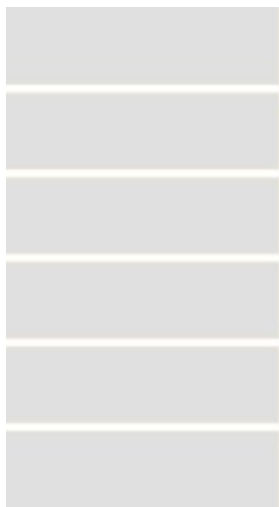




Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Een zaak overnemen is ook **ONDERNEMEN**

Uit (Nederlands) onderzoek is gebleken dat **een op 5** (1/5) managers er weleens van droomt om voor zichzelf te beginnen. Na 10 of 15 jaar gewerkt te hebben voor een (grote of middelgrote) onderneming begint het voor veel managers te kriebelen. Velen zijn - omwille van allerlei redenen - stilaan gefrustreerd geraakt, kunnen én willen beter, maar worden vaak beperkt in hun mogelijkheden. **Het starten van een zelfstandige onderneming is voor de meesten dan ook een aantrekkelijk alternatief naar beter.**

Nu en in de toekomst (zeker in de volgende 5 jaar) zullen omwille van de babyboomgeneratie jaarlijks tussen de 10.000 en 15.000 bedrijven overgedragen moeten worden. Deze bedrijven hebben natuurlijk niet allemaal familie die hun bedrijf zal opvolgen. Een “verkoop” is dan vaak de enige optie.

Waarop moet je als “starter” zoal letten ?

Hier alvast **13** praktische **TIPS**



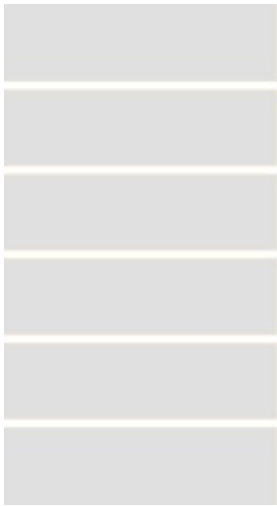
Een bedrijf kopen is een spannend, intensief en vaak ook **ERG EMOTIONEEL** proces!



Een overname is **niet op enkele maanden beklonken**. Hou rekening met een overnameduur van minstens 6 maanden tot 1 ½ jaar!

Een zaak overnemen is
ook ondernemen

25-04-2013 pag. 1



3

SUCCES is voorbereiden, voorbereiden, voorbereiden..
Een goede voorbereiding is onontbeerlijk !

4

WEET wat je zoekt. Wie niet weet wat hij zoekt, zal ook niet vinden!!
Véél aspirant - kopers zoeken in het wilde weg en reageren op zéér uiteenlopende profielen zonder een duidelijk plan

5

Zoek uit wat je **PERSOONLIJKE** interesses zijn. Waar je warm van wordt? Wat je kernkwaliteiten zijn? En wat je absoluut **NIET** graag doet en /of niet kunt.

6

Hoe staat uw familie tegenover uw plannen? Wat vindt uw partner van dit alles? Begrijpen ze waarom je dit wilt doen? Gaan ze u steunen in uw avontuur? Bespreek dit voldoende **OP VOORHAND!**

7

Breng uw WENSEN in kaart. Zet ze in ieder geval even op PAPIER. Bespreek ze met familie, experts, een overnamecoach, enz..
Maak aan de hand van deze wensen een **duidelijk ZOEKPROFIEL.**

8

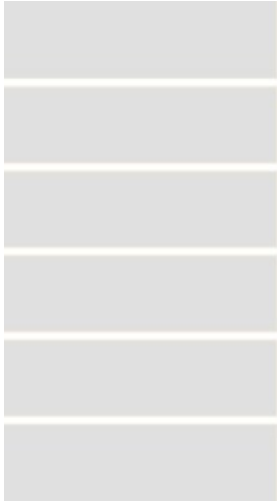
Heb een OPEN MIND !
Pin u niet te veel op een bepaalde Branche of bedrijfsgrootte...

9

Heeft u voldoende **financiële reserves** om het een tijdje zonder inkomsten te kunnen stellen?
Heeft u een **beginkapitaal**? Zo niet, hoe gaat u de bank overtuigen... Wat zijn uw opties?

10

Wat is **plan B** indien het allemaal wat langer zal duren?



11

De zoektocht naar een bedrijf kan **EENZAAM** zijn en de nodige **FRUSTRATIES** opleveren. Bespreek uw plan met uw zakelijke relaties!
Maak gebruik van experts, zoals een **OVERNAMECOACH...**

12

Zal u **alléén overnemen** of heeft u mogelijke partners op het oog die mee willen doen ?
Onderzoek in ieder geval of zij dezelfde **eigenaarsvisie en strategische visie** hebben.

13

Belangrijk ! Niet iedere manager is een **ONDERNEMER**, net als ook niet iedere **ONDERNEMER** een manager is (of kan worden)...

Als we kijken naar de **factoren die NA de overname leiden tot een faillissement** dan zijn dit de volgende 3 punten:

1. De gebrekkige voorbereiding
2. Het niet beroep doen op extern advies
3. Gebrek aan sector- en managementervaring



Een verwittigd man is er... juist ja!
Alvast véél succes met het realiseren van uw droom! En misschien zien wel elkaar binnenkort terug als een succesvolle ondernemer.