Tips voor het inschakelen van een overnamespecialist

Beschrijving

Onze klanten bestaan voor het merendeel uit ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht. Keer op keer zien wij dat voor het verkopen van een onderneming specialistische kennis is vereist. Er komen allerlei zaken op de ondernemer af waar die nog nooit mee te maken heeft gehad. Dan komt vaak de hulp van een overnamespecialist om de hoek kijken.

Wat is een overnamespecialist precies?

Een overnamespecialist is een persoonlijke sparringpartner bij uw overname. Eigenlijk is het een mix tussen accountant, advocaat, fiscalist en een verkoper, met andere woorden een allround adviseur. In de naaste omgeving van de ondernemer zijn er meestal maar weinig van deze allround sparringpartners. Het gaat vaak ook om strategische vragen zoals de concurrentiepositie, voldoende schaalgrootte en de noodzaak om te investeren.

Overnamespecialisten gaan op zoek naar value drivers van uw bedrijf

Overnamespecialisten zijn altijd op zoek naar value drivers die van belang zijn bij de waardering van de onderneming. De vraag die dan nog blijft is hoe de beste overnamespecialist gevonden kan worden. Door onze ervaring en het omvangrijke bestand met cliÃ«nten hebben wij een goed beeld waar bepaalde overnamespecialisten in uitblinken. U kunt dat natuurlijk direct vragen, maar mensen van wc-eend verkopen nu eenmaal wc-eend.

Wees voorzichtig met adviseurs die werken op basis van â??no cure no payâ?•

Het lijkt aantrekkelijk pas te hoeven betalen als uw bedrijf eenmaal verkocht is, maar hier hangen wel een aantal risicoâ??s aan vast:

Exclusiviteit

Het komt niet zelden voor dat exclusiviteit van de adviseur wordt geÃ«ist, wat betekent dat u niet met een andere adviseur in zee mag gaan. Bent u niet tevreden en wilt u veranderen van overnamespecialist, dan zit daar vaak een hoge boete aan vast.

Pas actie wanneer een koper zich aandient

Daarnaast bestaat het risico dat een adviseur zich pas voor u gaat inzetten als er toevallig een interessante koper voorbijkomt. Hij zal niet snel geneigd zijn heel actief op zoek te gaan, omdat zijn uren niet direct betaald worden en er geen succesfee is afgesproken. Dit stagneert de voortgang en de effectiviteit van het proces, verslechtert mogelijk uw onderhandelingspositie en u kunt niet switchen van adviseur zonder extra hoge kosten te maken. Zo wordt goedkoop alsnog duurkoop.

Een overnamespecialist is geen beschermd beroep

Dit betekent dat iedereen zich kan voordoen als overnamespecialist. Hierdoor is het belangrijk om je te verdiepen in wie je precies om hulp bij de overname vraagt. Gelukkig zijn er bepaalde elementen waaraan je kunt herkennen wie een goede adviseur is en wie waarschijnlijk niet. AurÃ©us heeft een netwerk met daarin verschillende overnamespecialisten. Bovendien hebben veel cliÃ«nten ervaringen met Ã©Ã©n of meerdere overnamespecialisten, ervaringen die ze vaak uitgebreid bespreken met hun vaste aanspreekpunt binnen AurÃ©us.

Download ons whitepaper hieronder

Het betrekken van een overnamespecialist is slechts Ã©Ã©n van de onderdelen waar u aandacht aan moet besteden wanneer u uw bedrijf wilt verkopen. Wanneer u wilt weten waar u nog meer aan moet denken kunt u ons whitepaper downloaden.

Download nu: Tien dingen die u moet weten voordat u uw bedrijf verkoopt

{{cta(â??eeb0ab6b-f738-480b-b9f2-e98df32c018eâ??,â??justifycenterâ??)}}