



### ELECTROZAAK VOND NA VEEL MOEITE GESCHIKTE OVERNEMER

# “De begeleiding werkte volgens een duidelijke leidraad”

**Dirk Debeuckelaere en zijn echtgenote, Lut Neirinck, hadden 30 jaar geleden hun zaak in elektrische uitrusting voor professioneel gebruik, hoog- en laagspanning opgestart. Electro Debeuckelaere telde circa 30 medewerkers toen zij het in 2010 verkochten. Maar dat verliep met horten en stoten.**

“Wij hadden geen opvolger in de naaste omgeving en wilden aan een buitenstaander verkopen”, vertelt Lut Neirinck, die afgevaardigd bestuurder was. Bij een eerste verkoop poging kregen zij circa tien overnamekandidaten over de vloer. Wij wilden niet verkopen aan overnemers die van overnames een handel maken en na 3 jaar de zaak weer doorverkopen. Wij waren vooral bekommerd om onze trouwe medewerkers. Uiteindelijk staken we veel tijd in de verkoopbesprekingen. Dat is wel logisch, maar het ging steeds weer fout. **De een had geen geld, de ander kende de sector onvoldoende, nog een ander riskeerde fors te gaan snoeien,** enzovoort.”

#### **Duurzame overnemer gezocht!**

“Maar met onze verkoop wilden we ook de verdere groei van de zaak veiligstellen. Maar die

ervaringen waren zo frustrerend dat we er brui aan wilden geven.” De Beuckelaere had het dus eigenlijk al opgegeven. Maar het koppel besloot om het met een andere overnamebegeleider toch nog een laatste keer te proberen. “Na amper drie weken in de afgesproken proefperiode stond er al een geschikte overnamekandidaat. Na zes weken was er een akkoord. De overnemer was een grote speler uit de branche, die werkzekerheid op lange termijn bood en de bedrijfsleiding behield”, schetst Lut Neirinck.

#### **Waarom lukte het nu wel?**

“De begeleiding boorde de juiste kanalen aan en werkte zeer punctueel, volgens een duidelijke leidraad met stappen. De overnemer wou duidelijk de zaak versterken.” “Mijn man bleef er tijdelijk CEO, tot einde van dit jaar. Hij kan langer blijven, maar je moet eens stoppen. Gelukkig had ik mezelf als afgevaardigd bestuurder al overbodig gemaakt. Het bedrijf moest zonder mij kunnen functioneren. Maar het is aartsmoeilijk om het af te staan. De gedrevenheid blijft. Eens ondernemer, altijd ondernemer. Maar je kunt het afscheid aanzienlijk verlichten door te zorgen voor een structuur waardoor de zaak niet meer staat of valt met jezelf als bedrijfsleider. En zo houd je de zaak clean.”

WDB



*“Eindelijk vonden  
we een overnemer die  
de zaak wou versterken.”*