

# WAARDECREATIE

Een goede voorbereiding is goud waard: praktische tips

1

## START!

"Ik wil mijn onderneming verkopen. Wat moet ik eerst doen?"



2

## DE NULMETING

Doorgroescan, bedrijfswaardering, USP's en verbeterpunten, (waarde)potentie, persoonlijk exitplan, verkoopmotieven en actieplan

3

## VALUE IMPROVEMENT PLAN

**Delegeren.** Stel een managementteam of bedrijfsleider aan en deleger taken en verantwoordelijkheden om de afhankelijkheid van de ondernemer te verminderen ("self-supporting teams"). Denk na over een overleg- en rapportagestructuur.

**Recurring business.** Probeer zoveel mogelijk omzet en/of business terugkerend te maken (eventueel op contract- of abonnementsbasis). Zorg voor een stabiele basis. Breng loyale klanten in beeld.

**Werkkapitaal.** Optimaliseer werkkapitaal zoals voorraad, debiteuren en crediteuren voor een efficiënt financieel beheer. Creëer financiële ruimte bij de bank.

**Zichtbaarheid en duurzaamheid.** Verhoog online aanwezigheid, verwerk gebruikersdata volgens de nieuwste privacywetgeving, werk aan je merk en verbeter prestaties op het gebied van duurzaamheid en MVO, ESG, AVG. Optimaliseer het vestigingsbeleid, het logistiek proces en de landelijke/regionale spreiding van het distributienetwerk.

**Financiële administratie.** Breng de interne organisatie op orde. Zorg voor voldoende beveiliging en documentatie van geautomatiseerde bedrijfsprocessen. Identificeer (en optimaliseer) inefficiënte processen. Regel periodieke managementrapportages. Up-to-standaard IT.

**Spreiding.** Diversifieer het klant- en leveranciersportfolio, waarborg continuïteit en leg afspraken contractueel vast. Zorg voor voldoende spreiding van de producten/diensten in diverse marktsegmenten en verbeter de marktpositie. Let in de contracten tevens op mogelijke change-of-control clauses of overige beperkingen.

**Trackrecord.** Zorg voor een stabiel trackrecord met een 'schone' winst-en-verliesrekening. Optimaliseer de (flow van de) EBITDA. Breng normalisaties in beeld. Actualiseer prognoses op periodieke basis, licht eventuele ontwikkelingen toe.

**Personeel.** Zorg voor een optimaal personeelsbestand, houd key werknemers gemotiveerd, leg afspraken met medewerkers en werkprocessen vast conform regelgeving en CAO. Minimaliseer risico's/geschillen uit het verleden. Betrek medewerkers tevens bij groeivraagstukken of een verbeterplan voor de onderneming.

**Off-balance.** Breng off-balance risico's en bezittingen in beeld en optimaliseer. Verminder afgegeven zekerheden en los lopende/mogelijke geschillen tijdig op. Voldoe aan wettelijke regelgeving.

**Structuur.** Onderzoek de fiscale en vennootschappelijke structuur om risico's te beperken en belastingheffing te optimaliseren. Beoordeel daarnaast of alle benodigde licenties, keurmerken en vergunningen geldig en up-to-date zijn en bescherm het intellectueel eigendom, technologie en databezit. Actualiseer de verzekeringsportefeuille.

**Strategie en beleid.** Leg strategie, beleid en visie vast inclusief marketing, huisstijl, personeelsbeleid en het ondernemersplan. Positioneer de onderneming, identificeer unieke kenmerken (USP's) en versterk ze. Optimaliseer de SWOT-analyse. Analyseer en optimaliseer KPI's, platformmetrics, Google Analytics en schaalbare online netwerkeffecten. Creëer flexibiliteit. Breng mogelijke synergie in beeld. Evalueer AI kansen. Denk na over wat voor jouw verkoop de ideale timing is.

5

## START VAN VERKOOPPROCES!

4

## EVALUATIE

Breng je gerealiseerde waardevermeerdering in beeld met een 1-meting.



Jan van Wijngaarden  
Founding Partner  
06 – 53 22 94 96  
[jvw@imparters.nl](mailto:jvw@imparters.nl)