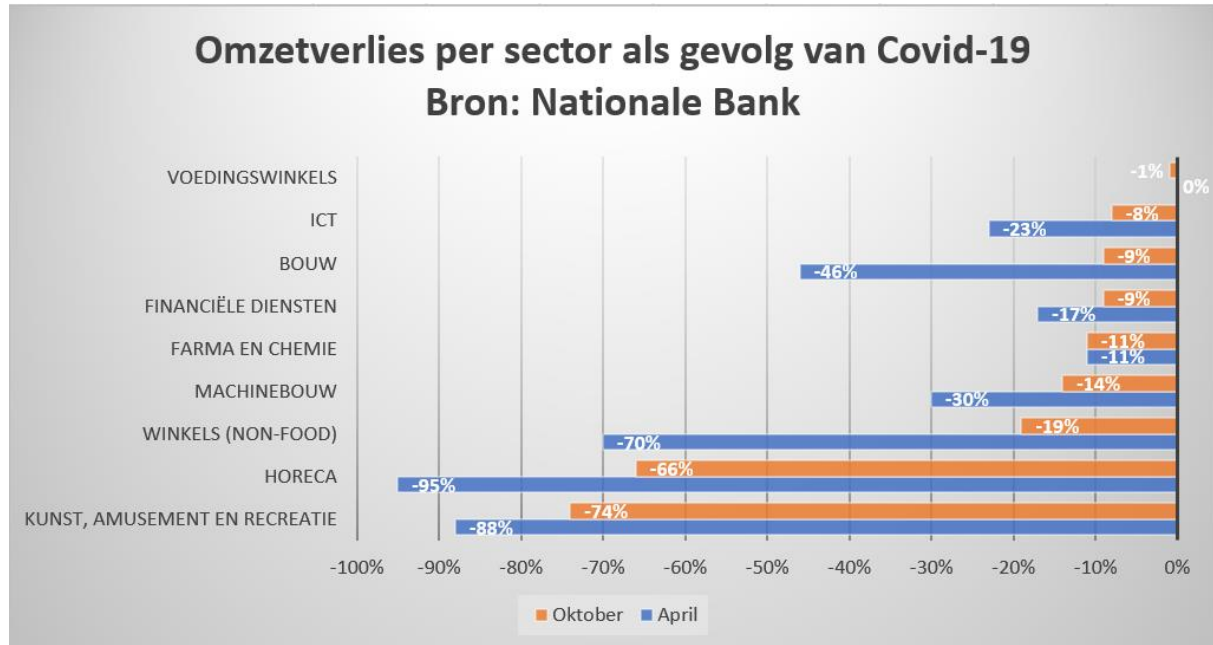


Bedrijf kopen of verkopen tijdens het coronatijdperk?

Weinig ondernemingen blijven gespaard van de corona maatregelen. Maar de impact varieert heel erg van sector tot sector, getuige onderstaande grafiek op basis van gegevens van de Nationale Bank.



Wat is de impact van corona op overnames? In sectoren waar de activiteiten gedeeltelijk of volledig stilvallen worden overnameprocessen meestal tijdelijk stopgezet. Sectoren die floreren, zoals e-commerce, voedingssector, farma en dienstenbedrijven, krijgen volop kansen om versneld toe te slaan.

De corona-impact is ook afhankelijk van in welke fase een overnameproces zich bevindt. In de voorbereidende fase wordt meer aandacht besteed aan de 'corona bestendigheid' van het bedrijf, meer bepaald of de terugval tijdelijk dan wel structureel is.

In de afrondingsfase is het beeld meer genuanceerd. Sommige kopers kiezen er bewust voor om de closing uit te stellen, om te zien hoe de betrokken bedrijven zelf uit de crisis komen. Andere kiezen er juist bewust voor om wel te closen.

Het antwoord of u in coronatijden moet kopen of verkopen, is dus niet zo eenvoudig te geven. Het is zo dat in sommige zaken het tempo vertraagd is. Evenzeer merken we dat een aantal ondernemers corona-moe is, het wat 'gehad' hebben en meer open staan voor een goed aanbod.

Of u nu een kans ziet, of juist even wil wachten met verkopen van uw bedrijf, wij van MNA adviseren elke ondernemer om tijdig te starten met de voorbereiding. Wanneer dat moment komt, zorg er dan voor dat u klaar bent om te verkopen aan de beste voorwaarden. Een gebrek aan voorbereiding kan er immers toe leiden dat u nadien toch niet zo tevreden bent.

Start er daarom vandaag al mee. Als er plots een geïnteresseerde koper voor uw deur staat, dan kunt u meteen een serieus gesprek aangaan. Hoe bereidt u zich nu het beste voor? Wij helpen u daarbij graag met onze MNA audit.

Tot binnenkort ?