



U heeft een goed draaiende zaak en u wil die om een of andere reden van de hand doen? De juiste koper vinden aan de juiste prijs is verre van evident, soms zelfs een echte lijdensweg... Om kandidaat-overdragers én overnemers beter te begeleiden startte UNIZO met de virtuele marktplaats www.overnamemarkt.be. Tips van 'overnamecoach' **Luc Van Laere** om u alvast op het juiste spoor te zetten. Eerste gebod: begin er op tijd aan!



‘HELP, IK KRIJG MIJN

BEDRIJF NIET VERKOCHT,

TIPS OM VAN EEN OVERNAME GEEN LIJDENSWEG TE MAKEN



Wanneer starten met de overdracht?

Een bedrijf overdragen is een proces, waarbij verschillende stappen genomen dienen te worden. Deze stappen zullen verschillend zijn voor een familiale overdracht versus een niet-familiale of overdracht aan derden. “Begin op tijd” is hier zeker geen loze kreet: de zoektocht naar een geschikte familiale opvolger neemt 5 tot 7 jaar in beslag, maar een verkoop aan derden duurt gemiddeld toch ook 9 à 12 maanden. Idealiter start u best met overnamegesprekken tijdens de opwaartse curve van een levenscyclus van het bedrijf en wacht u beter niet, zoals dikwijls het geval is, tot u in de consolidatiefase of zelfs vervalphase terecht komt. Kortom, hoe gezonder het bedrijf, hoe interessanter om te verkopen.



Laat uw bedrijf van zijn beste kant zien

Wie iets wil verkopen, moet zijn waar aanprijzen: dat geldt net zo goed voor bijvoorbeeld uw huis als voor een bedrijfsverkoop. U krijgt maar één keer de kans

om een goede eerste indruk te maken. Maak dus een aantrekkelijk profiel van uw bedrijf:

- Maak een duidelijke beschrijving van uw activiteit, producten- of dienstengamma, uw (vooraanstaande?) positie op de markt... heeft u recent nieuwe marktniches aangeboord, uw assortiment verruimd?
- Geef een welomlijnd idee van uw cliënteel: jong of oud, particulieren of professionals? Lokaal, regionaal of landelijk?
- Speel de troeven van de locatie uit: in het centrum of langs een drukke invalsweg? Met veel passanten? In een bloeiende industriezone? Bereikbaarheid en toegankelijkheid spelen meer dan ooit een rol.
- Zijn er recent renovaties gebeurd die uw concurrentiepositie verstevigen? Vermeldingen als ‘Instapklaar’ en ‘recent vernieuwd’ trekken de aandacht.
- Heeft u kwaliteitscertificaten of prijzen behaald?
- Speel open kaart wat uw zakencijfers betreft: laat zien dat uw bedrijf gezond is, toon uw rendabiliteit, maak uw balans tijdig in orde. Met ‘lijken in de kast’ is niemand achteraf gebaat. Maak gebruik van

bestaande optimalisatietechnieken: groepsverzekering met backservice, betalingsuitstel, handelsfonds zonder onroerend goed...

- Wat is de reden om te verkopen? Stoppen omwille van pensioen is op zichzelf niet echt een verkoopargument bij een kandidaat-overnemer. Die zal er mogelijk wél een opportuniteit in zien als u een goed draaiend bedrijf toch wil verkopen omwille van bijvoorbeeld medische, sociale of familiale redenen, of omdat u een heel andere activiteit wil starten, bijvoorbeeld een chambre d'hôtes in het buitenland...



Hoe bekend maken dat u wil verkopen?

Tussen de beslissing om uw bedrijf over te dragen en de uiteindelijke verkoop kunnen vele maanden liggen en u wilt inmiddels toch niet de zaak achteruit zien gaan?

Het **minst aangewezen** is dan ook een bordje 'Te Koop' aan uw deur hangen, al lijkt dat nog zo voor de hand te liggen. Het probleem is vooral dat zo'n bordje klanten wegjaagt: want zeg nu zelf, als u een winkel of horecazaak passeert waar 'te Koop' of 'Over te nemen' uithangt, denkt u toch ook: 'het zal daar wel niet te best gaan'?

