

Kieskeurige kopers leidt u niet om de tuin

Udenkt erover uw bedrijf te verkopen? Neem dan een paar vuistregels in acht. Johan Coucke van het bemiddelings- en adviesbureau O.B.A. uit Kuurne heeft meer dan twintig jaar ervaring met het begeleiden van overnames. Hij vat kort samen waarop u moet letten voor en tijdens de onderhandelingen.

1. Neem de tijd. Bereid uw bedrijf degelijk en tijdig voor op de verkoop. Zorg voor positieve balansen en een goede rendabiliteit. Kopers willen een goed, gezond bedrijf zonder lijken in de kast. Zorg ervoor dat uw milieu- en exploitatievergunningen in orde zijn en dat uw bedrijf op financieel, fiscaal en milieuvlak 'clean' is. Een vervuilde bodem, hangende claims of geschillen en onfrisse praktijken maken uw bedrijf waardeloos in de ogen van een potentiële overnemer.

2. 'Keep it simple.' Zorg voor een eenvoudige

presentatie van uw bedrijf. Een koper krijgt de kriebels van ingewikkelde juridische of financiële spits-technologie. Zorg ervoor dat uw cijfers duidelijk zijn en dat er weinig toelichting nodig is om de winstgevendheid van uw bedrijf te beoordelen.

3. Stel de zaken niet anders voor dan ze zijn. Er is veel vraag naar winstgevendende productiebedrijven in een nichemarkt. Traditionele bedrijven of importbedrijven doen het nog altijd beter op de markt dan hoogtechnologische bedrijven. Detailhandels- en horecazaken vallen wat minder in de smaak. Als uw bedrijf minder aantrekkelijk lijkt, los' u dat niet op door de cijfers op te blazen. Om fiscale redenen is dat zelfs af te raden. Bovendien trapt de koper daar niet in. Hij is kieskeurig en let goed op voor hij investeert.

4. Doe geen stunts op het laatste moment. Een familiebedrijf of een modale KMO heeft er geen baat bij op de valreep zelf nog een of meer overnames te

doen. Soms kan een overname in een nieuwe regio uw bedrijf aantrekkelijker maken, omdat het de weg opent naar andere markten. Maar de meeste Belgische KMO's worden door Belgische bedrijven gekocht. Die zien liever een goede liquiditeit dan een overname in de portefeuille. Wat en of het pas overgenomen bedrijf aan de groei zal bijdragen, moeten ze immers nog afwachten. Bij grote bedrijven ligt dit anders. Daar kan het toevoegen van een extra (bekende) naam wel het verschil maken.

5. Wees discreet. De meeste overnameonderhandelingen verlopen in alle discretie. Vooral kleinere bedrijven hebben er baat bij zich aan die regel te houden. Geruchten over een nakende verkoop kunnen immers het personeel, de klanten, de leveranciers en de banken onnodig ongerust maken. Voor grote bedrijven ligt dit weer anders. Een aankondiging in de pers kan hen snel kopers opleveren.

KVV