

Verkoper komt tot inzicht, bedrijf in opleidingen verkocht met behulp van de Bobb adviseur

Het komt best vaak voor dat een ondernemer moegestreden is en zijn plan om het bedrijf te verkopen dan snel zelf ter hand wil nemen. Na overleg met de accountant en het thuisfront en het opstellen van een bedrijfsprofieltje plaatst men dan een advertentie op een van de openbare platforms.

Zo ook in dit geval werd een mooi opleidingenbedrijf in coronatijd door de eigenaar te koop gezet. En toen begon de ellende. De ondernemer werd overspoeld door reacties, kreeg vele vragen, die hij niet kon beantwoorden, de gevraagde overnameprijs kon niet worden onderbouwd, geen prognoses aanwezig en zo meer. En emotioneel zat hij toch al niet lekker in de wedstrijd. Ons kantoor Bender Brandwijk & Partners B.V werd aan hem getipt en in het tweede gesprek met ons verkregen wij de opdracht om de verkoop professioneel te begeleiden.

Na een gedegen inventarisatie en het opstellen van deugdelijke prognoses werd een waardebeoordeling gemaakt, waarin een bandbreedte voor de waarde werd vastgesteld. Onder andere werd de daling van de resultaten tgv Covid genormaliseerd. Dit mede vanwege de olopemde orderportefeuille omdat veel opleidingen telkenmale moesten worden verschoven. Een goed onderbouwd Informatie Memorandum werd gemaakt mede gebaseerd op de opgestelde financiële planning. Het verkoopproces was door ons al stilgelegd en de reflectanten werden één voor één gescreend op basis van het gezamenlijk bepaalde beleid. In overleg met de klant werd een nieuwe shortlist van kopers opgesteld en werd het verkoopproces herstart. Voor de klant ontstond rust, door het ontzorgen kon hij zich weer concentreren op het zo goed mogelijk laten lopen van het bedrijf...en hij kreeg er weer lol in! Na een serie van biedingen werd in een tweede ronde het bedrijf na uitgebreide onderhandelingen verkocht aan een strategische koper / investeerder (afkomstig uit ons kantoor netwerk), die ipv zelf opleidingen in te kopen wilde beschikken over een eigen opleidingenbedrijf. Na de Letter of Intent en het boekenonderzoek (DD), welke door ons werd gecoördineerd met behulp van een professionele digitale dataroom, werd de koopovereenkomst door ons uit onderhandeld.

Door de verkoopprocesbegeleiding werd voor de ondernemer een mooie transactie gerealiseerd: de overnamesom lag ruim hoger dan zijn initiële doel en een aanzienlijk deel van toekomstige waarde door inbreng van opleidingen van koper werd in de upfrontbetaling bij closing opgenomen. Hierdoor bleef de earn-out, overigens gekoppeld aan een korte termijn, beperkt. Voor de overdracht en advies werd voor de verkoper nog een aparte fee overeengekomen met koper.

"Gelukkig heeft mijn (Bobb) overnameadviseur mij de ogen geopend en zonder deze begeleiding zou ik dit resultaat nooit hebben bereikt. Het bedrijf en de medewerkers kunnen goed verder en ik kan mij nu onbezorgd wijden aan mijn nieuwe activiteiten".

René Bender, partner van BenderBrandwijk te Rotterdam