



## HOE VERKOOP JE JE BEDRIJF, WAT ZIJN DE OPTIES?

Het komt bij iedere DGA een keer aan de orde: de overdracht van de onderneming. Of dit nu in de familiale sfeer is, dan wel aan een externe partij, er komt een moment dat je geen eigenaar meer bent van jouw onderneming. Maar hoe kun je je bedrijf eigenlijk verkopen, wat zijn de opties?

Steeds vaker zien we relatief jonge ondernemers spelen met het idee van een verkoop. Waar het verkopen en vervolgens met pensioen gaan van origine vaak de opzet was, is dit bij met name jongere ondernemers minder het geval. Een verkoop op bijvoorbeeld 50-jarige leeftijd kan een optie zijn om alvast financiële zekerheid te realiseren in de privésfeer. Compleet stoppen met werken is echter vaak nog niet aan de orde voor een 50-jarige, waardoor er meerdere opties mogelijk zijn in het verkopen van de onderneming.

Zo zien wij steeds vaker een pre-exit: een gedeeltelijke verkoop van de onderneming, vaak aan een strategische koper of een investeringsmaatschappij. Op deze manier ontvangt de verkoper een bedrag voor het belang dat hij/zij verkoopt en blijft de ondernemer toch betrokken bij de onderneming. Op latere termijn worden dan de rest van de aandelen overgenomen tegen een vaak van tevoren vastgestelde waardering. Een roll-over is een andere optie: hierbij wordt de onderneming verkocht en verwerft verkoper vervolgens een belang in koper. In dit geval vaak een moedermaatschappij van meerdere bedrijven in één branche.

Met name jongere verkopers hebben dus meerdere opties inzake de bedrijfsverdracht, begin dan ook op tijd met sparren over jouw strategie.

**Jon Pieper is Corporate Finance Adviseur bij Adagium Bedrijfsverdrachten**

[www.adagium.nl](http://www.adagium.nl)



## PERSONEELSTEKORT? WEET JE DAT WEL ZEKER?

Er was al sprake van een oplopend personeelstekort voordat de coronacrisis zijn intrede deed. Nu we deze zo langzaam achter ons laten, lijkt het tekort alleen nog maar te zijn toegenomen. Op elke 106 vacatures zijn er in Nederland 100 werkzoekenden. Dit betekent dat, zelfs als we iedereen kunnen matchen aan een passende baan, er nog steeds tekorten zijn. Deze ontwikkeling kan een groot probleem vormen voor de groei of zelfs het voortbestaan van je bedrijf.

Natuurlijk kunnen we kijken naar slimmer werken, hogere lonen of werknemers uit het buitenland naar Nederland halen, maar misschien ligt de oplossing wel dichterbij huis. Het ziekteverzuim in Nederland ligt op dit moment op 4,3% van de beroepsbevolking. Er zijn bronnen die stellen dat 65% van al het verzuim een psychische oorzaak heeft. Met een beroepsbevolking van 9 miljoen werknemers komt dit neer op meer dan 250.000 werknemers die ziek thuis zitten met mentale klachten!

Hierbij moet je denken aan klachten zoals stress, burn-out, depressie, angst en paniek. Deze medewerkers hoeven niet ingewerkt of geworven te worden, ze hoeven alleen maar de juiste begeleiding te krijgen. Aangezien de wachttijden voor reguliere ondersteuning kunnen oplopen tot meer dan een half jaar, heb je daar als organisatie heel veel te winnen. Elke dag dat iemand verzuimt kost tussen de 250 en 400 euro, het is dus de hoogste tijd dat je regie gaat voeren op het voorkomen en verkorten van psychisch verzuim.

Wil jij voor jouw organisatie de impact van mentaal verzuim verlagen? Neem dan contact op voor een gratis adviesgesprek.

**Reinoud Prins, medeoprichter en coach Liberi Coaching**

[www.liberi.nl](http://www.liberi.nl)