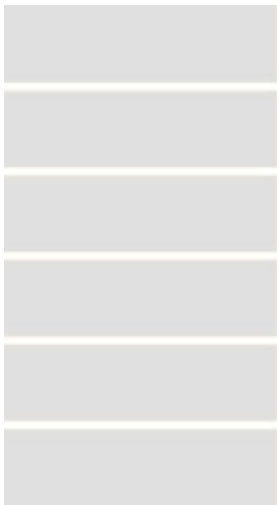




Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you



# 50% van de bedrijven doet OVERNAMES op goed geluk.

Hoewel bedrijven (multinationals) zelf zeggen **goed voorbereid** aan een overnametraject te beginnen, **lijkt het er in de praktijk heel anders aan toe te gaan.**

*Een Studie van PWC van jaren geleden meldde toen reeds dat 70% van de fusies en overnames mislukte, omwille van menselijke aspecten!*

Wat zijn de **motieven** om een bedrijf over te nemen?  
**Vraag: de menselijke kant !**

PRICEWATERHOUSECOOPERS

**70% of Mergers & Acquisitions fail due to people-related issues**

Does this headline figure astonish you? Mergers and acquisitions (M&A) entail a lot more than matching the figures. For stakeholders and shareholders the deal will forever modify 'their company'. While M&As are a way to survive the growing global economy, companies should be careful to consider the people-related issues that could arise to ensure they realise their full potential.

Recente studie verschenen in Fortis Business Focus  
Nummer 2 - Summer 2005

ROOP CLAESIN Eddy Cloonen  
Family Business Advisor - Bemiddelaar  
Accountants AB - T&I consultants

50% doet overnames  
op goed geluk

Ruim een derde van de ondernemingen meet achteraf niet of een overname het gehoopte resultaat heeft opgeleverd. De helft kijkt bij een volgende overname niet terug op ervaringen uit het verleden. Dat blijkt uit een onderzoek van adviesbureau Mercer bij 70 multinationals, samen goed voor enkele miljoenen werknemers.

Het onderzoek toont aan dat:

- a) een gedegen “**acquisitieplan (overnameplan)**” en
- b) een “**grondige evaluatie**”, vooral dan met het oog op meer efficiëntie bij een eventuele volgende overname, de twee belangrijkste succesfactoren zijn.

Een reden voor het uitblijven van evaluaties, is dat bedrijven naar eigen zeggen niet weten wat ze precies moeten evalueren. En dat terwijl 80% van de ondervraagden wel aangeeft voorafgaand aan de deal meetbare criteria en KPI's te definiëren.

<http://www.mercer.be/nl/pers/helft-bedrijven-doet-overnames-op-goed-geluk.html> Bron: Persbericht Mercer.

Als overnamecoach en medeauteur van het boek “uw bedrijf optimaal verkopen” begeleiden wij zowel de koper, als de verkoper bij het proces “overnemen / overlaten”. Bij deze begeleiding kan men, als men voldoet aan de voorwaarden, subsidie bekomen via het Agentschap ondernemen.

Een overdrachtsplan is een strategisch advies waarbij na een systematisch opgezette en afgeronde analyse een onderbouwd advies over het te kiezen overdrachtsscenario wordt gegeven. Het advies wordt vertaald in een implementatieplan om de onderneming klaar te maken voor de overdracht. Voorafgaandelijk aan de subsidieaanvraag voor strategisch advies dient de onderneming een scan of coaching traject te doorlopen. Het overdrachtsplan bestaat uit volgende elementen:

- een analyse van de onderneming (swot, waardebeoordeling, inschatting groeimogelijkheden, analyse van minstens 2 overdrachtsscenario's);
- een onderbouwd advies over het te kiezen overdrachtsscenario;
- een implementatieplan om de onderneming klaar te maken voor de overdracht

De subsidieaanvraag met betrekking tot deze strategie moet worden ingediend in het specifieke domein overdracht van de pijler strategisch advies.

