

Een goede voorbereiding van de verkoop is het halve werk

Het komt nog wel eens voor dat, wanneer ik een koper begeleid, we gesprekken voeren met potentiële verkopers die niet zijn voorbereid of niet worden bijgestaan door een adviseur. Voor ons is dat eerder een groot nadeel dan een voordeel. Wanneer de andere partij goed wordt geadviseerd, dan gaat het proces sneller en zal de deal voor beide partijen beter zijn.

Wanneer de verkoper niet is voorbereid, moet de koper zelf continu informatie opvragen en zelf zijn analyses maken. De koper moet dan, als het ware, zelf het verkoopmemorandum samenstellen. Dat kost veel tijd en geld. Daarnaast zal de koper dit doen vanuit zijn eigen beleving. De koper kent het bedrijf van de verkoper niet en zal daarom zoveel mogelijk risico's willen doorberekenen. Normalisaties op de exploitatie zal de koper ook niet volledig in zijn calculaties meenemen. Het bod zal daarom lager zijn, dan wanneer de verkoper het initiatief had genomen en de koper goed had geïnformeerd. Een ander risico is dat de koper vroegtijdig de onderhandelingen staakt. Hoe meer de koper moet vragen, hoe meer wantrouwen hij zal krijgen.

Daarom, beste verkoper, bereidt u goed voor. Mocht er onverhoopt een brief in uw brievenbus komen van een geïnteresseerde koper, en u wilt daadwerkelijk de gesprekken ingaan, vraag dan aan de koper voldoende tijd zodat u zich kunt voorbereiden. Een goede koper zal dit alleen maar kunnen waarderen. Ga niet "klakkeloos" gesprekken voeren ook al zijn deze oriënterend. De onderhandelingen beginnen namelijk al bij de eerste ontmoeting. Hoe moet u zich dan voorbereiden? U begint met het vaststellen van de propositie. Wat verkoopt u nu eigenlijk, de aandelen of de exploitatie (activa transactie). Wilt u het vastgoed ook verkopen of wilt u dat gaan verhuren aan de koper. Wanneer u kiest voor een activatransactie formuleer dan exact welke activa u gaat verkopen. Vervolgens gaat u hetgeen u verkoopt waarderen. Een waardering gaat verder dan 3 * de winst. Een gedetailleerde waardering is belangrijk omdat u deze waarde moet kunnen verdedigen tijdens de onderhandelingen. Tevens geeft een waardering u inzicht in uw situatie en helpt het u bij het nemen van de definitieve verkoopbeslissing. Blijkt de waardering tegen te vallen, dan kunt u alsnog de gesprekken staken en hoeft u niet een heel traject door om te worden geconfronteerd met een teleurstellende bieding van de koper.

Tenslotte, het belangrijkste advies, stel een goed en uitgebreid verkoopmemorandum op. Het verkoopmemorandum is de "brochure" van uw onderneming. Hierin zijn ook de uittreksels van de historische jaarrekeningen, de normalisaties op deze jaarrekeningen en de prognoses weergegeven. Indien u een goede waardering heeft laten uitvoeren, had u die prognoses toch al opgesteld.

Deze voorbereiding verdient u eenvoudig terug! De koper beschouwt u als een serieuze ondernemer en heeft daarom ook vertrouwen in uw onderneming. U maakt inzichtelijk welke "juwelen" de onderneming bezit en u kunt aantonen dat de onderneming minder risicovol is dan de koper in eerste instantie dacht. Het proces gaat sneller en het bod zal zeker hoger zijn.

Mocht u een brief krijgen van een potentiële koper die interesse heeft in uw onderneming, ga dan alstublieft, alleen gesprekken aan wanneer u daadwerkelijk de intentie heeft om tot een afronding van de deal te komen. Niets is zo frustrerend voor een koper dan tijd en geld te steken in ondernemers die het wel interessant vinden om eens te gaan praten, zonder dat er enige intentie te verkoop is. Dit "gluren bij de burens" kost ook deze verkoper meer dan hij denkt. Er wordt altijd meer informatie gegeven tijdens een gesprek dan gewenst en het kost tijd en reputatie.