

Welke soorten overnames zijn er eigenlijk en hoe te karakteriseren? Inzicht in de Cheeta, de Spitsmuis, de Bij, de Zwaan en de Reuzenpanda.....

Door Udo Waltman

Sansidor (www.sansidor.com) is als TIC-bedrijf (Testen, Inspecteren en Certificeren) met haar actieve Buy & Build. Together.-strategie gespecialiseerd in bedrijfsovernames. In de zoektocht naar nieuwe partners is er een continue afstemming tussen vraag en aanbod. Wat drijft de verkoper en wat spreekt ons aan? Wat heeft de verkopende ondernemer voor ogen en wat kunnen wij hieraan bijdragen? In onze ervaring begint een goede match bij het helder uitspreken van intenties en verwachtingen. Vandaar dit verhaal over de:

De Cheeta, de Spitsmuis, de Bij, de Zwaan en de Reuzenpanda

Wat voor type ondernemer ben jij?

Om meer inzicht te krijgen in de specifieke reden van de overnames, worden verkopende ondernemers in dit verhaal vergeleken met een karakter uit het dierenrijk. Elk dier heeft immers eigen gewoonten, eigenaardigheden, een specifiek leefgebied en een duidelijke 'strategie' voor de toekomst. Zo ook elke ondernemer. Door van begin af aan het karakter, de intenties en verwachtingen van de ondernemer helder voor ogen te hebben, kunnen we tijdens oriënterende gesprekken al snel concreet worden.

Zzp'er wil iets anders dan een groot MKB-bedrijf

Allereerst iets over de verschillende ondernemers die we tegenkomen. Een hardwerkende zzp'er vereenzelvigd zichzelf logischerwijs sterk met het bedrijf. Een overname valt en staat bij deze ene persoon. Zet daar de grote MKB-bedrijven tegenover, waarbij de eigenaar bestuurt en richting bepaalt, en de day-to-day business in de businessunits en door het management wordt geregeld. Een mogelijke koper zal primair kijken naar de status van het bedrijf 'as is', maar zal óók kijken naar de toekomstige mogelijkheden en valkuilen. Hierbij is het zeker zo belangrijk om te focussen op de eigenaar of eigenaren: wat drijft hen tot verkoop, in hoeverre sluit dit aan bij de wensen van de koper én hoe ziet de toekomst eruit?

De snelle Cheeta

We voeren bij Sansidor regelmatig gesprekken, waarbij de potentieel verkopende ondernemer heel duidelijk is: verkopen en snel weg. Zie hier, *de Cheeta*. Cheeta's zijn behendig en kunnen in korte tijd tot ongekeerde snelheden accelereren. Deze ondernemers hebben na de overname vaak nieuwe plannen. Er is dus ook minder emotionele betrokkenheid en geen behoefte om het bedrijf te gaan leiden. Bij een eventuele overname richten we ons vooral op continuïteit zónder de ondernemer. In de communicatiestrategie zijn we duidelijk: de verkopende ondernemer treedt direct uit. Dit betekent dus ook dat processen op de kortere termijn zichtbaar kunnen veranderen.

Maximale Spitsmuis

We komen ondernemers tegen die ook relatief snel afstand willen nemen van de onderneming, maar hierbij duidelijk gaan voor de hoogst mogelijke opbrengst op de korte termijn. *De Spitsmuis* staat voor verkoopmaximalisatie. Dit heeft een reden: de spitsmuis moet minimaal zijn eigen gewicht per dag eten, en is daarom continu bezig om zoveel mogelijk voedsel te zoeken. In gesprekken met dit type ondernemers gaat het minder snel over lange earn out-periodes met targets; het principe 'boter bij de vis' is meer van toepassing. Het gaat om een overzichtelijke aanpak, waarbij we voorafgaand een stukje van het toekomstige risico in de prijs moeten inbouwen, zeker als er geen of een lagere earn out-structuur van toepassing is.

De betrokken en bezige Bij

Dan zijn er ondernemers bij wie ondernemen in het bloed zit. Natuurlijk wil dit type ondernemer na de overname vooral dóórgaan met ondernemen. Hij of zij zal het ook lastig vinden om de commerciële activiteiten los te laten. *De Bij* is de ondernemer die actief betrokken wil zijn en wil blijven. We zien bij dit type ondernemers vaak enige dualiteit. Naast de liefde voor het ondernemen zelf, willen ze wel vaak afstand nemen van secundaire processen zoals IT, HR, Finance en operationele aansturing. Aansluiting bij een netwerk biedt verlichting. Zo kan de Bij haar of zijn energie vooral richten op de bedrijfsactiviteiten die echt bij haar of hem passen.

