

# KIJK OP BEDRIJFSOVERNAMES

## DE EINDSTREEP VOOR OGEN HOUDEN

Met de uitbraak van corona stond de wereld vanaf 2020 voor langere tijd stil. Landen gingen in lockdown. Fabrieken kwamen stil te liggen. Kantoren waren leeg. Thuiswerken werd een feit. Ook sportevenementen werden afgelast of uitgesteld. Toen leken al die maatregelen nog tijdelijk: inmiddels zijn we echter ruim een jaar verder. Terwijl 2020 zo'n mooi sportjaar had kunnen worden voor veel sporters: hét jaar van de Olympische Spelen.

Sporters bereiden zich jarenlang voor op dit evenement. Vaak moeten ze zich eerst kwalificeren, vervolgens hun vormbehoud tonen en dan volgt hét moment van presteren tijdens de Spelen zelf. Alle zorgvuldig gemaakte plannings werden echter door de pandemie in de war geschopt. En sporters vroegen zich af of ze tijdens de Spelen ooit nog wel de eindstreep konden behalen.

### Onverwachte hobbels

Ondernemers die hun bedrijf ooit hebben verkocht, herkennen misschien het gevoel wat de sporters toen meemaakten. Ook al ben je nog zo goed voorbereid: in het zicht van de eindstreep blijken er dan plotseling toch nog veel onverwachte hobbels te nemen. Onzekerheid en/of angst kunnen gaan overheersen: 'Gaat de deal nog wel door?' of: 'Als de koper zich maar niet terugtrekt!'

Terwijl de koper en verkoper het allang eens zijn over de deal, komen namelijk uit het - altijd aan te raden - boekenonderzoek soms punten naar voren die (de adviseurs van) de kopers heel anders zien dan (de adviseurs van) de verkoper. Zo'n boekenonderzoek (met een mooi woord: due diligence) is een recht van de koper, die tegelijkertijd ook een onderzoeksplicht heeft om zoveel mogelijk feiten te controleren over de financiële fitheid van het overnamebedrijf.

### Rollercoaster van emoties

Veelal gaat het meningsverschil over vermeende risico's: waarover je zeker van mening kunt verschillen. Dan kun je terecht komen in een - wat minder sportief - juridisch steekspel, en gaat het vaak om juridisch gelijk hebben en gelijk krijgen. Een ondernemer die we mochten begeleiden heeft deze fase eens omschreven als 'de rollercoaster van emoties'.

Als overnameadviseur is het dan zaak om je hoofd koel te houden, en de partijen regelmatig erop te wijzen wat het beoogde doel is: namelijk het realiseren van de overname! Soms zijn daar wat 1-op-1 wandelingen voor noodzakelijk. Gelukkig mag dat nog in coronatijd.

Ik wens u een mooie (sport)zomer toe. Blijf gezond.<

**Raimond Takkenberg**

**Overname Experts**

**Kantoren in: Amsterdam – Haarlem – Assendelft**

