

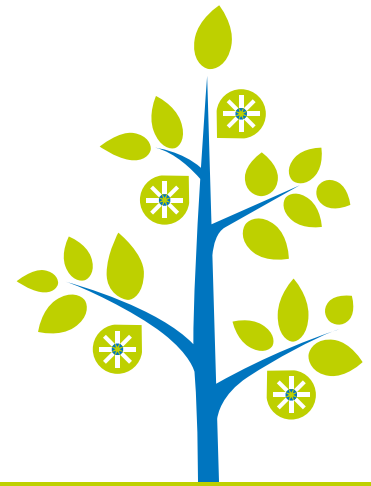
oamkb

TRIBE FOR GROWTH



**IN 11 STAPPEN EEN ZORGELOZE
BEDRIJFSOVERDRACHT**

Bedrijfsoverdracht bij familiebedrijven



Inhoud:

Het overdragen van het familiebedrijf is een complex en emotioneel proces. De complexiteit is vooral het gevolg van de verschillende belangen die er zijn. Zo wil de eigenaar vaak continuïteit van zijn levenswerk garanderen. Zorgdragen dat zijn klanten en medewerkers goed terecht komen en de visie en missie overeind blijven. Daarnaast is er het financiële belang: een goede prijs voor het bedrijf waar hij/zij zijn leven lang voor heeft gewerkt (waarde maximalisatie) en winstmaximalisatie binnen het bedrijf. En dan heb je vaak ook nog te maken met de wensen van de erfgenamen in de overdracht, die kunnen variëren van cashen, tot overname. En als de erfgenamen voort willen zetten, dan zouden verschil in visie en capaciteiten nog een rol kunnen spelen in de complexiteit. Al deze elementen verdienen de aandacht.

Ook op vaktechnisch gebied is een bedrijfsoverdracht veelzijdig. Naast de financiële aspecten dienen ook de juridische en fiscale aspecten zorgvuldig overwogen te worden. Hiertoe heb je op de diverse vlakken de specialisten nodig. In het belang van de continuïteit van de onderneming en de familiebanden is het aan te bevelen de planning van de bedrijfsopvolging vroegtijdig te laten plaatsvinden. Uitstel van de bedrijfsoverdracht heeft veelal geleid tot discontinuïteit van familiebedrijven en familieruzies.

Het adviseren bij een bedrijfsoverdracht is maatwerk, per situatie wordt een bedrijfsoverdracht plan opgesteld. De volgende stappen worden onderscheiden:

- Stap 1: Signalering advisering bedrijfsoverdracht
- Stap 2: Oriëntatie
- Stap 3: Voorbereiding en Noodopvolgingsplan
- Stap 4: Waardebepaling van uw onderneming
- Stap 5: Informatiememorandum met transactiestructuur
- Stap 6: Het vinden van een geschikte opvolger
- Stap 7: Onderhandelen en verificatieonderzoek
- Stap 8: Structureren van de financiering van de overname
- Stap 9: Fiscale en juridische vormgeving van de bedrijfsoverdracht
- Stap 10: Daadwerkelijke overdracht
- Stap 11: Vermogensplanning na de overdracht





Stap 1: Signalering advisering bedrijfsoverdracht

Met de signaleringslijst bedrijfsoverdracht wordt achterhaald in welke fase het bedrijf zich bevindt in het proces van bedrijfsoverdracht. De signaleringslijst wordt met de DGA doorgenomen en opgevolgd met een advies over de te nemen acties.



Stap 2: Oriëntatie

Voor een goede gezamenlijk planning in de familiesfeer en personeel vindt al te vroeg de oriëntatie plaats van de aanwezige belanghebbenden in het bedrijfsoverdracht proces. Niet alleen familie binnen het bedrijf maar ook familie buiten het bedrijf en personeel hebben invloed. Daarnaast is ook de persoonlijk oriëntatie van de DGA van belang, hoe is de DGA zijn financiële toekomst geregeld? Zo is het goed alvast voor de DGA te berekenen welk bedrag hij na de overdracht per maand nodig heeft om van te leven. En dan is er natuurlijk de overdracht zelf. Wilt de DGA bijvoorbeeld het bedrijf binnen de familie houden of bij voorkeur aan de derde verkopen?



Stap 3: Voorbereiding en Noodopvolgingsplan

Processen van bedrijfsoverdracht plan je ruimschoots van tevoren. Ten minste als de ondernemer de overdracht optimaal wil regelen met zo min mogelijk fiscale, financiële en organisatorische problemen binnen de onderneming. Eigenlijk zou een ondernemer altijd moeten nadenken over een mogelijke overdracht. Hier komt ook het noodopvolgingsplan om de hoek kijken. Continuïteit van het bedrijf staat voorop. De adviseur bedrijfsoverdracht zal met de DGA een noodscenario opstellen. Dat dient zich vooral te richten op de continuïteit van het bedrijf. Het scenario heeft vooral betrekking op leiding, eigendom en zeggenschap.



