

John Boon, Accountmanager Bedrijven (links)
en John Hoekman, projectleider bij
Rembrandt Fusies & Overnames



Hulp van specialist is onmisbaar bij verkoop van bedrijf

Te koop: BEDRIJF

Hoe zakelijk een bedrijfsovername ook is, uiteindelijk komt er altijd emotie bij kijken. Terwijl het juist bij een bedrijfsoverdracht belangrijk is om scherp te blijven. "Elke ondernemer wil zijn bedrijf en zijn mensen in de beste handen achterlaten."

Elke ondernemer zal een keer moeten stoppen met werken. Soms staat de opvolger al te trappelen, met name bij familiebedrijven, maar heel vaak is dat niet zo, vertelt John Boon, Accountmanager Bedrijven van Rabobank Hoorn-Midden Westfriesland. Hoe vind je nou een geschikte koper? Voorheen assisteerde de accountant daar vaak bij. Door zijn kennis van de cijfers en zijn jarenlange betrokkenheid bij het bedrijf niet bepaald onlogisch. "Tot een jaar of vijf terug was het bovendien ook nog relatief makkelijk; belangstellende kopers stonden

bij wijze van spreken al aan de ingang", zegt John Hoekman, projectleider bij Rembrandt Fusies & Overnames. Maar de tijden zijn veranderd: wie nu zijn bedrijf wil verkopen, schakelt een specialist in.

In één keer goed

Anno 2013 is een goed netwerk onontbeerlijk voor een succesvolle overname van je bedrijf. Rembrandt Fusies & Overnames is sinds 2003 zelfstandig onderdeel van de Rabobank en volledig gespecialiseerd in bedrijfsoverdracht. "We zitten niet aan elkaar vast, maar staan elkaar wel

bij", zegt Hoekman. Dat wil zeggen: als het voor de klant toegevoegde waarde heeft, introduceert de Rabobank hem bij Rembrandt F&O, of andersom. Dat dit concept werkt, blijkt wel uit het groeiende aantal overnames dat Rembrandt F&O in 2012 begeleidde, ondanks een landelijke daling. "Ondernemers zien steeds meer in dat ze hun bedrijf maar één keer kunnen verkopen. Dus dat wil je zo zorgvuldig mogelijk doen."

Vertrouwen

In zijn tienjarig bestaan heeft Rembrandt F&O een behoorlijke expertise opgebouwd; het bedrijf is op het gebied van fusies en overnames marktleider in Nederland. Om een geschikte koper te vinden, zoeken ze binnen hun eigen netwerk en dat van de Rabobank of zelfs binnen hun internationale netwerk. "Eerst bepalen we de waarde van het bedrijf, stellen de belangrijkste informatie samen en brengen potentiële kopers in kaart. Vervolgens benaderen wij met een geanonimiseerd bedrijfsprofiel de door de ondernemer geselecteerde potentiële kopers." Als die serieuze interesse tonen en een geheimhoudingsverklaring ondertekenen, volgen informatie-uitwisseling en oriënterende gesprekken die uiteindelijk kunnen uitmonden in een onderhandeling, legt Hoekman uit. "Uitgangspunt daarbij is dat beide partijen uiteindelijk tevreden zijn. De oriëntatie, de verkoop, de overdracht: het moet allemaal soepel verlopen. Je wilt geen gedoe achteraf." Gemiddeld begeleidt Rembrandt F&O 75 ondernemers per jaar met succes bij de koop of verkoop van hun mkb-bedrijf, met een waarde tussen 500.000 en 100 miljoen euro.

Win-win

De Rabobank werkt al zo'n tien jaar samen met gespecialiseerde partners, waaronder dus Rembrandt F&O. "Uiteindelijk is het in het belang van onze klanten als de verkoop van hun bedrijf een optimaal resultaat oplevert. En als de koop gedegen verloopt. Daarom vinden wij het zo belangrijk dat ze in dat proces deskundig geadviseerd worden", zegt Boon. "Tegenwoordig verwachten ondernemers -terecht- meer en meer gespecialiseerde ondersteuning. Daarin proberen wij als Rabobank met Rembrandt F&O dan ook te voorzien."

Rembrandt Fusies & Overnames

T 06 - 10 55 95 60

john.hoekman@rembrandt-fo.nl

www.rembrandt-fo.nl

Rabobank Hoorn-Midden Westfriesland

T 0229 - 28 07 07

bedrijven@hoorn-mwf.rabobank.nl

www.rabobank.nl/hmwf