

T I J C K

Bedrijfsovernames: over kikkers en reigers

In een vergrijzend kmo-landschap zijn steeds meer ondernemers op zoek naar een overnemer voor hun levenswerk. Tegelijk gaan jonge ondernemers op zoek naar groei, vaak door overname. Maar hoe vindt u de perfecte match en wordt een einde in mineur voorkomen?

Al te vaak gedraagt men zich als een kikker: met enkel een focus naar boven, naar de prooi of de begeerde overnemer. Daardoor verliest men het perspectief. De 'due diligence' wordt dan gevolgd door prijsonderhandelingen, negotiatie met de bank en dan volgt het champagne-moment: de deal is rond.

Niets is echter minder waar. Onder het motto 'failing to prepare is preparing to fail' geven wij u graag een aantal aandachtspunten mee die uw kans op een geslaagde deal aanzienlijk zullen vergroten. Het komt erop neer dat men een reiger tracht te zijn, die eerst zijn doel opspoort, beslist en dan pas toeslaat.

Elke overname bestaat uit drie fases: voorbereiding, onderhandeling en nazorg, waar u best tijd en budget voor vrijmaakt.

The heart tells the brain where to go

U wordt verliefd op het over te nemen bedrijf, u overschat synergiën en plots tilt u veel minder zwaar aan de zwakke kanten. Daarom laat

u zich best bijstaan door een onafhankelijk deskundige, die de focus scherp houdt.

Is dit écht wat we nodig hebben?

Maak een duidelijk zoekprofiel. Veel ondernemers zijn op zoek naar overnames om te groeien, maar hebben een onvoldoende duidelijke focus op de value proposition van de eigen onderneming, waardoor de target vaak niet precies in de puzzel past. Eerst uw eigen focus duidelijk stellen is de boodschap. Laat u niet verleiden door 'the winners curse'. Een overname om de grootste te zijn, is niet altijd uw beste overname.

Change management

Over 'change management' worden boeken geschreven; het is duidelijk dat mensen het vaak moeilijk hebben met plotse drastische wijzigingen. Jaag het overgenomen 'key-personeel' niet tegen u in het harnas. Zorg voor snelle en duidelijke communicatie. Bedrijven draaien nu eenmaal om mensen. Een 'dedicated merger manager' die zich uitsluitend met de integratie bezighoudt, is geen overbodige luxe. Integratie is namelijk niet iets wat u zelf snel tussendoor uitvoert.

Wij stellen in de praktijk herhaaldelijk vast dat bedrijfsleiders onvoldoende voorbereid aan dit traject beginnen. Ontdek op www.helsen.be de 20 meest gemaakte fouten die wij in de praktijk aantreffen en voorkom een kater.

Theo Macours, Legalis advocaten, getuigt: "Reeds een aantal malen werkte ik met Helsen Consulting Team samen naar aanleiding van overnames. Al te vaak leggen raadgevers bij een overname éézijdig de nadruk op alle mogelijke 'wolfijzers en schietgeweren'. Van de zijde van Helsen Consulting Team merk ik echter steeds aandacht voor alle aspecten, zoals het bewaren van het momentum van de overname in een geheel van feiten, emoties en cijfers en een voldoende nadruk op communicatie en 'nazorg'. Samenwerken met Helsen Consulting Team is dan ook steeds een verrijkend samenvoegen van economische, juridische en emotionele kennis ten bate van de opdrachtgever."



Theo Macours
& Patrick Helsen

