

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jr. was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij algemeen directeur van ALMAT Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op www.amweko.nl

Bedrijf Kopen of Verkopen?

Nu de economie weer wat aan lijkt te trekken worden jonge ondernemers die gedurende de recessie maar even pas op de plaats gemaakt hebben weer bovendrijven en worden er weer initiatieven ontplooid om toch een keer de stap te maken naar dat eigen bedrijf.

Een bedrijf kun je van de grond af op bouwen maar je kunt ook van start gaan door een bedrijf te kopen. Onze branche zal – net zoals overigens heel veel andere branches - de komende jaren gekenmerkt worden door veel vertrek van bestaande directies/eigenaren van bedrijven. De grote vergrijzing staat ook in de keuken- en badkamerbranche voor de deur en menig showroomeigenaar besluit zijn zaak te verkopen of als dat, in het ergste geval, niet lukt te beëindigen.

Jaarlijks worden zo'n 15.000 bedrijven gekocht respectievelijk verkocht. De komende jaren zal dat aantal sterk groeien. De meeste bedrijven die in onze branche te koop komen zijn familiebedrijven met enkele personeelsleden. In de meeste gevallen is er geen opvolger beschikbaar omdat de kinderen andere keuzes maken dan de zaak van de ouders over te nemen.

Een bedrijf verkopen is een van de moeilijkste klussen die er te doen is in het bedrijfsleven. Het gaat vaak gepaard met veel emotie en soms pakken de zaken heel anders uit dan verwacht of gewenst. Ongetwijfeld heeft u al vaker gelezen dat je met de verkoop van een bedrijf minstens drie tot vijf jaar van tevoren aan de voorbereiding moet beginnen. Van groot belang om teleurstellingen te voorkomen. Als u bijv. een bedrijf vrijwel in uw eentje leidt en alle contacten onderhoudt met klanten en leveranciers en u heeft een paar goede verkopers en monteurs dan heeft u eigenlijk geen bedrijf te koop maar een aantal goede medewerkers in de aanbieding. En dat is heel iets anders. Een bedrijf is alleen te verkopen als het niet geheel afhankelijk is van één persoon. Wanneer u zich dat tijdig realiseert heeft u alle mogelijkheden om in het personeelsbeleid daar rekening mee te houden.

Ook een ongezonde verhouding in uw balans kan u lelijk opbreken. In het familiebedrijf wil nog wel eens makkelijker gedaan worden over een investering in relatie tot het bedrijfsresultaat en wanneer u eigenlijk, zakelijk gezien, te luxe leeft dan bestaat de kans dat uw bedrijfsresultaat niet is wat het zou kunnen zijn en dat heeft het effect dat uw bedrijf minder opbrengt dan gewenst. Praat dus tijdig ook met uw accountant en trek een aantal jaren de broekriem aan om de winstgevendheid te vergroten.

Er zijn verschillende methodes om de waarde van het te verkopen bedrijf te bepalen. De meest gebruikelijke is op basis van de rentabiliteit of de kasstromen maar ook andere vormen komen aan bod en is mede afhankelijk van het soort bedrijf. De verkoopprijzen lopen zeer uiteen maar de overeenkomst is veelal wel dat de bank noodzakelijk is om de financiering te regelen.

De nieuwe eigenaar zal wat eigen geld moeten meebrengen, de bank bedenkt een financiële constructie en vaak wordt ook een achtergestelde lening van de oude eigenaar ingezet om de deal mogelijk te maken. Die achtergestelde lening is op zich een goed hulpmiddel voor zowel koper als verkoper maar daar dienen wel hele goede afspraken over gemaakt te worden want juist daar zitten valkuilen.

Adviseurs zijn dan ook onontbeerlijk in het verkoopproces voor u als verkoper maar dat geldt eveneens voor de koper. Ook die doet er goed aan zich te omringen met adviseurs, het kost wat geld maar het bespaart u ook heel veel geld en verkleint de kans op ongelukken.

Tips voor kopers en verkopers van een bedrijf:

Maak beide een ondernemingsplan, de verkoper zo'n 5 jaar voor u wilt stoppen en de koper om de koop goed op het netvlies te krijgen en te onderbouwen.

Zoek deskundige hulp zoals een namespecialist, de notaris, een jurist, een accountant, etc. Een dergelijke klus is veels te complex om dat even tussen de bedrijven door te doen. U verdient uw investering dubbel en dwars terug.

Lijkt u er uit te komen? Maak dan een intentieverklaring met o.a. een exclusiviteitsbeding, een tijdschema en leg alle afspraken zoveel mogelijk helder vast.

Of u verkoper of koper bent de komende jaren.....ik wens u veel succes en werkplezier.

Wilt u reageren mail dan naar bcweijers@amweko.nl