

Verkoop de zaak aan uw personeel!

Het vinden van een goede koper voor uw zaak is een lastig proces. Hoe vind u deze? En, eenmaal gevonden, is die koper wel bereid om uw prijs te betalen? Zo ja, dan rest de nog steeds de vraag: kan deze koper die prijs wel betalen. Dit zijn allemaal belangrijke vragen als u uw bedrijf wilt verkopen. Maar voordat u überhaupt deze vraag kan stellen, moet u natuurlijk wel die kandidaat-koper hebben gevonden.

Het komt maar weinig voor dat de ideale kandidaat-koper zich spontaan aandient. Dan nog resteert de vraag: is dit wel het juiste moment om te verkopen? Misschien bent u nog niet van plan om te stoppen met werken. Of, in het ergste geval, is uw zaak nog niet verkooprijp. In dat geval moet er nog flink gesleuteld worden aan uw organisatie. Dit zijn in ieder geval geen ideale omstandigheden voor een verkoop en dat zal de prijs zeker drukken.

Vaak weet u als ondernemer wel wie de meest geschikte koper zou kunnen zijn. Meestal is dat een partij die met een dergelijke koop een strategisch voordeel kan bereiken. Bijvoorbeeld iemand die uw bedrijf zo kan inschuiven in zijn eigen organisatie, u als concurrent uit de markt kan halen of allerlei synergie voordelen kan realiseren met de overname van uw zaak. Een verkoop aan zo'n strategische koper levert meestal de hoogste prijs op. De hamvraag bij de zoektocht hiernaar is: Welke koper is zelf het beste af met de koop van mijn zaak? Echter ook in dat geval blijft de vraag: wil en kan deze partij mij wel kopen. En als de koop niet doorgaat: heb ik niet te veel informatie over mijn zaak prijs gegeven, waarmee de afgehaakte koper zijn voordeel kan doen en u kan schaden.

In het huidige economische klimaat is het realiseren van de verkoop van een bedrijf misschien wel lastiger dan ooit. Dat komt niet alleen door de meer voorzichtige houding van de bank bij de financiering van de kooprij. Ook de ideale strategische koper kan getroffen zijn door de economische malaise en hierdoor al problemen hebben met de financiering van zijn huidige activiteiten. In dat geval zal de financiering van de kooprij voor uw zaak zeker een "mission impossible" zijn.

Zeker voor een ondernemer die aan het eind is van zijn zakelijke carrière is het huidige economische klimaat geen plezierige moment om te verkopen. Als het niet mogelijk of erg moeilijk is om de zaak te verkopen aan een strategische partij dan zijn er maar een paar mogelijkheden. Eén daarvan is vrijwillige liquidatie, maar dit leidt meestal tot een groot verlies. Dit in verband met de afkoop van lopende contracten, afvloeiing van personeel, uitverkoop e.d. Van een prijs voor goodwill zal meestal geen sprake zijn.

Een andere optie is de verkoop aan uw personeel. Naast de ondernemer zelf weten zij het meeste van de zaak. Immers, zij kennen de klanten en leveranciers, hebben productkennis, zijn gewend aan de bestaande methode van werken en werken al vele jaren met elkaar. Zij hoeven niet meer ingewerkt te worden. En, in tegenstelling tot een koper van buitenaf, zijn zij beter bekend met de bestaande risico's in uw bedrijf. Wellicht tillen zij wat minder zwaar aan deze risico's. De prijs die u kunt realiseren bij de verkoop aan het personeel zal veelal lager zijn. Echter de tijd en energie die een dergelijk proces kost zal vaak minder zijn dan bij de verkoop aan een externe partij.

Daarnaast vraagt de financiering van een dergelijke overname extra aandacht. Simpelweg omdat het overnemend personeel zelf over onvoldoende middelen beschikt. Met enige creativiteit kan hiervoor wel een passende oplossing worden bedacht. In de meeste gevallen zal wel een beroep worden gedaan op de verkoper. Deze zal tijdelijk een achtergestelde lening moeten verstrekken. Maar een dergelijke vorm van financiering is tegenwoordig ook vaak vereist bij de verkoop aan een derde partij. Niet alleen de financiering is van belang. Ook het juridisch goed vastleggen van de afspraken is een must, net als het opzetten van de meest geëigende fiscale structuur.. Daarom is begeleiding door een (team van) ervaren adviseur zo belangrijk, want zeker hier geldt: je kunt het maar éénmaal (goed of) fout doen.

Willem Smeets RA/RV