

DE GEVOLGEN VAN EEN OVERNAME ZIJN TE VOORSPELLEN

Bedrijf	Voedingsmiddelen industrie
Werknemers	140.
Oude eigenaar	Familie
Nieuwe eigenaar	Concern.

“Het spijt me ontzettend u dit te moeten vertellen, maar als we naar dit bedrijf kijken door de ogen van de koper, dan gaat de werkgelegenheid terug van 140 naar ongeveer 70” Het was niet plezierig om die boodschap aan de OR te brengen, maar het was niet anders.

Een klein familiebedrijf, een producent van voedingsmiddelen, was door de familie in de etalage gezet. De familie was te groot geworden en de band met het bedrijf verwaterd. Een aantal familieleden wilden het verkopen aan een Australische onderneming, die goed geld bood maar geen goede naam had. Maar toen bekend werd dat het te koop was meldde zich ook een Nederlands concern. De directie steunde dit bod en de OR ontving een adviesaanvraag. De OR schakelde ons kantoor in. De OR wilde weten wat de gevolgen zouden zijn.

De portefeuille van de koper bestond uitsluitend uit merkartikelen. A merken wel te verstaan. Dat is wat voor hen de koop interessant maakte. Toen we het productenpakket analyseerden bleek dat dit slechts een deel van het pakket was. Op een groot aantal producten stond wel een merk, maar van het soort dat niemand kent. De koper maakt duidelijk dat ze daar eigenlijk geen belangstelling voor hadden.

De analyse was toen snel gemaakt. De gevolgen voor de werkgelegenheid zouden aanzienlijk zijn. De OR kon het nauwelijks geloven. Vervolgens ontstond de discussie of we die resultaten wel aan de koper moesten vertellen of dat we maar beter ons mond konden houden. Er is voor het eerste gekozen.

De koper wilde het bedrijf, of liever dat ene merk heel graag hebben. Ze waren bereid daar niet alleen aan de familie een goede prijs voor te betalen. Geconfronteerd met de uitkomsten van onze analyse hebben ze toen voor iedereen een werkgarantie afgegeven. Er zijn geen gedwongen ontslagen gevallen.

Wat is de les?

Ook als de directie zegt dat het niet zo is, is het is wel degelijk mogelijk de gevolgen te voorspellen. Kijk door de ogen van de koper naar je eigen bedrijf.

Tegen de tijd dat de OR om advies gevraagd wordt heeft de koper voor zichzelf het besluit al genomen en wil het bedrijf graag hebben. Zoals uit dit voorbeeld blijkt heeft de OR heeft dan een uitstekende onderhandelingspositie.