

Emotie een killer bij overname

Emotie kun je niet uitschakelen

Emotie is niet iets om uit te schakelen. Gevoel en intuïtie horen bij succesvol zakendoen. In mijn vak als fusie en overname adviseur speelt emotie niet zelden een belangrijke rol. Of mijn klant nou een verkoper of een koper is maakt niet uit. Het is belangrijk jezelf bewust te zijn van je gevoelens als je een onderneming wilt verkopen of kopen. Zakelijk kunnen omgaan met emotie vergroot de kans op een succesvolle overname aanzienlijk.

Iedere overdracht van een onderneming is uniek. Dat maakt het vak van een fusie en overname adviseur juist zo leuk. Geen copy-paste en zeker geen 9-5 baan. Iedere overname heeft z'n eigen kenmerken en vraagt om een uitgebreide analyse van kansen en risico's. Er zijn diverse vormen van overdracht zoals : totaal (100%), meerderheidsbelang (>50%), joint venture (50-50), minderheidsbelang; management-buy-out (MBO), management-buy-in (MBI); al dan niet met hulp van andere investeerders. Een bijzondere en dikwijls ook emotionele overnamevorm is bedrijfsoverdracht binnen de familie.

Men zegt dat veel overnames mislukken of minder succesvol zijn dan verwacht. Ik heb daar geen nauwkeurige gegevens over. Het klopt dat er allerlei factoren zijn die een overname kunnen laten mislukken. Een mislukking van het (ver)koopproces zelf kan pijnlijk zijn omdat de gehoopte deal niet tot stand komt. Trouwens....misschien heeft u dat dan ook wel andere problemen bespaard. Als een overname in een latere fase (na de transactie zelf) een mislukking blijkt te zijn bent u veel verder van huis. Misschien dat mijn ervaringen als fusie en overname adviseur kunnen bijdragen aan het vergroten van de slagingskans van een overname, zowel tijdens het transactieproces als daarna.

Wees je bewust van emoties

In het onderhandelingsproces is het van belang dat u zich niet alleen bewust bent van uw eigen gevoelens, belangen en doelen maar ook die van uw wederpartij. Voor wat betreft uw eigen emoties en gevoelens: benoem ze en spreek hierover met uw adviseurs en uw naasten. Sta open voor hun feedback en luister naar wat hun mening is. Ga niet in de verdediging. Wees niet te snel met het nemen van besluiten. Impulsiviteit is bij een overname nog gevaarlijker dan anders.

Emoties kunnen een positieve en een negatieve lading hebben. Beide kunnen leiden tot mislukkingen. Met een positieve lading bedoel ik dan de euforie. Euforie duurt vaak maar kort. Je loopt met je kop in de wolken. Je ziet alleen maar de positieve kanten van een overname. Een negatieve lading duidt vaak op twijfel. Bijvoorbeeld over of de opvolger wel voldoende capaciteiten bezit. Misschien zijn die twijfels wel terecht. Als het gevoel echt niet goed is wees daar dan eerlijk over naar uzelf. Ook bij een overname geldt: bij twijfel niet inhalen. Maar het probleem kan ook bij uzelf liggen. Stel u denkt aan verkoop maar u kunt de zaak niet loslaten, u kunt er geen afstand van nemen. Dat kan op termijn het einde van uw onderneming betekenen.

Stel, koper en verkoper zijn na de overnamedeal nog niet van elkaar verlost. De verkoper houdt een belang of heeft nog een vordering op de koper. Dat komt niet zelden voor omdat anders de bank niet financiert. En als de verkoper nog echt actief blijft in het bedrijf wordt het helemaal spannend. Het verhaal van de twee kapiteins op één schip is gewoon waar. Het werkt niet. Dit soort opvolgingsproblemen zijn van alle tijden en spelen in het MKB maar zeker ook in het grootbedrijf (recente voorbeelden: Blokker en KPN). Daar hoeft u zich dus absoluut niet voor te schamen. Maar....wees u er van bewust en ga zakelijk om met emoties.

Deel je emoties met anderen

Mijn advies: deel je emoties en roep hulp in. Ik garandeer u: dat levert u meer op dan dat het u kost.

Wie zijn uw beste raadgevers bij het managen van emoties bij een overname?

- Uw gekwalificeerde fusie en overnameadviseur (aangesloten bij de branchevereniging BOBB, zie www.bobb.nl)
- Collega-ondernemers die al eens te maken hebben gehad met bedrijfsovername
- Uw privé partner en/of een goede vriend(in), mits ze kritisch naar u durven zijn, of misschien nog wel meer: als u ze kritisch durft te laten zijn en u bereid bent naar ze te luisteren.

Laat emoties niet de killer zijn van een overname. Gebruik ze op een zakelijke wijze en betrek goede raadgevers.