Stap 4: Waardebepaling van uw onderneming

Bij overdracht worden verschillende manieren van waarden gebruikt. Dat is complexe materie, werk voor een deskundige die een objectieve waardevaststelling doet. Dat gebeurt meestal niet in één vast bedrag, maar een waarde binnen een range: van zoveel tot zoveel geld is het bedrijf waard. Van belang is ook te weten dat dé waarde van een bedrijf niet bestaat. Op basis van die waardebepaling komt een prijs in overleg tussen de eigenaar en de adviseur bedrijfsoverdracht tot stand. Dit wil niet zeggen dat de eigenaar die prijs ook ontvangt. Uiteindelijk komt aan de onderhandelingstafel of in het overleg tussen partijen, soms ook met de fiscus, de definitieve prijs tot stand.



Stap 5: Informatiememorandum met transactiestructuur

Een goed informatiememorandum is veel waard. Van belang voor de prijsvorming is verder de inhoud van het informatie- of verkoopmemorandum met daarin ook de verkoopvoorwaarden. Dit memorandum moet duidelijk zijn. Het bevat gedetailleerde informatie voor de koper (derden) en zijn adviseur(s). Het memorandum bevat historische, juridische, organisatorische, bedrijfseconomische en financiële kernegevens. Een juiste weergave van de verkoopvoorwaarden is van belang. Belangrijk in de transactiestructuur is dat een stuk vermogen wat is opgebouwd veilig wordt gesteld voor de uittrekkende DGA.

De bedoeling is dat hij zich terugtrekt uit het bestuur van de onderneming en daarom is het logisch dat hij maar beperkt risico loopt over het door hem opgebouwd vermogen. De adviseur bedrijfsoverdracht zal een inschatting van de haalbaarheid van de financiering geven op het te verkopen bedrijf zelf. Het verschil zal dan moeten worden ingebracht door de koper en/of de verkoper. Bij een familiebedrijf zullen het informatiememorandum, de waardering en de transactiestructuur de documenten zijn die aan de familie en overige belanghebbenden gepresenteerd zullen worden.



Stap 6: Het vinden van een geschikte opvolger

Als er geen opvolger binnen de familie is en ook het personeel wil het bedrijf niet overnemen, komt de optie van verkopen aan derden in beeld. Het kan ook zo zijn dat het bedrijf niet overdraagbaar is. Dat betekent beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Ook die optie vraagt voorbereidingstijd. Bij een overdracht aan derden is in de regel de betrokkenheid van de overdragende partij beperkter dan bij een bedrijfsopvolging. Een en ander hangt ook af van de voorwaarden die partijen overeenkomen. Op hun beurt zijn ze weer afhankelijk van een aantal factoren, zoals de persoonsgebondenheid van het bedrijf (is de overdragende partij een sleutelfiguur), de financiering (blijft de overdragende ondernemer financieel betrokken bij de onderneming) of is een deel van de koopsom afhankelijk van toekomstige winsten, dan wel de kennis en contacten die de overdragende partij heeft. Er zijn verschillende soorten overnamekandidaten denkbaar zoals management, concurrenten, leveranciers, afnemers, bedrijven met complementaire producten of bedrijven die gebruikmaken van dezelfde distributiekanaalen.



Stap 7: Onderhandelen en verificatieonderzoek

Wanneer de transactiestructuur helder is, kunnen we starten met onderhandelen. Dat is een belangrijk onderdeel, dat voor een groot deel de mate van succes bepaalt. Adviseurs bedrijfsoverdrachten hebben ruime ervaring met dit soort onderhandelingen. Uit ervaring blijkt dan ook dat het je onderhandelingspositie verbetert, wanneer adviseurs bedrijfsoverdrachten een rol innemen tussen koper en verkoper. Op basis van argumenten discussiëren partijen over de vraagprijs en biedprijs. Bij het onderhandelingsproces krijg je te maken met de volgende deelfasen:

- Geheimhoudingsverklaring opstellen: het vastleggen van afspraken;
- Tijdsplan en procedures voor het verschaffen van informatie;
- Verificatieonderzoek van de detailinformatie;
- Waarborgen, concurrentiebeding en balansgaranties uit onderhandelen;
- Intentieovereenkomst onderhandelen, opmaken en sluiten



Stap 8: Structurering van de financiering van de overname

De financiering van een bedrijfsoverdracht is over het algemeen de dealbreaker. De adviseur bedrijfsoverdracht begeleidt de overnamefinanciering. Zo heeft het overnametraject een zo hoog mogelijke kans van slagen. De financieringsmogelijkheden worden in een zo vroeg mogelijk stadium beoordeeld. Zo beperken we de kans op teleurstelling. De adviseur bedrijfsoverdracht adviseert de DGA over de wijze waarop de financieringsbehoefte kan worden ingevuld en stelt een financieringsmemorandum op. Hierin is relevante informatie opgenomen voor financiers en/of investeerders. Verder wordt de DGA begeleidt bij de beoordeling van de voorstellen van en de onderhandelingen en de contractuele afwikkeling met de financiers.

