

### **Crisis niet alleen maar negatief**

We horen het op iedere hoek van de straat. 'De ontwikkelingen in de bouw zullen in 2010 niet veelbelovend zijn, sterker nog, de markt zal nog verder krimpen.'

Wij zijn van mening dat er op dit moment voldoende negatief is gesproken over de bouw, laten we het eens hebben over de kansen en mogelijkheden. Iets wat bij veel ondernemers niet hoog op de prioriteitenlijst zal staan, maar wat voor de continuïteit van de onderneming wel belangrijk is om mee te nemen in de toekomstplannen.

Het staat al in onze introductie, maar voor de duidelijkheid herhalen wij kort wat wij doen. Wij zijn specialist in fusies en overnames van bedrijven in de bouwnijverheid. Hebben hier 15 jaar ervaring in en reeds 250 overnames actief begeleidt. Kortom, wij spreken dagelijks veel ondernemers van bedrijven in de bouwnijverheid. Deze ondernemers willen niet allemaal hun bedrijf verkopen, maar er zijn ook veel bedrijven die nu kansen zien om een bedrijf over te nemen. Januari is doorgaans voor ons een rustige maand, in 2010 was dit wel anders. Meer bedrijven en privépersonen dan normaal hebben contact met ons opgenomen met de intentie een bedrijf in de bouwnijverheid over te nemen.

Denkt u eens aan risicospreiding, schaalvergroting, vergroting van de orderportefeuille. Daarnaast zijn er een hoop ondernemers die de verkoop van hun onderneming wat naar voren hebben geschoven, allemaal door de kredietcrisis. Deze ondernemers willen er alles aan doen om hun onderneming over te dragen aan een goede partij en daarnaast zijn ze niet meteen weg. Ze willen vaak nog een aantal jaren betrokken zijn en zorg dragen voor een deel van de acquisitie.

Kortom, bedenk goed hoe u uw bedrijf ziet over vijf jaar en of u die doelstelling gaat behalen als u op de huidige manier verdergaat. Strategisch gezien is het nu een goed moment om na te denken over een fusie of overname.