

Hoe krijg je de hoogste prijs bij verkoop van je bedrijf?

Bij [#fusiesenovernames](#) in het MKB gaat het vaak over de koper, het koopproces en hoe je de aankoop integreert. En/of hoe de cultuur verschillen te overbruggen. Minder aandacht is er doorgaans voor de verkoper en het verkooptraject.

Enorm van belang voor verkoper (maar ook voor de koper!), is het rekening te houden met de emotionele aspecten bij de verkoper.

Prijsbepalende factoren zijn o.a.:

1. Hoe zijn de machtsverhoudingen tussen koper en verkoper? Wie heeft er de meeste baat en wie is de betere beïnvloeder / onderhandelaar?
2. Hoe belangrijk is de goodwill en hoe 'contant' kun je dat maken?
3. Kan de verkoper heart en mind (emotie en ratio) scheiden? (vaak groot probleem en brengt opbrengst in gevaar voor verkoper, maar is vaak een kans voor de koper)
4. Omzet laatste 3 jaar (EBITDA rekenformule overnameprijs bv), kansrijkheid toekomstige omzet/kastromen en positionering/marktaandeel bij high-end klanten (hoge marge/weinig gezeik)
5. Hoe zet je dit in het verkoopmemorandum?

Hierover en veel meer adviseert Blue Tree Interim & Consultancy.
Meer weten: stuur je vraag naar richard@bluetree.world