

The NBA logo consists of the letters 'NBA' in a bold, sans-serif font, positioned below a horizontal orange bar. The background of the entire advertisement is a photograph of a man in a light blue shirt and grey trousers riding a black bicycle through a European city street with brick buildings and a clear blue sky.

Uw bedrijf verkopen?

arisatie

Taxatie

Overnameprijs

UW BEDRIJF
VERKOPEN?

DAAROM EEN ACCOUNTANT

UW BEDRIJF VERKOPEN? **DAAROM EEN ACCOUNTANT**

Deze brochure is speciaal bedoeld voor ondernemers die van plan zijn te stoppen met hun onderneming en deze willen laten overnemen. Het proces van een dergelijke bedrijfsovername is veelomvattend. Het kan soms jaren duren voordat de daadwerkelijke overname een feit is. U krijgt namelijk te maken met veel financiële, juridische, fiscale, organisatorische én emotionele aspecten.

Een MKB-accountant helpt u verder

Een MKB-accountant weet precies wat er allemaal komt kijken bij het overdragen van uw onderneming. Hij begeleidt u door de verschillende stappen en schakelt waar nodig specialisten in. In deze brochure leest u wat een MKB-accountant voor u kan betekenen bij de voorbereiding, de overdracht en de zaken die na de bedrijfsoverdracht voor u van belang zijn.

www.daaromeenaccountant.nl

Een MKB-accountant voor deskundig en objectief advies

In de praktijk blijkt dat ondernemers, die zelfstandig hun bedrijf proberen over te dragen, op veel problemen stuiten. Bijvoorbeeld omdat zij er te veel emotioneel bij betrokken zijn of omdat ze nu eenmaal niet de juiste juridische en fiscale kennis hebben.

Wilt u uw bedrijf verkopen? Schakel dan een MKB-accountant in. Hij is een breed geschoolde adviseur, die kennis heeft van administratieve, fiscale, juridische en bedrijfseconomische zaken én gespecialiseerd is in het midden- en kleinbedrijf.

Een MKB-accountant heeft zich ook te houden aan een gedragscode. Deze biedt u de garantie dat hij altijd integer, objectief, deskundig, discreet en professioneel handelt. Ook maakt hij voor u het proces van de bedrijfsoverdracht inzichtelijk, heeft ervaring met onderhandelen, heeft de juiste kennis en beschikt over bruikbare netwerken.

Van inventarisatie tot en met overdracht

Inventarisatie

De belangrijkste vragen die u zich voor de overdracht stelt zijn: wanneer, hoe en aan wie wil ik mijn onderneming overdragen? Neem voor deze inventarisatie ruim de tijd. Uit de praktijk blijkt dat ondernemers hier tussen de drie en zes jaar voor uit trekken. Om antwoord te krijgen op de vragen, doorloopt u een aantal stappen. Deze zijn hieronder voor u uitgewerkt.

Persoonlijke oriëntatie

Het is goed om al vroeg na te denken over wat u na de overdracht wilt doen. Belangrijk is hoe u uw financiële toekomst regelt. Zo is het goed alvast voor uzelf te berekenen welk bedrag u na de overdracht per maand nodig heeft om van te leven. En dan is er natuurlijk de overdracht zelf. Wilt u het bedrijf binnen de familie houden? Hoe zorgt u dat uw personeel goed terecht komt? Hoeveel is het bedrijf ongeveer waard? Met een MKB-accountant als sparring-partner, kunt u alle mogelijkheden van de bedrijfsoverdracht bespreken.

Informeren van direct belanghebbenden

Een MKB-accountant zal u adviseren al vroeg uw plannen met de mensen om u heen te bespreken. Niet alleen uw leven, maar ook dat van uw eventuele partner verandert door de verkoop van uw onderneming. Bovendien kan het vermogen en/of het inkomen van uw partner mede afhankelijk zijn van de onderneming.

Overdrachtsplan maken

In uw overdrachtsplan verwoordt u de sterktes en zwaktes van uw onderneming en de kansen en bedreigingen. Ook vermeldt u belangrijke ontwikkelingen (in de markt, techniek, regelgeving, vergunningen, belastingen) en de winstverwachting op langere termijn. U kunt een beroep doen op een MKB-accountant voor het opstellen van het overdrachtsplan. Laat hem diverse scenario's beschrijven, variërend van het overdragen van de hele onderneming tot alleen het verkopen van activa en passiva.

