

# Starten door overname

# INHOUD

- Starten door een bedrijfsovername
- Adviseurs
- Proces van bedrijfsovername
  - Voorbereiding
  - Zoeken
  - Waarderen en onderhandelen
  - Financiering en afronding
- Tips
- Conclusie

# Starten door een bedrijfsovername

- Starten impliceert ondernemerschap:
  - Wat is ondernemerschap?
  - Voelt u zich ondernemer?
  - Weet u wat u wilt en waarom u dit wilt?
  - En kunt u dit ook (zowel in competenties als euro's)?
  - Staat uw omgeving 100% achter u?

# Adviseurs [1/2]

- Een adviseur kan u bijstaan:
  - Bewustwording motieven ondernemerschap
  - Emoties bij koper en verkoper
  - Waarderen en onderhandelen is complexe materie
  - Voor, tijdens en na de transactie is de adviseur uw aanspreekpunt

## Adviseurs [2/2]

- Wie:
  - Gespecialiseerde bedrijfsovernameadviseur
  - In eigen regio
  - Let op reputatie, uitstraling en track record
  - Vraag om transparante tariefstelling

# Proces van bedrijfsovername [1/7]

- In het algemeen 4 fases:
  1. Voorbereidingsfase
  2. Acquisitiefase
  3. Onderhandelingsfase
  4. Afrondingsfase
- Goede voorbereiding is letterlijk het halve werk: weet wat uw wilt en wat mogelijk is

## Vorbereidingsfase [2/7]

- Overtuiging ondernemerschap
- Opstellen zoekprofiel
- Profiel dient te matchen met uw persoonlijke eigenschappen/competenties
- Realiseer dat u het initiatief heeft

# Acquisitiefase [3/7]

- Hoe vindt u wat u wilt?
  - Eigen onderzoek naar bedrijven die u aanspreken
  - Netwerk adviseur
  - Bedrijfsovernamesites

## Acquisitiefase [4/7]

- Hoe te benaderen?
  - Niet zelf benaderen, een potentiële verkoper zal n.a.w. niet ingaan op uw vraagstelling
  - Via adviseur, met het zoekprofiel kan netwerk en/of potentiële verkoper in 1<sup>e</sup> instantie zelf beoordelen of het aansluit

# Acquisitiefase [5/7]

- En dan?
  - Indien profiel u aanstaat kunt u zelfstandig met verkoper kennismaken
  - Gesprekken operationeel van aard houden (markt, producten, personeel, visie en beleid)

## Onderhandelingsfase [6/7]

- Heeft verkoper eigen adviseur?
- Analyse onderneming
- Waardering
- Op basis van de uitkomst van de waardering kan 1<sup>e</sup> voorstel gedaan worden, met inachtneming van de wensen van verkoper

## Afrondingsfase [7/7]

- Bij overeenstemming op hoofdlijnen, vastleggen in een intentieovereenkomst (let op exclusiviteit en voorbehoud financiering)
- Let op tijdslijnen financiering en DD i.v.m. eventuele opschortende en/of ontbindende voorwaarden
- Bij akkoord uitkomsten DD, verkrijging financiering en akkoord overnamedocumenten kan het bedrijf overgedragen worden

# Tips

- Weet waar u aan begint, ondernemen en zeker door overname is een serieuze aangelegenheid
- Onderschat het proces en de (adviseur van) verkoper niet, schakel op tijd deskundigen in
- Bepaal van te voren uw slagkracht en weet wat u wil

# Conclusie

- Starten door een bedrijfsovername heeft voordelen
- Een overname is complexe materie
- Let op realiteitszin, zowel van uzelf als van de verkoper