



# BEDRIJFSOVERDRACHT?

*JM Corporate Finance heeft de 'gouden tips'!*

Het MKB is volop in beweging. Dat merken ook de corporate finance specialisten van JM Corporate Finance te Breda. Ondernemers in de meest uiteenlopende branches willen weten hoe zij hun bedrijf verkoopklaar moeten maken, wat daar allemaal bij komt kijken en wanneer het de beste tijd is om het traject van een bedrijfsoverdracht in gang te zetten. JM Corporate heeft een reeks van 'Gouden tips voor bedrijfsoverdrachten' samengesteld, die nu al op de website staan en dit jaar ook nog eens worden gebundeld in een handzaam boekje. Een 'must' voor elke ondernemer die plannen in deze richting heeft en zich goed wil voorbereiden.

Tekst: Myranda Heres-Zelders (Tekstbureau Textmaniac)

## Timing

Aannemers, groothandels, IT-bedrijven, reclamebureaus, industriële/tech bedrijven, private onderwijsinstellingen, website-bouwers een datingsite... Het zijn slechts enkele voorbeelden van de (MKB) klanten van JM Corporate Finance specialist en partner Drs. Jan van Wijngaarden en senior adviseur Bart Koreman weten heel goed waarom het juist nu zo druk is in de wereld van bedrijfsoverdrachten. 'Veel ondernemers hebben de crisis afgewacht en zijn nu hard bezig met het verkoopklaar maken, dan wel het verkopen van hun onderneming. Ook zien we aandeelhouders die vanwege diverse moverende redenen

uit de onderneming willen stappen en een waardebeoordeling nodig hebben. Timing is nu een belangrijk aspect. Bedrijven maken weer bescheiden winst en gebaseerd op een verwachte sterk stijgende lijn komt het dus ook voor dat wij klanten adviseren de verkoop nog een jaartje uit te stellen. Uiteraard gaat hier een gedegen onderzoek aan vooraf. Een succesvolle overname is afhankelijk van meerdere aspecten.'

## Deal gesloten, ondernemer blij

Een voorbeeld van een onlangs gesloten deal is die van de begeleiding van de aankoop van een datingsite. 'Geen gangbare

onderneming die je vaak tegenkomt in de praktijk. Een due diligence onderzoek, de contractuele afwikkeling en de begeleiding van de onderhandelingen namen ruim 2 maanden in beslag. Vanwege onze due diligence ervaringen lagen de "issues" al snel op tafel. In dit geval had de kopende ondernemer een goed uitgedacht nieuw businessmodel, waardoor alles heel vlot verliep', aldus Jan van Wijngaarden. 'Ook zien we veel jonge ondernemers die (soms meerdere malen achter elkaar) een bedrijf opzetten om het vervolgens al snel en succesvol door te verkopen aan strategische grote partijen. Men wacht niet meer met verkoop tot de pensioenleeftijd', vult Bart Koreman aan. 'Ook daarin kunnen wij ondernemers adviseren.'

## De gouden tips

Een greep uit de tientallen gouden tips: Tip 1. Zorg voor een goede voorbereiding van de bedrijfsoverdracht. Tip 4. Ga na in welke levensfase uw bedrijf zit. Tip 5. Ga ervan uit dat de transactie ook NIET kan doorgaan. Tip 9. Maak uw onderneming uniek in de branche. Tip 12. Een realistische waardering,

geen utopia. Tip 14. Onderhandelingen mogen geen verliezers opleveren. Bent u nieuwsgierig naar alle, uit ervaring, expertise en track-record samengestelde gouden tips? Neem dan contact op met JM Corporate Finance. Ook zullen dit jaar nog diverse workshops voor accountants, belastingadviseurs en bancaire contacten worden gegeven. 'Kennis delen, dat is wat wij doen! En daarmee hebben we al talloze bedrijfsoverdrachten tot een succesvol en bevredigend einde gebracht.'

## JM Corporate Finance B.V.

Heusing 12  
Breda  
Tel. 076-8870001  
Mobiel: 06-53229496  
info@jmpartners.nl  
www.jmcorporatefinance.nl

