

De zaak verkopen:

Wat wel, en wat juist niet doen?

Menig ondernemer die de pensioengerechtigde leeftijd dreigt te bereiken – of eerder wil stoppen – wil de zaak die hij of zij heeft opgebouwd, verkopen. Maar hoe ga je daarbij te werk? Wat moet je wel, en juist niet doen bij dat proces? Er komt meer bij kijken dan je zou denken.



Het verkoopproces kan een langdurige en complexe aangelegenheid zijn. Van het evalueren van het bedrijf tot het regelen van de financiën en het onderhandelen met potentiële kopers. We geven hier enkele tips hoe je als toekomstig ex-ondernemer dit proces kunt aanvliegen.

Maar begin met jezelf drie vragen te stellen:

1. *Zal mijn onderneming onder een andere leiding net zo succesvol zijn?*

Het succes van met name een mkb-onderneming is vaak onlosmakelijk verbonden met de persoonlijkheid van de eigenaar en zijn of haar relatie met de klanten. Een manier om enige garantie te krijgen dat dit succesverhaal een vervolg krijgt, is dat de vorige eigenaar op een bepaalde manier verbonden blijft aan de zaak, bijvoorbeeld als adviseur.

2. *Wat is het effect van de economie op de waarde van mijn zaak?*

Wat een onderneming waard is, wordt gewoonlijk bepaald door de omzet en de winst. Zelfs als die de laatste tijd wat zijn

achtergebleven, kan een zaak toch zeer interessant zijn voor een potentiële koper. Bijvoorbeeld vanwege patenten, een innovatief product, zeer creatieve medewerkers en/of belangrijke klanten.

3. *Zal de verkoop me helpen, mijn persoonlijke doelen te realiseren?*

De verkoop van een zaak die je met eigen handen van de grond af hebt opgebouwd, is een emotionele aangelegenheid, misschien zelfs te vergelijken met het loslaten van een kind. Maar elke ondernemer heeft net zoals dat kind dat het ouderlijk huis gaat verlaten, wel plannen voor na 'het ondernemen'. Als die plannen niet gerealiseerd kunnen worden omdat de zaak te weinig opbrengt, of je gewoon geen afscheid kunt nemen van het ondernemen, kun je misschien beter even wachten met de verkoop.

De angst om los te laten

Volgens mensen die het kunnen weten, is het grootste probleem bij de verkoop van een onderneming de verkoper: die blijkt er heel vaak nog niet echt aan toe om de zaak

te verkopen. Loslaten van iets wat je met eigen handen hebt opgebouwd, is moeilijk – moeilijker dan vaak van te voren wordt ingeschat, hoe redelijk de argumenten vóór verkoop ook mogen zijn. Die terughoudendheid (angst?) voor de verkoop kan worden weggenomen door enkele stappen te doorlopen:

- *Erken dat verkopen een wetenschap is*
Verkopen van vastgoed en ondernemingen is veel meer een wetenschappelijk proces dan een kunst. Ervaren verkopers zullen beamen dat verkopen plaatsvindt op basis van cijfers. Benader het proces dan ook wetenschappelijk, afstandelijk, en niet emotioneel. Dat vergt vaak een verandering van mindset: het kopen van een product zoals een auto is vaak emotioneel gedreven, de verkoper baseert zijn praatje daarop en speelt daar op in met gunstige cijfers.

- *Ga niet uit van veronderstellingen*
Elke goede verkoper zal bij een potentiële klant peilen wat precies de wens of behoefte is, en vervolgens daarop inspelen

met zijn productkennis. Natuurlijk zal een potentiële koper bewust bij een bepaalde onderneming aankloppen, de eerste stap is dus al gezet: er is specifieke interesse.

- *Oefen je 'pitch'*

De potentiële koper zal met jou als eigenaar willen praten, en informatie willen krijgen die alleen jij hem kunt bieden – een externe partij als een makelaar heeft een andere insteek, en wordt dus ook in een ander licht gezien door die prospect. Oefen dus je verhaal met een vertrouwd persoon die je kan wijzen op dingen die je moet benadrukken of juist minder belangrijk moet doen voorkomen.

Wat je niet moet doen:

1. *Het zelf wel even doen*

De verkoop van een onderneming is geen eenvoudige aangelegenheid. Er spelen nogal wat factoren een rol in dit traject. Wil je het goed doen, zoek dan de ondersteuning van een ervaren adviseur. Dat kan een accountant zijn, of een advocaat, maar ook een andere (voormalig) ondernemer die ervaring heeft in dit soort zaken.

2. *Het due diligence proces overslaan*

Due diligence, ofwel gepaste zorgvuldigheid, is een onderzoek naar de (financiële) situatie van een bedrijf om de risico's bij een

overname of fusie in kaart te brengen. Aan te raden is om voordat het feitelijk overnametraject wordt opgestart, zo'n onderzoek te laten doen door een onafhankelijke partij. Zo voorkom je nare verrassingen als een potentiële koper dat wel laat doen.

Als je niet weet wat iets waard is, kun je het ook niet verkopen. Zeker als je goede kopers voor je zaak wil interesseren.

3. *Je zwakke punten verzwijgen*

Natuurlijk wil je de sterkte van de zaak benadrukken, maar je zwakke punten zijn ook belangrijk. Dat geeft een eerlijk beeld van de toestand van de zaak, en werkt uiteindelijk in je voordeel.

Wat je wel moet doen:

1. *Weet wat je waard bent*

Als je niet weet wat iets waard is, kun je het ook niet verkopen. Zeker als je goede kopers voor je zaak wil interesseren.

Cijfers vertellen slechts het halve verhaal, je operationele prestatie zal de bepalende factor zijn of de overdracht succesvol zal zijn onder nieuw management. Dus zorg dat je een goed inzicht hebt in die operationele prestatie, en breng dat effectief over aan de potentiële koper.

2. *Pas de verkoop aan je plannen aan*

De ondertekening van de verkoopakte is niet de laatste stap in het traject. Het gaat erom: wat ga je doen na de verkoop? Wat zijn je plannen voor de toekomst? Ga je echt met pensioen of wil je een nieuwe onderneming opstarten? Wat je ook beslist, zorg dat de verkoop van je zaak die plannen realiseerbaar maakt.

3. *Vraag mensen met ervaring om raad*

Als je andere (ex-)ondernemers kent die hun zaak verkocht hebben, kunnen die je wijzen op dingen waar je zelf misschien nog niet aan gedacht hebt, maar waar zij tegenaan gelopen zijn. Gooi bijvoorbeeld eens een balletje op in de businessclub of bij de branchevereniging. Ook de Kamer van Koophandel kan adviseren, maar er zijn advocatenkantoren en accountantsbureaus die specialisten op dit gebied in dienst hebben. ■