Onderneming geschikt maken voor overdracht

Voordat u uw onderneming kunt overdragen, moet deze eerst verkoopklaar worden gemaakt. Daarvoor moet u samen met een MKB-accountant een inventarisatie maken van de juridische en fiscale aandachtspunten. Het doel van de inventarisatie is te onderzoeken op welke punten aanpassingen nodig zijn om uw onderneming zo gunstig mogelijk over te kunnen dragen. Een MKB-accountant schakelt eventueel nog een fiscalist, jurist of notaris in.

De volgende zaken moeten onder de loep worden genomen:

- de juridische structuur van uw onderneming;
- de statuten, aandeelhoudersovereenkomsten en vergelijkbare overeenkomsten;
- de arbeidsovereenkomsten en concurrentie-/relatiebedingen;
- de leverings- en betalingsvoorwaarden;
- de product- en naambescherming;
- de financieringsovereenkomsten met de bank;
- de positie van minderheidsaandeelhouders;
- de vergunningen en mogelijke bezwaren hiertegen;
- de lopende geschillen waar uw onderneming bij betrokken is;
- de rentabiliteit en solvabiliteit van uw onderneming ten opzichte

- van andere ondernemingen uit de branche;
- de fiscale structuur van uw onderneming;
- de opbouw van fiscale uitstelregelingen (oudedagsreserve, voorzieningen);
- de overeenkomsten tussen de onderneming en de overdrager (pensioen in eigen beheer);
- de aanvaardbaarheid van (on)kostenvergoedingen; en
- de financiering van uw onderneming met eigen vermogen.*

Ook uw privé-situatie moet in deze inventarisatie worden meegenomen. Denk hierbij aan:

- de huwelijkse of andere voorwaarden uit het personenrecht;
- uw testament; en
- het mede verbonden zijn voor verplichtingen van de onderneming.

Waardebepaling onderneming

De waarde van uw onderneming is het uitgangspunt bij de onderhandelingen. Er bestaan verschillende methoden om deze waarde te bepalen.

Methoden van waardebepaling zijn onder andere:

- Discounted cash flow: op basis van toekomstige vrije kasstromen.
- Intrinsieke waarde: het verschil tussen de waarde van de bezittingen en de schulden.

* Door het optimaliseren van de juridische structuur, het uitkeren van eigen vermogen en het benutten van afnemers- en leverancierskrediet wordt uw onderneming zo 'licht' mogelijk gemaakt. Daardoor stijgt de slagingskans van de overdracht. Een MKB-accountant helpt u hiermee. Eventueel kunt u er voor kiezen om de koper een lening te verstrekken.

- Rentabiliteit: deze gaat uit van de gemiddeld haalbare toekomstige nettowinst.

Een MKB-accountant past deze waarderingmethoden toe om zo tot een gefundeerde waardebepaling te komen. De prijs, die niet per definitie gelijk is aan de waarde, komt tot stand onder invloed van onder andere het aantal potentiële overnemers, de courantheid van de onderneming, uw onderhandelingsvaardigheden en die van de overnemer.

Goodwill

Veel ondernemers hebben hun toekomstige pensioen in hun bedrijf zitten. Bij het verkopen van een onderneming kunt u mogelijk om goodwill vragen. Er is sprake van goodwill als u om een extra vergoeding vraagt bovenop de 'zichtbare waarde' van de onderneming.

De overdracht

Na het doorlopen van de hiervoor beschreven stappen gaat u op zoek naar de juiste koper voor uw onderneming. Dit is de overdrachtsperiode en speelt zich meestal af vanaf zo'n drie jaar voor de daadwerkelijke bedrijfsoverdracht. Ook deze periode verloopt stapsgewijs.

Zoeken overnamekandidaten

Er zijn verschillende soorten overnamekandidaten denkbaar. U doet er goed aan om van tevoren een profiel te maken van de geschikte koper.

Aandachtspunten daarbij zijn:

- de persoonlijkheid en het karakter van de overnemer;
- het doel van de overname;
- de financiële mogelijkheden van de overnemer;
- de continuïteit van de werkgelegenheid;
- de betrokkenheid van de overdrager na de overdracht;
- het tijdpad voor afronding.

Uiteraard is het aantal criteria oneindig groot. Het is praktisch een korte lijst te maken van factoren die voor u cruciaal zijn voor het slagen van de overname. Deze lijst kan een hulpmiddel zijn in een eerste gesprek met de potentiële overnemer.

Potentiële overnemers kunt u vinden in verschillende kringen:

- de familie;
- de werknemers van uw onderneming (management buy out);
- de managers van buiten de eigen onderneming (management buy in);
- uw concurrenten;
- de financiële investeerders.

