Waarom 2021 een goed jaar is om uw bedrijf te verkopen

Beschrijving

Waarom 2021 een goed jaar is om uw bedrijf te verkopen

Het lijkt een onmogelijke opgave om het juiste moment te bepalen om een bedrijf te verkopen. Er zijn namelijk veel zaken die een rol spelen waarop een individuele ondernemer geen controle heeft.

3 redenen waarom 2021 een goed moment is om uw bedrijf te verkopen

1. Herstel uit die corona crisis

De wereldeconomie groeit dit jaar sterk door het herstel uit de corona crisis. Daardoor stijgen de bedrijfswinsten dit jaar ook sterk. In analyses worden groeicijfers vaak doorgetrokken naar de toekomst en dat zorgt er in ieder geval voor dat het toekomstige verdienpotentieel niet al te snel wordt onderschat.

2. Historisch lage rente

Ondanks die sterke groei is de rente nog altijd historisch laag. Dit is een direct resultaat van het beleid van de centrale banken, maar er bestaat een kans dat door oplopende inflatie diezelfde centrale bankiers gedwongen worden om in de komende jaren de rente te verhogen. Rente speelt een belangrijke rol bij het waarderen van toekomstige kasstromen. De huidige lage rente zorgt voor een hoge waardering.

3. Volwassen worden van private equity

Er staat veel geld aan de zijlijn dat op zoek is om bedrijven over te nemen. Private equity beschikt over veel â??dry powderâ??. Dit komt omdat de beleggingscategorie private equity volwassen is geworden en door diezelfde lage rente gaan beleggers op zoek naar rendement. Aangezien sparen of beleggen in obligaties niet aantrekkelijk is, stroomt er veel geld naar private equity. Uiteindelijk moet dit geld worden geÃ¯nvesteerd en daarvan profiteert de verkopende ondernemer.

Zorg ervoor dat uw bedrijf verkoopklaar is

Er zijn wel zaken die de ondernemer zelf kan beheersen. Die kan er namelijk voor zorgen dat het bedrijf verkoopklaar is. Dat zorgt voor een goede onderhandelingspositie waarmee de beste condities en voorwaarden in de deal komen. En dat is waar het uiteindelijk om gaat. Zorg dat er geen lijken uit de kast komen bovendrijven. Organiseer dat de administratie op orde is, dat de cijfers goed zijn en dat de klanten goed gespreid zijn.

Verkoop uw bedrijf juist niet op de top

De uiteindelijke koper verwacht iets aan de onderneming te kunnen toevoegen of dat de onderneming kan groeien in de komende jaren. Soms gaat het om een andere ondernemer die het marktaandeel wil uitbreiden of simpelweg een Nederlandse vestiging zoekt. Veel ondernemers denken dat ze het best kunnen verkopen op de top, maar vanaf de top kun je alleen maar naar beneden. Een bedrijf met gezonde groeivooruitzichten is veel meer waard.

Download ons whitepaper hieronder

De timing van verkoop 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??)}}