

Hoe vind ik mijn bedrijf in 10 stappen?

INLEIDING

Een bedrijf vinden dat voldoet aan je wensen en eisen is geen eenvoudige opgave. Ik geef je in deze notitie inzicht in de 10:stappen zoals wij te werk ga.

Stap 1 Zoeken

De eerste stap is te omschrijven wat je wensen en eisen zijn in brede zin. Maak een beschrijving van het bedrijf dat je idealiter zou willen bezitten. Dat heb ik inmiddels al enkele keren in mijn leven gedaan. Vroeger nam ik de Gouden Gids door aan de hand van de categorie indeling van bedrijven. Daarna gebruikte ik de sbi codering van de kvk. Ook doorliep ik alle gepubliceerde profielen op bedrijfsmakelaren websites zoals bedrijventekoop.nl of brookz.nl. Altijd vond ik wel iets wat me aansprak. Zo traceerde ik de sector die mij boeide. Het is gevaarlijk wanneer je even in een levensdip zit. Je komt dan al snel terecht bij een camping of kasteel, het liefst in het buitenland. Je weet nu de markt die je aanspreekt. De rest is aanvulling. Omvang, aantal medewerkers, ligging, winst of crisis etc.



Stap 2 Afwachten

Je zoekprofiel is klaar om te plaatsen op verschillende bedrijven makelaar websites. Bij sommigen moet je een jaarabonnement nemen, bij anderen kun je met een eenmalige betaling volstaan om je zo ekprofiel onder de aandacht van kandidaat verkopers te brengen. Heb je je profiel geplaatst gekregen dan kun je afwachten op een reactie. Misschien meldt zich een geschikte partij. Ondertussen kun je ook actiever zoeken met het nemen van de volgende stap.



Stap 3 Actief zoeken

Zoek actief interessante potentiële kandidaten (leads). Internet maakt het je eenvoudig hierbij. Bezoek wat websites van bedrijven en verfijn je zoekprofiel. De websites zijn zeer divers. Van goede kwaliteit tot fröbelwerk. Je kunt er de kwaliteit van het management aan aflezen en zelfs de prijs van de onderneming mee inschatten. Vroeger kon je hiervoor terecht bij de kvk. Sinds de AVG is de drempel zwaar verhoogd.. Tegenwoordig gebruik ik hiervoor eerst speciale



programma's en kostbare databases zoals adhocdata. Daarmee kan ik op regio selecteren en/of op omvang. Kleine eenzitters zijn zelden zinvol om te kiezen. De hiermee verkregen data verrijk ik vervolgens handmatig met hetgeen ik op de websites van de bedrijven vind. Een arbeidsintensief stukje ambachtelijk werk. Gelukkig kent Excel een slim stukje software maar het blijft tijd kosten.

Stap 4 Actief zoeken

Nu je de leads in beeld hebt gebracht ga je de lijst verkleinen tot een shortlist van bedrijven die je in de volgende fase gaat benaderen. Zelf maak ik wederom gebruik van dure software zoals Company info en ICNL. Ook LinkedIn en Sales Navigator komt uitstekend van pas. Als een Sherlock Holmes analyseer je de openbaar verkrijgbare data. Daarmee heb je je targets bepaald en is het tijd voor het echte werk. Je gaat ze benaderen.



Stap 5 Benaderen



Dat benaderen moet je voorzichtig doen. Stuur niet plompverloren een e-mail aan het info-adres gevonden op de website met de vraag of de eigenaar zijn bedrijf wil verkopen. Bedrijvenmakelaren zijn geen vastgoed makelaren. 9 van de 10 noemt zich bedrijfsovername adviseur en is beledigd wanneer je hem makelaar noemt. De bedrijfsverkoper zet ook geen te koop-bord in de tuin. Het is een geheimzinnige markt. Zijn buurman en concurrent mag het niet weten. Vaak zelfs weet zijn echtgenote het voornemen niet eens. Je zult voorzichtig en omslachtig moeten werken. Probeer de eigenaar rechtstreeks aan de lijn te krijgen. Omzeil zijn secretaresse en telefoniste. De kunst van succesvol benaderen bepaalt je succes.

Stap 6 Nee, hoe kom je daarbij?



Heb je hem of haar aan de lijn dan volgt het bommetje. Je moet de eigenaar vragen of hij zijn bedrijf wil verkopen. 9 van de 10 keer zal hij heel verbaasd reageren. Nee is het standaardantwoord. Laat je niet ontmoedigen. Edison heeft de gloeilamp ook pas na 1000de pogingen werkbaar gekregen. Van elk mislukt gesprek leer je. Uiteindelijk zul je het genoeg smaken en worden uitgenodigd voor een kennismakingsgesprek.

Stap 7 Eindelijk

Eindelijk na maanden noeste arbeid heb je een gesprek. Wat moet je vragen? Wat zal de vraagprijs zijn? Er is geen informatiememorandum beschikbaar. Als onervaren bedrijfskoper en verkoper begint de dans der zwanen. Met enig geluk en veel tijdrovende gesprekken wilt de verkoper wel verkopen. En dan?

Stap 8 Quanta Costa?

Dan moet de waarde worden bepaald. De verkoper heeft geen notie wat de waarde is. Hij denkt meervoudig miljonair te worden en te kunne rentenieren op Bermuda. Op verschillende websites kun je gratis een waardebeoordeling maken van een onderneming. Dat geeft je richting voor de prijsonderhandeling. Je accountant kan je bijstaan bij het proces.



Stap 9 Van intentie naar koop

Probeer zo snel mogelijk naar een intentieverklaring te komen en de accountant een boekenonderzoek te laten doen. Na het boekenonderzoek volgt de koopovereenkomst en moet gezorgd worden voor de financiering van de koopsom. Weet waar je moet zijn. Grootbanken financieren bijna niet meer. Accountmanagers bestaan niet meer, vestigingspunten evenmin.

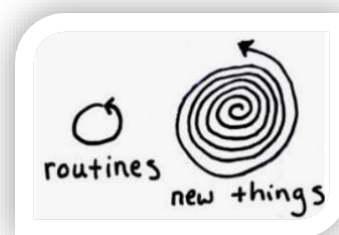
Stap 10 Financiering

Na een jaar noeste arbeid en bovenal stress moet het je gelukt zijn. Vervolgens krijg je de volgende drempel. De financiering van de koopsom. De juiste financier vinden met de juiste financieringswijze is niet eenvoudig voor een MKB-er. Twintig jaar geleden was het nog normaal dat ondernemers naar hun bank gingen voor een financiering. Tijden zijn echter veranderd. Grootbanken kennen de MKB-er niet meer, accountmanagers maken deel uit van een uitstervende beroepsgroep en zijn vervangen door callcenter medewerkers die in de nabije toekomst vervangen worden door AI robots. Gelukkig zijn nieuwe initiatieven ontsproten en beschikbaar voor MKB-ers. Het financieringslandschap is zeer divers geworden en geld is er in overvloed. Hoe vind je ze en wat moet je doen voor een financiering? [Lees verder op de websitepagina Financiering](#)



Het kan eenvoudiger

Voor ons is alles routine. Niet zo complex meer. Geen wegen vinden. Wij beheersen alle aspecten van het proces vanaf zoeken, vinden, benaderen, kopen tot en met financieren. Maak het je zelf niet te moeilijk. Het kost je zelf veel energie, tijd en stress om uit te vinden hoe het moet. Maak gebruik van onze kennis en routine.



Neem gerust vrijblijvend contact met ons op of lees eerst nog wat ervaringsblogs.

-/-