



Artikel 6: De markt op met de onderneming

De voorgaande artikelen gingen over het traject van het verkoopklaar maken van de onderneming. Dan breekt het moment aan om daadwerkelijk de markt op te gaan.

Verkoopmemorandum

De afgelopen maanden is aandacht besteed aan de vele aspecten die aan bod komen bij het verkopen van de onderneming.

- Waarde van de onderneming in het economisch verkeer
- De inkomenspositie na staking
- De buitenkant, het marktgebied en de toekomstperspectieven van de onderneming
- De technische staat van bakkerij en winkel
- De bedrijfsvoering
- De administratie en managementinformatie
- Het personeel
- De receptuur

Alle voor de verkoop van belang zijnde zaken worden samengevat in een verkoopmemorandum. Het is de plicht van een verkoper om de toekomstige koper eerlijk en volledig te informeren. Het is aan de koper om deze informatie te toetsen en te verifiëren. Uiteindelijk wordt in het verkoopmemorandum ook de vraagprijs voor de onderneming benoemd. In het verkoopmemorandum wordt vaak een globale weergave van de resultaten gepubliceerd. Zeker in het beginstadium van het proces is het niet nodig al alle beschikbare informatie prijs te geven. Bij serieuze gesprekken wordt later onder geheimhouding gedetailleerde informatie verstrekt.

Een koper vinden

Bij verkoop van een onderneming spelen altijd een aantal gevoelige zaken een rol. Vaak is het personeel onkundig van wat er gaande is. Informeert u het personeel wel of juist niet. Veelal is men bang voor onrust binnen de onderneming en wil men het verkoopproces zo lang mogelijk in stilte laten verlopen. Onder de huidige omstandigheden waarin er steeds meer aanbod van bedrijven komt en de kopers schaars zijn is het de vraag of deze strategie werkt. Uiteindelijk moet er een koper worden gevonden. Door stil te zijn wordt die niet gevonden. Er zijn een aantal manieren om op zoek te gaan naar een koper:

- Uitzetten binnen het eigen netwerk; welke collega's zijn op zoek naar meer omzet?
- Uitzetten binnen het netwerk van de adviseur of de accountant, studiegroep of commercieel samenwerkingsverband.
- Publicatie op de website "Bakkerij kopen en verkopen" van Tenba-B.V te Wageningen (<http://www.bakkerijkopen.nl/>)
- Advertentie in vakblad of weekbericht van inkoopvereniging
- Een personeelslid waarvan u denkt dat het een geschikte kandidaat is in vertrouwen nemen.

-Contacten met bijvoorbeeld scholen, of het Bakery Institute in Zaandam etc.

Hoe verder in de tijd en hoe meer mensen worden gekend in de voorgenomen verkoop, des te lastiger is het om dit 'stil' te houden. U moet er op voorbereid zijn dat opeens iemand over de verkoop met u begint.

Opvolging in de familie

Bij opvolging in de familie liggen de zaken in die zin iets eenvoudiger dat er al een kandidaat is. Toch moet ook dit proces zorgvuldig verlopen. Als er meerdere familieleden zijn, moet een eerlijke waardering plaatsvinden om scheve gezichten te voorkomen. Verder speelt er bij de familieovername vooral zeggenschap een rol. De vertrekkende ondernemer kan soms moeilijk afscheid nemen van zijn bedrijf en blijft er ook na de overname zijn stempel op drukken. Dit manoeuvreert de overnemende zoon of dochter vaak in een moeilijke positie waarbij medewerkers de kant kiezen die hen het beste uitkomt. Overname in de familiesfeer vraagt aparte expertise. Een partij die hiermee veel ervaring heeft is Promissie te Gorinchem

Tot slot

De zoektocht naar een geschikte koper is er één van geduld. In de huidige markt waarbij de kopers niet in de rij staan moet ruim de tijd voor dit proces worden genomen. De verkoop zelf doen is niet aan te bevelen. U heeft jarenlang iets opgebouwd en daar zit veel emotie achter. Er komen ook veel aspecten bij kijken waar u niet dagelijks mee van doen heeft. Hoewel het verkoopproces vaak bol staat van spanning en emotie is en blijft het een zakelijke transactie die zorgvuldige afweging en objectieve begeleiding vraagt om tot een succesvolle afronding te komen.

