

Stappenplan voor een succesvolle verkoop van je bedrijf

Het verkopen van een installatiebedrijf of elektronicawinkel is vaak complex en veelomvattend. Gun jezelf de tijd hiervoor en laat je informeren over wat er allemaal bij komt kijken. Met het tijdig en zorgvuldig doorlopen van dit stappenplan vergroot je de kans op een succesvolle bedrijfsovername.



Stap 1 - Oriëntatie

Denk na over je persoonlijke wensen en de belangen van je bedrijf. Waarom verkoop je je bedrijf? Ga je met pensioen of heb je een andere motivatie? Het motief van verkopen speelt een grote rol bij het 'hoe' van de verkoop van je bedrijf, maar ook op welke termijn dit moet gebeuren.



[Hier](#) vind je adviseurs die je hierbij kunnen ondersteunen.

Bij een overdracht in de familie kun je ook deelnemen aan de [Masterclass bedrijfsopvolging](#).



Stap 2 - Voorbereiding

Bepaal de doelen van de bedrijfsovername. Wil je het bedrijf in de familie houden of een zo hoog mogelijke opbrengst? Hoe lang mag het verkoopproces duren en wil je na verkoop nog betrokken blijven bij het bedrijf? Dit zijn slechts een aantal mogelijke vragen die je in deze fase beantwoordt. In deze fase bepaal je ook de waarde van je bedrijf en de (minimale) verkoopprijs.



Lees [hier](#) hoe je de waarde van je bedrijf kunt bepalen.

En lees [hier](#) hoe je de bedrijfswaarde kunt verhogen.



Stap 3 - Zoeken & onderhandelen

Maak een profiel van de ideale overnamekandidaat van je bedrijf. En maak een anoniem profiel met informatie over je bedrijf voor een kopende partij. Feitelijk en objectief, zodat potentiële kopers een goed beeld van je bedrijf kunnen vormen. Na ondertekening van een geheimhoudingsovereenkomst volgt een kennismaking. Is er na deze kennismakingsfase in het overnameproces ook een klik? Dan starten de onderhandelingen, met als doel het realiseren van de bedrijfsovername.



Gebruik www.installatiebedrijfkopen.nl om je bedrijf anoniem te koop aan te bieden.



Stap 4 - Koop & afronding

De onderhandelingen zijn afgerond. Je bent het met elkaar eens en de uitkomst wordt verwerkt in een koopovereenkomst. Let op, een koopovereenkomst is meer dan een vastlegging van de prijs. De overeengekomen voorwaarden bij de verkoop van je bedrijf zijn minstens zo belangrijk. Het inbouwen van goede voorwaarden in de koopovereenkomst voorkomt een slecht gevoel en mogelijke problemen achteraf.



[Hier](#) vind je adviseurs die je hierbij kunnen ondersteunen.



Stap 5 - Invoering & loslaten

Je werkt met de koper toe naar het daadwerkelijke moment van overname. Hoelang blijf je meewerken in het bedrijf en hoe ga je dat afbouwen? Denk ook aan wat u gaat doen na die periode om niet in het welbekende 'zwarte gat' te vallen.



[Hier](#) vind je adviseurs die je hierbij kunnen ondersteunen.

Vragen en informatie

Wil je op weg geholpen worden of heb je andere vragen? Neem dan contact op met Lianne Munier via lmunier@technieknederland.nl of 088 5432 608 of neem contact op met de relatiebeheerder vanuit Techniek Nederland vanuit jouw regio.

Dit stappenplan is opgesteld in samenwerking met MKB Advies Partners