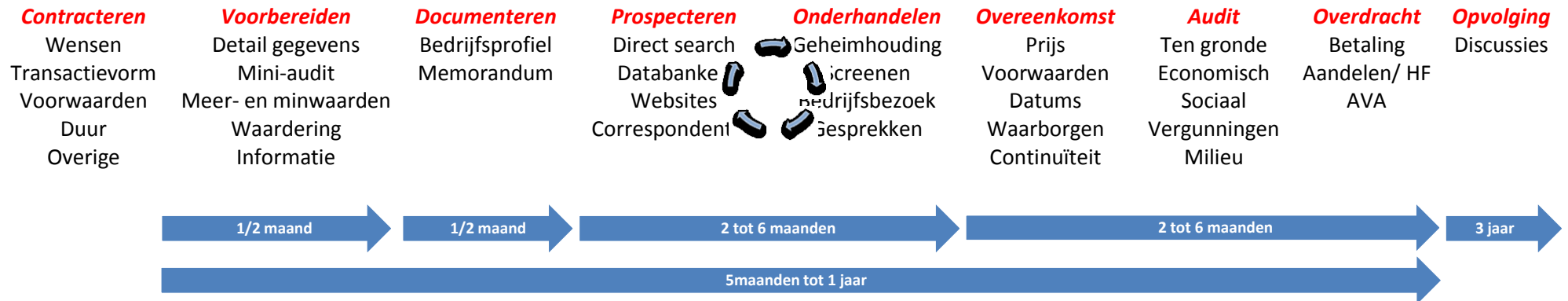




□ De overnamecyclus en gemiddelde overnametiming:



Een "gemiddelde" overname duurt 5 maanden tot een jaar.

Dit is vooral afhankelijk van de bereidheid van de markt om een bedrijf met een dergelijke activiteit te acquireren aan de prijs en voorwaarden die de verkoper er van verwacht. Er zijn overnames die op 2 maanden beklonken zijn, andere duren langer dan een jaar! Het "gemiddelde bedrijf" bestaat immers niet. In het algemeen heeft men na tweetal maanden prospecteren een duidelijk zicht op de mogelijkheden en de timing van de verkoop.
Een vlotte afhandeling van de voorbereiding, mits de beschikbaarheid en correctheid van alle benodigde informatie, en het professionalisme van de begeleider, versnellen de overnamecyclus.

Een "ordentelijke" overname verloopt best via dit geïjkte patroon.

Het heeft inderdaad weinig zin om al te prospecteren indien de documentatie niet in orde is, laat staan de voorbereidende gegevens gekend. Kandidaat-kopers verwachten een accurate opvolging. Zij spiegelen de kwaliteit van de onderneming aan de kwaliteit (inhoud en vorm) van de informatieverstrekking.
De volgorde van de verschillende stappen in de voorgestelde cyclus is niet willekeurig. Alleen op deze wijze is er maximale zekerheid op een correct verloop van de transactie en een maximale bescherming van de bedrijfsgevoelige informatie.

Niet alle bedrijven zijn verkoopbaar.

Er zijn tal van obstakels die een bedrijf zo goed als onverkoopbaar maken. Vooral het gebrek aan aantoonbare rendement of resultaten, de bedrijfsleider-eigenaar als enig kerngegeven, activiteiten zonder instapdrempel, overmatige schulden, een hoge vermogenswaarde zonder noemenswaardige rentabiliteit, nieuwe alternatieven voor de huidige bedrijfsactiviteit, ... enz. maken het bijzonder lastig om een bedrijf aan de man te brengen binnen een redelijke waardevoork. De koper koopt immers omwille van het toekomstige rendement op zijn investering en wenst een minimum aan risico te lopen op discontinuïteit.