

## Bedrijf zoeken: een baan op zich

De keuze voor een bedrijfsovername traject is gemaakt. Je hebt daar uiteraard lang genoeg over nagedacht. Nu wil je zo snel mogelijk met een passend bedrijf in gesprek. Wij krijgen veel MBI-kandidaten aan tafel die al een lange en frustrerende zoektocht naar dat mooie bedrijf achter de rug hebben. Hoe kan dat toch? Is het een gebrek aan focus? Een gebrek aan tijd of prioriteit? Of ontbreken de netwerken misschien? Het is inderdaad ook lastig om een bedrijf te vinden dat aan al je eisen voldoet.

Veel kandidaten beginnen 's avonds op internetdatabanken aan hun zoektocht. Maar is dit de enige optie die je hebt? En hoe onderscheid jij je daar van al die andere kopers? Wij geloven erin dat je het zoektraject zo breed mogelijk in moet zetten. Enkele tips op een rij:

- Zorg dat het verkopende netwerk weet dat je een top-MBI-er bent, die wil en kan kopen. Onderscheid je en profileer je van al die andere zoekers, die bovendien vaak nog oriënterend zijn. Er zijn enkele 100-en verkopende intermediairs in Nederland. Brede ingangen zijn dus noodzakelijk. Een professionele partij kan hier een rol voor je vervullen.
- Zorg ervoor dat aan verkoop gerelateerde partijen (bv. accountants) in je zoekregio weten wie je bent en wat je zoekt.
- Laat bedrijven in de betreffende branche via een gespecialiseerde intermediair weten dat je hen zoekt. Focus je hierbij op bedrijven die echt willen (gaan) verkopen en dan ook aan een MBI-er. Kennismaken met een DGA kan altijd, ook als hij nog niet wil verkopen, maar het moet jou hier gaan om die DGA die op jou zat te wachten. Deze 'latente' markt is een geweldige bron aan potentiële verkopers. Meer dan 20% van de DGA's in het MKB is 55+.
- Zorg dat er steeds vaart in je zoektraject blijft en je continue op het netvlies van het netwerk blijft: de 'concurrentie' is groot en het risico is groot dat je verdwijnt in eindeloze kaartenbakken.
- Gebruik databanken, maar niet op een oriënterende wijze: verkopende adviseurs voorzien dit en de kans zal dan klein zijn dat je ook daadwerkelijk met de verkoper aan tafel komt.
- Durf keuzes te maken: het gras aan de overzijde is altijd groener. Een goede voorbereiding zal je hierbij helpen.

Zoeken naar een bedrijf: een baan op zich. Dit doe je er niet even 'bij'. Dat blijkt dan ook vaak uit de praktijk. Bovendien hebben we het hier alleen nog maar over het zoektraject. De onderhandelingen zijn nog niet eens begonnen!

Anne Huitema  
Managing partner BuyInside