

Bedrijf te koop

# Overnameprijs bepaald door groeiverwachtingen

Als eigenaar van een bedrijf kan u tal van redenen hebben om uw bedrijf te verkopen. U zoekt bijvoorbeeld aansluiting bij een sterkere financiële groep, of u heeft geen opvolgers binnen de familie. Of misschien wilt u gewoon eens iets nieuws beginnen. Een bemiddelings- en adviesbureau kan daarbij helpen. Wij spraken tijdens de Bedrijven Contactdagen in Kortrijk met Johan Coucke van het bemiddelings- en adviesbureau O.B.A.

Axelle Lecocq**De toekomst is aan de hightechbedrijven**

« Op dit ogenblik is er hoegenaamd geen gebrek aan geïnteresseerden om een bedrijf te kopen, » zo vertelt Johan Coucke. « In tegendeel zelfs, er is een duidelijk vraagoverschot. De grootste interesse gaat uit naar bedrijven die een hoge toegevoegde waarde realiseren, zoals productiebedrijven. Ook informatica- en milieubedrijven, boekhoudkantoren, apotheken, en import/groothandels met een belangrijk marktaandeel liggen goed in de markt. Alles wat met hightech te maken heeft scoort goed, omwille van de blik op de toekomst. Iedereen wil immers investeren in sectoren met een groot groeipotentieel, » weet Johan Coucke. « Er is echter nauwelijks vraag naar horecazaken en winkels. Ook transportbedrijven worden maar moeilijk verkocht. Bij zo'n bedrijf is het financiële risico immers veel te groot, door de hoge vervanginvesteringen die regelmatig noodzakelijk zijn. O.B.A. is evenmin geïnteresseerd in het verkopen van bedrijven die in de problemen zitten of verlieslatend zijn. Het investeren in een verlieslatend bedrijf om fiscale redenen is immers al enige tijd niet meer in trek bij kopers, » aldus nog Johan Coucke.

**Bemiddelen tot tevredenheid van verkoper en koper**

Het aantal interessante bedrijven die te koop zijn, is vrij beperkt en een bemiddelings- en adviesbureau tracht uit de vele geïnteresseerden de ideale koper te selecteren. « Onze opdrachtgever is meestal iemand die zijn bedrijf wil verkopen. Wij leveren advies aan de overlater over hoe hij het best zijn bedrijf voorbereidt op een aandelenoverdracht, » gaat Johan Coucke verder. « We maken een waardebenadering van de aandelen van het bedrijf, stellen een naamloos bedrijfsprofiel op (discretie is immers zeer belangrijk),

zoeken de geschikte koper, komen tussen in de onderhandelingen, geven fiscaal en juridisch advies en stellen het overnamecontract op. We doen echter zelf geen audits. Wel wijzen we onze klant erop dat hij bijvoorbeeld stappen moet ondernemen om zijn milieuvergunning in orde te brengen. De concrete uitvoering daarvan moet hij zelf doen, eventueel met de hulp van specialisten ter zake. Onze taak is letterlijk te 'bemiddelen' en te proberen de deal rond te krijgen. En dat tot verkoper en koper tevreden zijn. »

**Grondig voorbereiden**

Johan Coucke benadrukt het belang van een grondige voorbereiding voor de verkoop van een bedrijf: « Het overlaten van een bedrijf mag nooit ondoordacht gebeuren. Alle aspecten moeten tot in de details worden onderzocht, zodat u niet voor onaange-

« Kopers zijn vooral geïnteresseerd in hightechbedrijven. Iedereen wil investeren in sectoren die toekomstgericht zijn. »



name verrassingen staat als puntje bij paaltje komt. De overnemer eist immers een aantal garanties die in het overnamecontract zullen worden gedefinieerd. U kan uw bedrijf nu eenmaal niet verkopen om van bestaande moeilijkheden verlost te zijn. Een positieve balans is heel belangrijk, samen met de nodige milieu- en exploitatievergunningen. Bovendien kan u hangende geschillen best zo goed mogelijk oplossen, of op zijn minst onderbouwen met een stevig dossier. En vooral: hou het simpel. Probeer de situatie niet te ingewikkeld te maken, met allerlei complexe constructies, waardoor het voor de kandidaat overnemer moeilijk of zelfs onmogelijk wordt om de winstgevendheid van uw bedrijf te beoordelen. De financiële, fiscale, en sociale structuren moeten klaar en duidelijk zijn voor de overnemer. »

**Ex-eigenaar blijft nog enige tijd aan boord**

« Gespreide overnames komen regelmatig voor. Dat betekent dat een gedeelte van de overnamesom onmiddellijk wordt betaald, en dat de verdere betaling wordt gespreid over twee of drie jaar. Meestal blijft de vorige eigenaar gedurende die periode nog actief in het bedrijf. Ook als het aandelenpakket in één keer wordt overgegeven blijft de overlater vaak nog bij het bedrijf werken, om advies te geven en de nieuwe leiding klaar te stomen voor hun nieuwe opdracht. Als een bedrijf wordt verkocht aan een multinational, blijft de vorige eigenaar vaak nog om de oude bedrijfscultuur in te passen in de nieuwe. »

« Wie voor hij zijn bedrijf overlaat al deze voorbereidingen treft, » besluit Johan Coucke, « kan ik enkel nog veel geluk toewensen. »