

PROFESSIONELE ONDERSTEUNING
BIJ DE KOOP OF VERKOOP VAN EEN BEDRIJF

KOPEN OF GEKOCHT WORDEN?

Ondernemers die willen groeien, kunnen dit soms bereiken door een ander bedrijf over te nemen. Om hierbij goed beslagen ten ijs te komen, is begeleiding door een deskundige vaak welkom. Die hulp maakt deel uit van het TLN Ledenvoordeelpakket en kan ook worden geboden aan ondernemers die hun bedrijf juist willen verkopen.

In het bedrijfsleven wisselen ondernemingen met enige regelmaat van eigenaar. In het transport is dat niet anders. Ondernemers die willen groeien, zoeken naar een bedrijf dat zij kunnen overnemen. Tegelijkertijd lopen anderen met de gedachte

hun bedrijf te verkopen, bijvoorbeeld omdat opvolging ontbreekt. Het kan natuurlijk zijn dat partijen elkaar al kennen, en op de hoogte zijn van elkaars plannen. Soms ontmoeten de ondernemers elkaar bij hun branchevereniging en komt het onderwerp ter

sprake. In andere gevallen kan een landelijk werkende adviseur als bemiddelaar optreden, zoals Claassen, Moolenbeek & Partners dat doet. De dienstverlening van deze organisatie gaat heel veel verder dan alleen het koppelen van twee ondernemingen, zoals adviseur Richard Boonman aangeeft. "Als wij worden benaderd door een klant om hem te helpen bij de aan- of verkoop van een bedrijf, beginnen wij met de strategische vraag 'Waarom, wat is je ambitie?'. Pas als voor ons goed duidelijk is waarom iemand daaraan denkt, gaan wij kijken naar geschikte partijen."

TLN wil een prominentere rol spelen in het in contact brengen van ondernemers met koop- of verkoopwensen om leden hiermee te helpen. Voor de verdere begeleiding kunnen TLN-leden terecht bij servicepartners van TLN, waaronder Claassen, Moolenbeek & Partners. Boonman is vanuit deze organisatie het eerste aanspreekpunt voor TLN en TLN-leden en is thuis in de logistieke en transportmarkt.

DEGENS KRUISEN IS GEZOND

"Voor ons zit het meeste werk meestal in de voorbereiding van de overname en de feitelijke overname", schetst Boonman het traject als zijn bureau een klant adviseert die een ander bedrijf wil kopen. "Als de koper geen kandidaat op het oog heeft, gaan wij voor hem op zoek. Vaak kom je uiteindelijk met beide partijen aan tafel te zitten, ieder met zijn eigen adviseur. Dan is een goed contact tussen koper en verkoper heel belangrijk. Hoe is de sfeer, is er een 'klik', hebben de partijen vertrouwen in elkaar?" Ook in een goede, vriendelijke sfeer is uiteraard een grondig boekonderzoek noodzakelijk. "Soms heeft de verkoper zijn huiswerk al gedaan en heeft hij allerlei zaken goed gedocumenteerd, en is er een verkoopmemorandum. Als dat er niet is, ga ik daarmee aan de slag en interview de verkoper om een goede analyse van het bedrijf te kunnen maken." Die analyse richt zich in de transportwereld met name op het materieel van een onderneming, zijn personeel en zijn opdrachtgevers. Na een grondige analyse wordt een waardering gemaakt die startpunt is voor onderhandelingen. "In onze wereld zeggen we 'Waarderen is argumenteren'", illustreert Boonman hoe de prijs tot stand komt. "Je moet aan de andere partij duidelijk kunnen

maken hoe je tot een bepaalde prijs komt. Zeker als die op een veel hogere opbrengst rekende. Dan worden de degens weleens gekruist, maar bij twee partijen die graag met elkaar tot een akkoord komen, is dat gezond. Het gaat natuurlijk wel om geld."

VERTROUWEN, OPENHEID, GUNNEN

Hans Michels, directeur-eigenaar van Overmeer Logistics, herkent de beschrijving die Boonman van zijn taak geeft. Michels zette in 2018 de overname van collega-transportbedrijf Bok in beweging. "Ik kende eigenaar-directeur Kees Bok al", vertelt Michels, "maar wij hadden nooit met elkaar gesproken over een mogelijke overname. Ik had weleens gezegd tegen mijn contact bij TLN dat ik zocht naar vergroting van mijn bedrijf. Dat ben ik nu nog steeds, maar dat terzijde. Via TLN zijn we op verzoek van Kees Bok, die zijn bedrijf wilde verkopen, met elkaar in contact gebracht. Richard Boonman kende ik al en hem heb ik gevraagd ons bij de overname te helpen." Het inschakelen van deze externe deskundige bleek waardevol, bijvoorbeeld bij het voeren van de prijsonderhandelingen, geeft Michels als voorbeeld. "In ons geval hadden wij, de verkoper en de koper, heel andere bedragen in gedachten. En dan is het fijn als een ander voor jou die discussie voert en dat heeft Richard heel goed gedaan. Zo voorkom je dat je elkaar bevecht. Soms moet je dat ook echt even naar elkaar uitspreken om de sfeer goed te houden." Zowel Boonman als Michels noemt 'vertrouwen', 'openheid' en 'gunnen' als belangrijke voorwaarden voor een goed verloop van de onderhandelingen. Ook het personeel moet goed aangesloten blijven. "Tijdens de nieuwjaarsreceptie van 2019 vertelde Kees Bok aan zijn personeel dat

hij had besloten het bedrijf te verkopen en stelde mij en mijn zoon voor als de nieuwe directie. Ik heb toen al in het kort aangeven wat mijn plannen waren met het bedrijf. Open en eerlijk. Dat is voor mij van grote waarde in het zakendoen en zeker ook in de omgang met het personeel."

LICHTEND VOORBEELD

Ook nadat koper en verkoper het eens zijn geworden over de prijs, zit de taak voor de adviseur er niet op. In de koopovereenkomst worden alle voorwaarden van de overname juridisch vastgelegd. Hier wordt dan ook een advocaat bij ingeschakeld. Het gaat dan onder meer om zaken als aansprakelijkheden, concurrentiebeding of mogelijk een rol voor de oud-eigenaar van het overgenomen bedrijf om het personeel en de klanten het vertrouwen in de toekomst te geven. Zo werd onder meer afgesproken dat Kees Bok en zijn echtgenote de eerste maanden bij het bedrijf betrokken bleven. "Mevrouw Bok deed de administratie van hun bedrijf en zij zorgde er voor dat die goed door ons werd voortgezet," geeft Michels als voorbeeld van zo'n afspraak. Overigens is Kees Bok nog steeds betrokken bij zijn vroegere bedrijf dat onder de vertrouwde naam Bok Transport actief blijft. De feitelijke leiding is bij Jeffrey Michels terechtgekomen, Hans' zoon. Michels kijkt tevreden terug. "Kees en ik hebben al een paar keer tegen elkaar gezegd dat wij het lichtende voorbeeld zijn van een geslaagde overname."

1. Richard Boonman: "Vaak zit je met beide partijen aan tafel, ieder met zijn eigen adviseur. Dan is een goed contact tussen koper en verkoper heel belangrijk."
2. Hans Michels: "Als verkoper en koper heel andere bedragen in gedachten hebben, is het fijn als een ander voor jou die discussie voert."



**'WIJ HEBBEN AL TEGEN ELKAAR GEZEGD
DAT WIJ HET LICHTENDE VOORBEELD
ZIJN VAN EEN GESLAAGDE OVERNAME'**