

BUSINESSPARTNERS

BEDRIJFSBEMIDDELING .NL

Pleun Bakker van BusinessPartners:

Re- & Preview 2010-2011

Review 2010

Ondernemers en BusinessPartners zal 2010 bijblijven als het jaar waarin de recessie van 2009 zich nadrukkelijk bleef manifesteren, ook in ons land. De economische crisis ijlt thans nog voort in de Europese en wereldeconomie waar ons MKB Nederland in sterke mate van afhankelijk is.

MKB-bedrijven die gelieerd zijn aan de industrie, aan de bouw, aan de tuinbouw en afhankelijk zijn van aankopen door de consument, hebben het merendeels genomen nog steeds moeilijk. Ook op de dienstensector wordt nog niet in die mate beroep gedaan zoals het geweest is, hoewel een opleving zich aandient.

Daar staat tegenover dat veel ondernemers in de sectoren onderhoud en reparaties de handen vol hebben. De sector transport begint behoorlijk aan te trekken.

En zo zijn er gelukkig meer positieve signalen vanuit de MKB-bedrijvenmarkt. **Bedrijfskredieten** worden in 2010 nog steeds moeizaam verstrekt ondanks de mededelingen van de banken dat dit niet zo is, en ondanks de te waardenen initiatieven van de politiek om financiering te faciliteren bijvoorbeeld door verstrekking van borgstellingkrediet en garanties.

De banken hebben natuurlijk geleerd van hun beleid van voor 2009 en mijden risico's.

Al met al werd in 2010 minder geïnvesteerd vanuit het MKB, hetgeen de werkgelegenheid en de algemene economische groei natuurlijk niet ten goede kwam.

Minder sterk staan in deze tijden de ondernemingen met relatief veel vreemd (door de banken verstrekt) kapitaal. De rentekosten wegen extra zwaar. Bankens die voorheen te pas en te onpas financierden dekken zich nu dubbel in.

De bedrijfsresultaten in 2010 zijn overwegend minder tot aanzienlijk lager dan we gewend waren in de periode voor dat de economische recessie toesloeg. De bedrijfsvermogens worden aangesproken. Logisch gevolg hiervan is dat de waarde van dergelijke ondernemingen is verminderd. En logisch dat veel ondernemers die er over denken hun onderneming te verkopen hun plannen uitstellen tot betere tijden. Uitstel is echter geen afstel.

Ondanks de verminderde animo uit de bedrijvenmarkt bemiddelde BusinessPartners in 2010 bij meer bedrijfsovernames dan in het voorgaande jaar.

Survivors in 2010 zijn de ondernemers die de onderneming (grotendeels) zelf financieren en daardoor niet afhankelijk zijn van financiers en zo mindere tijden goed doorstaan.

2010 is na 2009 voor veel MKB-ondernemers de aanleiding om rigoureus aan rendement verbetering te werken.

De ondernemers die gezorgd hebben voor een efficiënte organisatie en een kwalitatief goede dienst/product zijn de survivors van nu en morgen!

Preview 2011

Nederland doet het na Duitsland erg goed in de E.E.G. Bij de zuidelijke Europese landen en in Ierland gaat het economisch slecht. Of de Euro in de huidige vorm uiteindelijk stand houdt weten we op dit moment niet. De economische verschillen tussen de Europese partners zijn extreem. Onze export positie zou wel eens kunnen verzwakken. Tegelijkertijd produceren de opkomende markten dat het een lieve lust is. Investeren in kennis en kennistechnologie is daarom verstandig.

In 2011 zullen de meeste MKB-ers intensief primair aan efficiency in hun onderneming blijven werken.

Ondernemers zijn er altijd geweest en ondernemers zullen er altijd zijn, in tijden van voor- en tegenspoed. Ondernemers zijn survivors.

Het MKB blijft de kurk waarop onze maatschappij drijft.

Het consumenten- en ondernemersvertrouwen zal geleidelijk wel weer toenemen en daarmee ook de investeringen.

En er zal gaandeweg weer personeel aangenomen worden; de economische motor komt weer op toeren.

De Bedrijvenmarkt in 2011? De baby-boomers zijn 65. Vrijwel alle ondernemers zullen hun bedrijf ooit verkopen. Uitstel is geen afstel. De verkopende ondernemers zullen in toenemende mate begrijpen dat de onderneming waar ze zich hun leven lang zo intens voor hebben ingezet wellicht minder opbrengt dan ze hadden verwacht.

Voor velen is het nu toch wel tijd om serieus aan bedrijfsopvolging te denken. Een tijdige goede voorbereiding is daarbij essentieel. Daarom is het niet verkeerd in dergelijke gevallen een bedrijfsmakelaar te raadplegen om samen met hem te bezien hoe een bedrijfsoverdracht geoptimaliseerd kan worden.

Kopersmarkt: Een bedrijf kopen, daarvoor bestaat in sterk toenemende mate belangstelling, zo blijkt uit de dagelijks groeiende nationale bedrijvenbank van BusinessPartners. Steeds meer nieuwe of bestaande ondernemers, of investors, melden zich als kandidaat koper voor goede ondernemingen. Zij zijn kritisch bij de selectie en de beoordeling van de aan te kopen ondernemingen. Terecht; de risico's zijn inmiddels wel duidelijk geworden, de banken financieren moeilijk, de koper moet meer eigen middelen inbrengen bij een bedrijfsovername, en van de verkoper wordt veelal ook risicodragende inbreng verwacht. BusinessPartners

heeft hier goede oplossingen voor ontwikkeld.

Hannibal zei het al: **"We vinden een weg of we maken er één !"**

BusinessPartners in 2011 matcht kopers en verkopers en realiseert een goede bedrijfsoverdracht. Wij als uw bedrijfsmakelaar bewerkstelligen niet alleen een goede koopsom maar vooral ook een goede deal voor alle betrokkenen. Een goede bedrijfsmakelaar is aangesloten bij de BOBB, de overkoepelende organisatie van erkende intermediairs in het MKB. De animo van kandidaat kopers die een goed bedrijf willen kopen, neemt toe, zo blijkt uit de dagelijks groeiende bedrijvenbank van BusinessPartners.

10 BusinessPartners wensen u een bijzonder goed 2011 !

Pleun Bakker, BusinessPartners.