

Verkoopoverwegingen bedrijf

Het besluit om uw onderneming te verkopen is een ingrijpende stap en dient weloverwogen genomen te worden. De overwegingen die ten grondslag liggen aan de wens om uw bedrijf te verkopen verschillen per ondernemer. In dit artikel beschrijven we wat de meest voorkomende beweegredenen voor ondernemers zijn om hun bedrijf te verkopen.

Het [verkopen van uw bedrijf](#) vergt tijd en een gedegen voorbereiding. We adviseren iedere ondernemer dan ook om de overwegingen en motieven voor verkoop duidelijk voor ogen te hebben. Deze overwegingen zijn namelijk bepalend voor onder meer de gewenste doorlooptijd van het [verkoopproces](#) en de wijze waarop de ondernemer de overdracht structureert.

Vanzelfsprekend zijn er legio redenen die ten grondslag liggen aan de wens om uw onderneming te verkopen. Deze overwegingen zijn ruwweg onder te verdelen in twee categorieën:

1. overwegingen van persoonlijke aard én
2. overwegingen van zakelijke aard.

Persoonlijke redenen

Verkoopoverwegingen van persoonlijke aard houden verband met onder andere de leeftijd van de ondernemer, zijn ambitie of gezondheid. Zo kan het hebben van minder energie, het nog aan willen gaan van andere uitdagingen of gezondheidsproblemen beweegredenen zijn om uw bedrijf te verkopen. Tevens kan de leeftijd een rol spelen; na jaren van intensieve arbeid willen ondernemers genieten van hun vrije tijd en pensioen. Ook andere motieven kunnen een rol spelen in het besluit om de onderneming te verkopen aan te bieden. Zo is het "veiligstellen" van kapitaal of het feit dat u voelt dat u niet meer past bij de schaalgrootte van de onderneming eveneens een veelgehoord motief.

Doorgaans is het een combinatie van factoren die ten grondslag ligt aan het besluit van de ondernemer om zijn bedrijf te verkopen. Deze overwegingen zijn bepalend voor de wijze waarop het

verkooptraject wordt gestructureerd. Zo zal het verkooptraject bij acute gezondheidsproblemen anders worden gestructureerd in vergelijking met een ondernemer die [gefaseerd zijn kapitaal wenst veilig te stellen](#).

Zakelijke redenen

Naast de verkoopoverwegingen van persoonlijke aard kunnen ook zakelijke redenen u doen besluiten om over te gaan tot bedrijfsverkoop. Zo kan het zijn dat u wordt benaderd door een potentiële koper die uw onderneming wenst te kopen. Of is uw bedrijf in de afgelopen jaren dusdanig gegroeid dat er vanuit de stakeholders steeds meer behoefte komt aan een ander management die de onderneming succesvol door een nieuwe of bestaande bedrijfsfase heen kan loodsen. De levenscyclus van een onderneming bestaat uit verschillende fases en bij iedere fase past een andere leiderschapsstijl bij past. Daarnaast kan het zijn dat de onderneming zich steeds sneller moet aanpassen aan de veranderende wet- en regelgeving of veranderingen binnen de branche. Maar ook vanuit financieel perspectief kan het bij steeds verbeterende resultaten een uiterst geschikt moment zijn om te starten met het verkopen van uw bedrijf.

Meerdere overwegingen

Meestal is de overweging om over te gaan tot verkoop van uw bedrijf een combinatie van diverse factoren. Het is in veel gevallen zinvol om de overwegingen voor te leggen en bespreekbaar te maken met bekenden en naasten zodat u de overwegingen toets om zo de juiste afweging te kunnen maken. Door de overwegingen en motieven helder te hebben is het eenvoudiger om de strategie voor de bedrijfsverkoop te bepalen en deze succesvol uit te voeren. Dit helpt ondernemers om samen met hun adviseur vastberaden het verkooptraject in te stappen en met een duidelijk doel voor ogen dit proces te doorlopen.

De [adviseurs](#) van Match Plan kiezen graag samen met u het juiste moment om uw onderneming te verkopen.

Meer weten over de mogelijke verkoopoverwegingen? Vraag één van de adviseurs.