

Bedrijfsovernamespecialist John Oostveen: "Bedrijvenmarkt is ook een kopersmarkt"

Koop eens een bedrijf!

Door de economische situatie staan de overnameprijzen van veel bedrijven onder druk. Dat is natuurlijk niet leuk voor de ondernemers die willen gaan stoppen, maar wel een kans voor de vele kopers!

Management buy out (MBO) en Management buy in (MBI). We spreken over 'buy out' als een medewerker het bedrijf overneemt en 'buy in' als een buitenstaander zich in een bedrijf inkoop. Voor een startende ondernemer is de overname van een bedrijf vaak een betere optie dan vanaf niets zelf beginnen. Overname betekent immers dat je direct in business bent met een bekende naam, een product of dienst, personeel en vooral klanten. Op deze manier kun je dus een vliegende start maken in vergelijking met de starter die bij nul begint. Natuurlijk moet je investeren in de koopsom van de overname, maar bij nul starten vraagt ook investeringen. Je zult dan bedrijfsapparatuur, enz. moeten aanschaffen, maar belangrijker nog je zult naam moeten maken en stap voor stap een klantenkring moeten opbouwen. De kost gaat dan echt voor de baat uit, zodat je vaak een aantal jaren met aanloopverliezen zit.

Strategische koper

De kandidaat kopers die al een bedrijf hebben zijn strategische kopers. Zij zijn in de markt als koper om met de overname van een ander

bedrijf hun eigen marktpositie te versterken. Dat kan zijn de overname van een concurrent of een leverancier, maar ook een bedrijf waarmee het productenpakket of het marktgebied wordt verbreed. De strategische koper kan met de overname vaak schaalvoordelen behalen, door de groei van distributiemogelijkheden en/of betere efficiency in inkoop en kosten (o.a. huisvesting, personeel).

Overnameprijs

Heel belangrijk is natuurlijk dat je als koper niet te veel betaalt voor de overname. De juiste prijs is de prijs waarmee je, gegeven de cash flow na overname, de rente en aflossing van de investering/financiering kan opbrengen. Daarbij moet uiteraard ook rekening worden gehouden met een passend ondernemersinkomen. De waarde van een bedrijf is dus niet wat er op de balans staat, maar wat er in de toekomst mee verdiend kan worden! Voor een strategische koper kan dat door de te behalen schaalvoordelen er wat anders uit zien dan voor de koopstarter (MBO of MBI).

Overnamefinanciering

Natuurlijk moet de bank vertrouwen hebben in de ondernemerskwaliteiten van de koper en zal deze voldoende eigen geld moeten kunnen inbrengen. Maar verder kijkt de bank bij de financiering van een overname in feite op dezelfde manier als de koper naar de positie: is er voldoende cash flow om de rente en aflossing van de overnamefinanciering op te brengen? Als de prijs te hoog is zal dat niet lukken!

Pragmatische aanpak

Bedrijfsovernamespecialist John Oostveen is vooral actief in de regio Gooi- en Eemland en is lid van een aantal ondernemersnetwerken, zoals de Soester Zaken Kring, de BV Hilversum en uiteraard ook van de beroepsorganisatie voor bedrijfsoverdrachten (BOBB). "Het leveren van kwaliteit met een pragmatische aanpak, staat bij ons hoog in het vaandel. Het komt geregeld voor dat een kandidaat koper zelf al in gesprek is met een bedrijf voor overname en dan pas aanklopt voor de verdere begeleiding. Bijvoorbeeld met de vraag of de prijs wel klopt. Dat is geen enkel probleem. We helpen dan met de waardebepaling, de onderhandelingen en de financiering. Meestal kunnen we in een vroeg stadium de haalbaarheid van de financiering al inschatten. Dat bespaart veel tijd en kosten."

 **oostveen bedrijfsovernames**
specialist in overname & opvolging

Burgemeester Grothestraat 53
3761 CL Soest
T 035-8871711
info@oostveenovernames.nl
www.oostveenovernames.nl

Succes begint met een goede voorbereiding, 7 tips voor kopers

1. Breng goed in kaart wat je wilt en kunt (competenties, ervaring, passie).
2. Analyseer vooraf wat haalbaar is (lengte polsstok?).
3. Maak een realistisch businessplan.
4. Zoek het juiste bedrijf (strategische koper: blijf bij je strategie en let op de cultuur).
5. Betaal niet te veel / maak een goede waardering.
6. Koopsom met een gedeeltelijke earn out (win/win).
7. Schakel een onafhankelijk en deskundig overnamespecialist van de BOBB in.

