

Verkopen van je bedrijf

Ik heb twee keer een eigen bedrijf verkocht. Twee keer omdat ik dat graag wilde. En desondanks vond ik het twee keer buitengewoon spannend. De eerste keer ging snel en soepel. De tweede keer was het proces veel zenuwslopend. Het bedrijf was dan ook veel groter. Er waren toen ca. 300 medewerkers in dienst en dan ook nog met een grote flexibele schil.

Wij werden gekocht door een concurrent. En die concurrent gedroeg zich heel fatsoenlijk gedurende dit verkooptraject.

De complexiteit en de aard van de verkoop deed de koper beslissen om een uitgebreide 'due diligence' uit te voeren. Geheel terecht natuurlijk!

Maar wat is dit een pijnlijk proces voor de verkoper. Enkele weken lang lopen er vreemde mensen door je bedrijf heen. Ze vragen je van alles en willen van alles zien; alle contracten (betreffende huur, lease, verzekeringen, opdrachten, personeel, etc.), verslagen van functioneringsgesprekken, klant contacten, project rapportages, marketingstrategie, potentiële en lopende conflicten, offertes, debiteuren analyse, beoordelen van je unieke software, etc. etc.

Dit is een logische procedure als je je bedrijf wilt verkopen, maar wat voel je je dan kwetsbaar! Wat nu als het toch niet door gaat? Dan weet je concurrent werkelijk alles van je. Dan is er niets geheim gebleven.

Maar ook emotioneel is dit zó zwaar.

Dus als u uw bedrijf wilt verkopen, bereidt u zich dan mentaal heel goed voor!

Hans Konig