de ONDERNEMER

In het afgelopen jaar valt een flinke toename te zien in het aantal overnames dat plaatsvindt. Veel verkopende ondernemers zien in de aantrekkende economie een kans hun vermogen veilig te stellen en veel kopende ondernemers zien daarin een kans om hun vermogen op een rendabele manier te beleggen.

De rol van de bank is meestal veel beperkter dan deze voorafgaand aan de kredietcrisis is geweest. En ook wordt de onderneming zelf minder vaak en in mindere mate belast met de financiële lasten van de overname. Dat is in veel gevallen een goede zaak. Uit wetenschappelijk onderzoek komt namelijk steevast naar voren dat de overname van een onderneming voor de koper vaak niet brengt wat er tevoren van wordt verwacht. Samenwerken is topsport en dat geldt voor het succesvol samen laten gaan van verschillende bedrijfsculturen evenzeer. Een grote financiële belasting van de overgenomen onderneming draagt daar niet positief aan bij.

De aandacht voor het belang van de onderneming is van nature bij veel familiebedrijven en bij overdracht daarvan binnen de familie al wel aanwezig. Maar ook bij verkoop aan derden, maakt dit een steeds belangrijker onderdeel uit van het transactieproces. Onderdeel bij een verkoop is in veel gevallen een nabetalingsregeling of een gefaseerde verkoop waarbij de verkoper eerst nog een deel van het eigendom van de onderneming houdt. In beide gevallen spelen toekomstige prestaties van de onderneming een belangrijke rol bij de definitieve koopprijs. Daarvoor is een gezonde onderneming nodig.

Van overnameadviseurs mag worden verwacht dat zij aandacht hebben voor zowel het slagen van de transactie als voor het belang van de onderneming op langere termijn.

Harke Plas
Partner fusies & overnames
harke.plas@kienhuishoving.nl

KIENHUIS HOVING
ADVOCATEN EN NOTARISSEN