

De ideale schoonzoon

Verkopende ondernemers zeggen wel eens: “mijn schoonzoon kon ik nooit uitkiezen, maar mijn opvolger wel”.

In onze ervaring met MBI-transacties hebben wij naast de zakelijke elementen uit de deal vaak met heftige emoties van de verkoper te maken. De ondernemer in het MKB neemt op een gegeven moment afscheid van zijn ‘kindje’. Het bedrijf dat hij in veel gevallen zelf jaren geleden heeft opgestart. Alles in zijn bedrijf voelt “eigen”. Men zegt wel: “als je de ondernemer onder het kopieerapparaat legt, rolt zijn bedrijf eruit”.

Zorg dat u zich hiervan bewust bent tijdens uw kennismakingsgesprekken . Uiteraard wilt u weten hoe het bedrijf ervoor staat, welke resultaten worden behaald, waar de risico’s zitten en wat de vraagprijs is. Maar houd er rekening mee dat er voor de verkoper vaak meer zaken van belang zijn bij het verkopen van zijn bedrijf, dan alleen het financieel gewin. Elementen als continuïteit en de wijze waarop het bedrijf wordt voortgezet spelen misschien een net zo belangrijke rol.

Zorg voor een (emotionele) klik met de verkoper, welke vaak de basis vormt voor de zakelijke klik. In MBI-transacties heeft u de ondernemer later vaak nog keihard nodig, bijvoorbeeld wanneer u graag wilt dat hij u een achtergestelde lening verstrekt om de overname te kunnen financieren. Begin dus niet direct over cijfers of over hoe het anders zou moeten. Heb respect voor de ondernemer en voor wat hij heeft opgebouwd. Ook al ziet u het misschien anders. Hij is al jarenlang (succesvol) ondernemer geweest en heeft het bedrijf gebracht tot waar het nu staat. U moet zich nog bewijzen. Probeer u in te leven in de emoties die bij een MKB-ondernemer kunnen spelen. Verdiep u in de markt en de plaats van het bedrijf daarin. Stel u op als een gefocuste ondernemer met visie, die weet waar hij aan begint en vooral kan uitleggen waarom hij hier aan tafel zit.

Verloopt de kennismaking positief, dan heeft u een eerste belangrijke horde in het overnameproces genomen. Een mogelijke schoonzoon is in beeld. Of die ideaal is zullen de verdere onderhandelingen uitwijzen.

Anne Huitema
Managing Partner BuyInside