De overnemer wil zich kunnen oriënteren op de onderneming.

Hiervoor wordt een informatiememorandum gebruikt. De onderwerpen in dit informatiememorandum zijn:

- een schets van de historie van uw onderneming;
- de huidige positie van uw onderneming;
- enkele financiële kerngegevens, zoals omzet, eigen vermogen en resultaat;
- een beschrijving van wat ter overname wordt aangeboden;
- een indicatie van de voorwaarden voor de overdracht.

Het is verstandig om de plicht tot geheimhouding van de informatie die u verschaft schriftelijk te vast te leggen.

Onderhandelen

Is er contact gelegd met een potentiële koper, dan kan het onderhandelingsproces beginnen. U kunt de onderhandelingen zelf voeren, waarbij het verstandig is u hierbij te laten ondersteunen door een MKB-accountant. Hij beschikt over de benodigde kennis en ervaring en is niet emotioneel betrokken bij de verkoop.

Onderhandelingsproces

Het onderhandelingsproces bestaat vaak uit de volgende deelfasen:

- het vastleggen van afspraken, zoals geheimhouding, procedures voor informatie-uitwisseling en het tijdsfad;
- het verschaffen van detailinformatie over de onderneming;
- het uitvoeren van een due diligence opdracht;
- het onderhandelen over de intentieovereenkomst;
- het opmaken en sluiten van de intentieovereenkomst;
- het onderhandelen over de koopovereenkomst;
- het opmaken en sluiten van de koopovereenkomst.

Door afspraken vast te leggen, worden de partijen op hun wederzijdse rechten en verplichtingen gewezen. Onderhandelen is namelijk niet vrijblijvend en het afbreken van onderhandelingen kan leiden tot een schadeplicht voor de afbrekende partij. Bij het verschaffen van detailinformatie over uw onderneming moet de balans worden gevonden tussen uw belangen en die van de overnemer. Uiteraard wilt u zoveel mogelijk zekerheid dat een koopovereenkomst wordt gesloten. Tegelijkertijd wilt u zo min mogelijk gegevens verschaffen. Toch is het verstandig de koper zo goed

mogelijk over de positieve en minder positieve factoren van uw onderneming te informeren. U loopt anders het risico dat:

- de overnemer te weinig zekerheden over de onderneming heeft (die de totstandkoming van een koopovereenkomst verhinderen);
- voor de onzekerheden ontbindende bepalingen worden opgenomen in de koopovereenkomst (waardoor de kans groter wordt dat de koopovereenkomst later wordt ontbonden);
- er wederzijds wantrouwen ontstaat.

Een MKB-accountant begeleidt u in de formele en informele communicatie. In de intentieovereenkomst legt u samen met de overnemer in hoofdlijnen de gemaakte afspraken, ontbindende voorwaarden en procedures vast. Het doel van de intentieovereenkomst is om het onderhandelingsproces te structureren. In deze fase zijn de onderhandelingen niet meer vrijblijvend.

De intentieovereenkomst is bindend op een aantal terreinen:

- formele afspraken (zoals exclusiviteit van onderhandeling, kostenverdeling, investeringsoverleg en tijdpad);
- materiële afspraken (zoals bandbreedte van de koopsom, garanties en ontbindende voorwaarden);
- de betrokkenheid van derden bij de overeenkomst (denk aan aandeelhouders/directie en de werknemers).

Een van de ontbindende voorwaarden die vaak genoemd wordt in de intentieovereenkomst is het verificatieonderzoek namens de koper. De koper verkrijgt met dit bedrijfsonderzoek, de 'due diligence', beter inzicht in alle aspecten van uw onderneming, zodat hij zich een gefundeerd oordeel kan vormen over de waarde, de aantrekkelijkheid en de risico's van de overname. De doelstelling

van de due diligence is vaststellen dat de werkelijkheid overeenkomt met de informatie die door u of namens u aan de potentiële overnemer is verschaft. De koper zal hierbij kijken naar financieel-economische, bedrijfskundige, fiscale en juridische aspecten. Het gaat dus niet alleen om de jaarrekening, maar ook om afnemers, producten, medewerkers en toeleveranciers. Uw accountant zal bij de due diligence een coördinerende en uitvoerende rol spelen. Het proces van onderhandelen en overeenstemming bereiken eindigt met het sluiten van een koopovereenkomst.

