

## Wie neemt de zaak over?

Op enig moment zal iedere ondernemer zich deze vraag stellen. Zeker de grote groep ondernemers die inmiddels de 50 zijn gepasseerd. En deze groep is groot. Ruim een derde van de ondernemers in Nederland is 55 jaar of ouder. Velen hebben een pensioen opgebouwd maar vaak is dat geïnvesteerd in de zaak. Om van dat pensioen te kunnen genieten (en misschien het extra appeltje voor de dorst) moeten deze investeringen worden omgezet in geld. En daar is een koper voor nodig. Jammer genoeg staan kopers niet met een grote zak geld op iedere hoek van de straat. Daarnaast zijn kopers voorzichtiger geworden door alle economische malaise. En banken zijn ook minder scheutig bij de financiering.

De crisis is slecht voor het vertrouwen van kopers en financiers. Degenen met het meeste vertrouwen zijn de ondernemers zelf. Zij zien het wel goed komen met de zaak, maar weten ook niet wanneer. Deze onzekerheid is voor de koper en de financier een waardedrukkende factor. Door goed naar uw bedrijf te kijken, maar dan wel door de ogen van een koper, kunt u nagaan of uw zaak wel verkooprijp is, en of uw bedrijf wel aantrekkelijk is voor een mogelijke koper? Zo niet, dan moet er wat veranderd worden. Kortom, in dat geval is er werk aan de winkel.

Daarmee is de vraag nog niet beantwoord: Wie neemt de zaak over en tegen welke prijs? Voor de prijsonderhandeling is een goede waardering noodzakelijk. De waarde is echter niet zomaar uit de jaarrekening af te leiden. Deze wordt bepaald door de toekomstverwachtingen, het risicoprofiel van de onderneming en andere zaken, zoals de toekomstige investeringen. Het waarderen van een bedrijf is een complexe materie, maar wel een belangrijke stap in de goede voorbereiding voor de discussies over de prijs. Immers in dit traject moet de waarde worden gerealiseerd.

Als het moeilijk is om een externe koper te vinden, dan kan verkoop aan het personeel een optie zijn. Zij kennen de zaak en de klanten en kunnen zorgen voor de continuïteit van de onderneming. Daar hebben zij zelf ook belang bij. Voor de financiering van zo'n management buy out (MBO) is wel vaak de medewerking nodig van de verkoper, omdat het personeel niet voldoende geld heeft. Als de ondernemer daartoe bereid is dan straalt dit vertrouwen uit in de koper. Voor een bank is dit erg belangrijk en daarmee ook voor de financiering van een deel van de koopsom. Door mee te werken aan de financiering van een MBO krijgt de verkoper niet direct de volledige koopsom in handen, maar wel op termijn. Als de ondernemer daarin voldoende vertrouwen heeft, dan is de pensioenpot (en misschien een appeltje voor de dorst) ook "veilig" gesteld. Bovendien hoeft de ondernemer niet verder te zoeken naar een mogelijke koper.