Voor het doorlopen van het financieringstraject zie het "[Stappenplan voor het structureren en arrangeren van een bedrijfsfinanciering](#)". De daarin opgenomen stappen worden doorlopen, waarbij opgemerkt wordt dat veel van de informatie al is uitgewerkt in het informatiememorandum bedrijfsoverdracht. Deze zal aangepast moeten worden aan de behoefte van externe financiers.



Stap 9: Fiscale en juridische vormgeving van de bedrijfsoverdracht

De adviseur bedrijfsoverdrachten zal zelf over een basiskennis fiscaal en juridische vormgeving bezitten en in de eerdere stappen al rekening gehouden hebben met fiscaal juridische consequenties waar nodig reeds overlegd hebben met de juristen en fiscalisten in het team.

Met tussentijds overleg bij eerdere stappen wordt voorkomen dat in de eindfasen drastische veranderingen noodzakelijk zijn in eerder gekozen oplossingen. Het opstellen van deze en eventueel andere overeenkomsten gebeurt door de advocaat. Naast de koopovereenkomst kan nog sprake zijn van andere overeenkomsten zoals: een management- of arbeidsovereenkomst, een huurovereenkomst voor het bedrijfspand of een geldlening-overeenkomst voor eventueel door de verkoper te verstrekken financiering.

Omdat de wetgever het belang van familiebedrijven heeft onderkend, kunnen ondernemers gebruik maken van een aantal fiscale faciliteiten (vrijstellingen) om de overdracht van de (familie)onderneming fiscaal zo geruisloos mogelijk te laten verlopen. Dit pakket van voordelen wordt ook aangeduid als bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). De fiscalist kan je begeleiden en ondersteunen om tot de meest voordelige fiscale oplossing te komen.



Stap 10: Daadwerkelijke overdracht

Nadat de koopovereenkomst is getekend, is je onderneming verkocht. Het is meestal niet zo dat de DGA direct vanaf dat moment niet meer betrokken is bij de onderneming. In de koopovereenkomst staan meestal afspraken over de overdracht van de leiding van de onderneming. In de laatste periode als ondernemer draagt de DGA de verantwoordelijkheden en werkzaamheden als eigenaar over en neemt 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 jou zijn strategie en doelstellingen na de overdracht toelichten. Na de eerste kennismakingsronde volgen besprekingen tussen de nieuwe eigenaar en de medewerkers. Daar is de verkopende DGA niet meer bij aanwezig.

Naast de introductie van de nieuwe eigenaar bij de medewerkers is het jouw 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.



Stap 11: Vermogensplanning na de overdracht

Na de overdracht van jouw onderneming is het belangrijk je financiële positie onder de loep te nemen. Als het goed is beschikt de DGA na de overdracht over een behoorlijk vermogen. Uiteraard heb je nagedacht over jouw gewenste inkomen en wil je dit voor de toekomst veiligstellen. Het is verstandig om met een bedrijfsadviseur naar je vermogensplanning te kijken. Jouw inkomen na de overdracht kan uit verschillende onderdelen bestaan. Misschien ontvang je nog inkomen uit je oude onderneming, bijvoorbeeld omdat je nog aandelen winstuitkeringen, dividend, bezit of omdat je een bedrijfspand aan de nieuwe eigenaar verhuurt. Op basis van jouw wensen maak je met een bedrijfsadviseur een compleet financieel plan. Je kunt het inkomen van nu naar later schuiven, je reserves optimaal benutten en zorgen voor een maximaal rendement. Een bedrijfsadviseur zorgt ervoor dat jouw vermogensplanning voldoet aan de fiscale regelgeving.

Voor meer informatie over een zorgeloze bedrijfsoverdracht kun je een [vrijblijvend adviesgesprek inplannen](#) met één van onze oamkb bedrijfsoverdracht specialisten.



WINNER

Operational Excellence

THE
Yuki Awards 2018



WINNER

Customer Intimacy

THE
Yuki Awards 2019



oamkb
TRIBE FOR GROWTH

MAAK **VANDAAG** NOG EEN AFSPRAAK

Bennekomseweg 43, 6717 LL Ede
T. 085-30 30794 | E. info@oamkb.nl



e-Boekhouden.nl

releezee®

= exact

Twinfield



moneybird



snelstart

jortt