Koopovereenkomst

In de koopovereenkomst staan bepalingen over:

- de partijen;
- een exacte omschrijving van het gekochte;
- het tijdstip vanaf wanneer het gekochte voor rekening en risico van de overnemer is;
- de koopsom: hoogte, vorm, samenstelling en betaalwijze;
- de overdracht van de leiding van de onderneming;
- de opschortende voorwaarden;
- de garanties: duur, omvang en partijen;
- de vrijwaringen;
- de concurrentie- en relatiebedingen voor de overdrager;
- de beschikbaarheid van de overdrager voor ondersteuning na de overdracht;
- de verrekening van nagekomen baten en lasten;
- de communicatie met betrokken partijen;
- de kostenverdeling;
- het toepasselijk recht;
- de geschillenregeling.

Overeenstemming bereiken

Het opstellen van een koopovereenkomst is specialistisch werk. Een MKB-accountant adviseert u bij het opstellen ervan een jurist in te schakelen. Als u een bv verkoopt, dan vindt de overdracht van de aandelen plaats bij de notaris door middel van een notariële akte. Na ondertekening van de koopovereenkomst en/of het passeren van de akte bij de notaris wordt de benodigde informatie over de overname aan het Handelsregister van de Kamer van Koophandel verstrekt.

Nadat de koopovereenkomst is getekend, is uw onderneming verkocht. Het is meestal niet zo dat u direct vanaf dat moment niet meer betrokken bent bij de onderneming. In de koopovereenkomst staan meestal afspraken over de overdracht van de leiding van de onderneming. In uw laatste periode als ondernemer draagt u uw verantwoordelijkheden en werkzaamheden als eigenaar over en neemt u afscheid.

In de periode vlak na de overdracht is het belangrijk dat de nieuwe eigenaar de ruimte krijgt om kennis te maken met eventuele managers en overige medewerkers. In eerste instantie zal de overnemer samen met u zijn strategie en doelstellingen na de overdracht toelichten. Na de eerste kennismakingsronde volgen besprekingen tussen de nieuwe eigenaar en de medewerkers. Daar bent u niet meer bij aanwezig.

Naast de introductie van de nieuwe eigenaar bij de medewerkers is het uw taak de nieuwe eigenaar in te werken en een aantal zaken, waaronder de gemaakte afspraken, op papier te zetten. Een ander belangrijk aspect is het informeren van afnemers en leveranciers over de overdracht. Zij krijgen immers te maken met een nieuwe zakenpartner.

Na de overdracht

Na de overdracht van uw onderneming is het belangrijk uw financiële positie onder de loep te nemen. Als het goed is, beschikt u na de overdracht over een behoorlijk vermogen. Uiteraard heeft u nagedacht over uw gewenste inkomen en wilt u dit voor de toekomst veiligstellen.

Het is verstandig om met een MKB-accountant naar uw vermogensplanning te kijken. Uw inkomen na de overdracht kan uit verschillende onderdelen bestaan. Misschien ontvangt u nog inkomen uit uw oude onderneming, bijvoorbeeld omdat u nog aandelen (winstuitkeringen, dividend) bezit of omdat u een bedrijfspand aan de nieuwe eigenaar verhuurt. Uw inkomen kan verder bestaan uit:

- inkomen uit nieuwe of voortgezette werkzaamheden;
- pensioen;
- lijfrente-uitkeringen;
- dividend op beursaandelen;
- rente op obligaties;
- rente op spaartegoeden.

Op basis van uw wensen maakt u met een MKB-accountant een compleet financieel plan. U kunt uw inkomen van nu naar later schuiven, uw reserves optimaal benutten en zorgen voor een maximaal rendement. Een MKB-accountant zorgt ervoor dat uw vermogensplanning voldoet aan de fiscale regelgeving.

Advies over bedrijfsovername?

In deze brochure is het proces van bedrijfsovername en wat een MKB-accountant voor u kan betekenen bij een succesvolle bedrijfsoverdracht, uitvoerig beschreven. Wilt u meer informatie, neemt u dan contact op met een MKB-accountant bij u in de buurt. Deze accountant zoekt u eenvoudig op de website www.daaromeenaccountant.nl.

Op deze website kunt u ook uw vragen stellen en u krijgt snel antwoord van een accountant. In een gratis aan te vragen ZakenZakboekje vindt u antwoord op de meest gestelde vragen aan een accountant.



Management buyout

atie

Invent

Exclusiviteit

Goodwill


NBA

Postbus 7984
1008 AD Amsterdam
T 020 301 03 01
www.nba.nl