Benieuwd of er een match is om bij Sansidor aan te sluiten? Neem vooral contact op om een verkennend gesprek te voeren.

De stabiele en loyale Zwaan

Dan is er *de Zwaan*, stabiel en loyaal als altijd. De Zwaan blijft haar of zijn hele leven bij dezelfde partner en bouwt een vaste routine op. Dit type ondernemers is dus ook erg begaan met de omgeving. Een vereiste: medewerkers die al zo lang onderdeel zijn van de onderneming moeten een goed onderkomen én toekomstperspectief krijgen. Dit type ondernemer wil uiteraard ook dat klanten op dezelfde vertrouwde manier bediend blijven worden. Er dient vastgehouden te worden aan de sponsorafspraken, die vaak met een specifiek goed doel afgesloten zijn. Deze ondernemers willen na de overname vaak betrokken blijven. Denk aan een functie in het hart van het bedrijf, of iets meer op afstand, bijvoorbeeld als adviseur of toezichthouder.

Unieke, maar bedreigde Reuzenpanda

Als laatste *de Reuzenpanda*. Een schitterend en uniek dier, dat helaas een bedreigde diersoort is en extern hulp nodig heeft. We weten dat er ontzettend veel bijzondere ondernemers zijn met een uniek proces, extreem goede klantbediening of met een bijzondere uitvinding. Het zijn de pareltjes, die misschien net onvoldoende in staat zijn om als zelfstandige entiteit een robuuste toekomst op te bouwen. Uniek als ze zijn, zijn deze ondernemers vaak net met andere motieven op zoek zijn naar een potentiële koper. We focussen in deze gesprekken daarom op het mogelijke samenspel. De betrokkenheid van de ondernemer, de dienst of uitvinding is leidend, maar er dient tegelijkertijd een duidelijke financiële uitgangspositie te zijn. Zonder een financiële injectie kan het voortbestaan immers in gevaar komen.

Resumé: altijd open kaart

Natuurlijk zijn de situaties en karakters van ondernemers nooit zo overzichtelijk en helder als hierboven omschreven. Vaak gaat het om een combinatie van minimaal twee karaktereigenschappen of wensen. Uit ervaring weten we echter dat het helpt om elkaars motieven van begin af aan uit te spreken en in de gaten te houden. Dit maakt onze gesprekken overzichtelijk, én draagt bij aan helder verwachttingsmanagement tijdens het overnametraject.

Om in de analogie van het dierenrijk te blijven; dan is er nog de struisvogel. Een bijzonder en mooi beest in veel facetten, maar hierbij is het wel kwestie om zo snel mogelijk "de kop uit het zand te halen" en om een open en oprecht gesprek te voeren waarbij je elkaar recht in de ogen kunt aankijken!

Voor alle types is een markt, voor elke verkoper is een koper en elke koper krijgt de verkoper die zij of hij ambieert. Samengevat de karaktertypes:

- De Cheeta: verkopen en snel weg
- De Spitsmuis: verkopen tegen het hoogste bod en op korte termijn
- De Bij: verkopen, maar wel actief dóór blijven ondernemen en betrokken blijven
- De Zwaan: verkopen, maar met continuïteit als absoluut uitgangspunt
- De Reuzenpanda: moeten verkopen, omdat er geen andere redelijke optie is

Over Sansidor: Ook in onze markt zien we alle varianten van bedrijven passeren. Hoewel we een actieve Buy & Build. Together.-strategie voeren, zijn we in de kern een bedrijf dat dagdagelijks met veel passie actief in het testen, inspecteren en analyseren van lucht & water, gebouwen, asbest, HACCP en hebben we infectiepretentie activiteiten. Meer informatie is terug te vinden op www.sansidor.com. Voor vragen en suggesties of om eens door te filosoferen over de Cheeta, de Spitsmuis, de Bij, de Zwaan of de Reuzenpanda..... neem gerust contact op: Udo Waltman - uw@sansidor.nl - 06 51 11 98 08 - www.sansidor.com

BUY & BUILD. TOGETHER.