Advertenties in (lokale) kranten, magazines, of vakbladen kunnen eveneens nuttige diensten bewijzen. Of u kan uw profiel 'posten' op www.overnamemarkt.be, zoals inmiddels al ruim 6.500 ondernemers deden, van wie al 35% een overnemer vond.



Alles zelf doen of met tussenpersonen?

Een overname heeft voor 80% te maken met emotie en voor 20% met cijfers. En toch zijn het de cijfers die uiteindelijk de doorslag moeten geven. Laat u dus in elk geval bijstaan door een of meer professionele overnamebegeleiders, in functie van de vragen die u heeft (financieel, fiscaal, juridisch, sociaal...).

Iemand met voldoende kennis en ervaring, die niet emotioneel betrokken is bij de zaak en dus gemakkelijker en objectiever dit proces kan sturen. Bij de keuze van deze persoon speelt vertrouwen een zeer grote rol. De eerste vertrouwenspersoon blijft toch in de meeste gevallen uw boekhouder of accountant.



Hoe verrassingen en problemen voorkomen?

Aangezien u geen herkansing krijgt bij een mislukte (ver)koop, kan u maar beter de juiste lessen trekken uit de ervaringen van anderen. Veel problemen kunnen voorkomen worden door u tijdig en goed te laten informeren en

door de gemaakte afspraken duidelijk op papier te zetten.

Omdat de meeste KMO-bedrijfsleiders op dit domein minder of geen ervaring hebben, heeft UNIZO precies www.overnamecoach.be opgezet. Hier kan iedereen terecht voor coaching online door één van de 4 overname-experten, die u in woord en beeld uitleg geven bij de belangrijkste vragen die komen kijken bij een overname. Daarnaast kan u er ook documenten zoals een verkoopsovereenkomst, intentieverklaring, vertrouwelijkheidsclausule... gratis downloaden.

Volgende maand kan u bij UNIZO KMOContact ook op zes verschillende plaatsen infosessies volgen over de diverse aspecten van een overname (zie de aankondiging hiernaast). Schrijf u nu al in en begin goed voorbereid aan de overname. ■ ■ ■



www.overnamecoach.be - www.overnamemarkt.be

unizo
KMO-CONTACT
INFOSESSIES



Met 'OvernameCoach' is elke overname mogelijk.

Infosessie:

Goed voorbereid
een bedrijf overnemen.

SCHRIJF NU IN!

Er zijn verschillende goede redenen om een zaak over te nemen. Als overnemer/starter hoeft u niet van nul te beginnen. En voor ervaren, ambitieuze ondernemers is het een mogelijkheid om hun marktaandeel uit te breiden. Maar een bedrijf overnemen is een zeer delicate en vaak ingewikkelde problematiek. U goed informeren is dan ook een absolute must. En dat doet u door deel te nemen aan deze praktijkgerichte infosessie. Een expert legt u in klare taal uit waar u op moet letten als u zich op de overnamemarkt begeeft.

WAAR EN WANNEER?

Dinsdag vanaf 18u30.
Vanaf 20 tot 22 uur,
gevolgd door een receptie.

03-03-2008:	Denderburg
05-03-2008:	Antwerpen
12-03-2008:	Schaarbeek
17-03-2008:	Sint-Michiels
18-03-2008:	Gent
24-03-2008:	Hasselt

INFO EN BESCHRIJVINGEN

Houders van de UNIZO KMO Contact Pas betalen slechts 30 euro voor deze sessie. UNIZO-leden zonder KMO Contact Pas betalen 60 euro en niet-leden 90 euro. Het slootruim is per definitie niet betaald. In deze prijs is het nieuwe standaardwerk (300 blz.) over 'Overname, overname en overname' ter waarde van 29,50 euro inbegrepen.

Overnamecoach

unizo
KMO-CONTACT
INFOSESSIES

Informatiepunt:



naar partner in ondernemen



MEER INFORMATIE?

Kathleen Melchers
Spelbrecht 11, 1000 Brussel
kathleen.melchers@unizo.be

Tel: 02/231.07.63
Fax: 02/231.07.54
www.kmocontact.be

Partners KMO Contact:

