodgedwongen moet sluiten. Dat wilt u toch te allen tijde voorkomen?





**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





Wat u kunt doen?

Gelukkig zijn er een aantal zaken om in de gaten te houden, waarmee u de kans op succesvolle voortzetting van uw bedrijf kunt vergroten. Enkele tips om rekening mee te houden:



1.

Zorg dat uw bedrijf niet om u draait, hoe gek het ook klinkt. Uw bedrijf is beter overdraagbaar, wanneer u zelf misbaar bent. Delegeren van verantwoordelijkheden, maar ook goede automatisering en vastleggen van processen dragen bij aan de stabiliteit – en daarmee de waarde – van uw onderneming.

2.

Houd uw ogen open. Hoewel uw moment wellicht nog niet is aangebroken om te verkopen, kunnen zich wel kansen in de markt aandienen, die u niet wilt missen. Wat is uw positie wanneer er elders overnames plaatsvinden in de markt? Hoe kunt u uw eigen positie versterken? Of wellicht dient zich een onverwachte verkoopkans aan, die u de mogelijkheid geeft om vervroegd te cashen en uw ondernemerschap op een andere manier voort te zetten.

3.

Ook wanneer u niet extern verkoopt, maar uw bedrijf overdraagt binnen de familie, is het belangrijk op tijd te beginnen. Start zo vroeg mogelijk met het opleiden van uw opvolging. Neem de nieuwe generatie alvast mee in besluitvorming en draag hiermee uw kennis en visie geleidelijk over. Niet alleen zorgt u hiermee voor een goed kennisniveau, u draagt ook uw cultuur en manier van leidinggeven over.

Wat u ook doet, het minste wat u kunt doen is er nu al over nadenken. Zodat u niet wordt verrast, wanneer het moment van verkoop is aangebroken.



Kennismaken?

Maak direct een vrijblijvende afspraak

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



Westeinde Business Builders b.v.

Blaak House
Blaak 34
3011 TA Rotterdam

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

westeinde
VALUE DRIVEN M&A