



mijn bedrijf verkopen
minimaliseer de risico's...
... maximaliseer uw opbrengst!

plan van aanpak, de valkuilen, optimalisering en de fiscale aspecten

door

Pleun Bakker

BusinessPartners BV

www.bedrijfsbemiddeling.nl



mijn bedrijf verkopen

Disclaimer

Deze tekst is een product van BusinessPartners BV.

BusinessPartners BV accepteert geen enkele aansprakelijkheid voor schade ontstaan door het gebruik van, door informatie aangeboden door, of door onvolledigheid op welke manier dan ook van deze tekst.

Bij het ontwerpen en samenstellen hiervan is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Mocht u vragen hebben naar aanleiding van deze tekst, de E-book versie of problemen ondervinden met onze site, laat ons dit dan weten door het sturen van een e-mail. Wij zullen dan onze uiterste best doen om het probleem zo spoedig mogelijk te verhelpen.

Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van BusinessPartners BV is het niet toegestaan enige tekstdelen die in deze tekst worden aangeboden te verveelvoudigen of openbaar te maken.

© BusinessPartners BV, najaar 2012

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Inhoud

1. Wil ik mijn bedrijf verkopen?	4
2. Overnamestappenplan bij verkoop bedrijf.....	7
2.1 Voorbereidingsfase	8
2.2 Presentatiefase.....	18
2.3 Onderhandelingsfase.....	20
2.4 Afrondingsfase	25
2.5 Beleggingsfase	26
3. Fiscale aspecten van bedrijfsoverdracht.	28
3.1 De fiscale aspecten van de verkoop van een eenmanszaak	28
3.2 De fiscale gevolgen van de verkoop van een BV door de eigenaar privé	30
3.3 De fiscale gevolgen van de verkoop van een BV door een Holding BV	31
3.4 BTW aspecten bij de verkoop van uw bedrijf.....	35
3.5 Overdrachtsbelasting verschuldigd bij de verkoop van uw bedrijf?	35
4. Conclusie	36

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

1. Wil ik mijn bedrijf verkopen?

Elke ondernemer krijgt er mee te maken. Vroeg of laat. Het verkopen van uw bedrijf waar u jarenlang keihard voor hebt gewerkt. U was meer op uw bedrijf dan thuis. De reden voor de verkoop kan de leeftijd zijn, maar er kunnen natuurlijk ook andere aanleidingen zijn zoals het toe zijn aan een nieuwe uitdaging, het noodgedwongen verkopen door bijv. gezondheidsredenen, het willen cashen, de wens naar vrijheid etc. etc.

Hoe dan ook, het verkopen van uw bedrijf is een ingrijpende en intensieve aangelegenheid. Ingrijpend omdat u een dergelijke beslissing normaliter maar 1 keer in uw leven neemt, intensief omdat bij de verkoop van een bedrijf vele aspecten en afwegingen om de hoek komen kijken. Uw bedrijf verkopen doet u niet elke dag.

Met name wanneer u zelf de onderneming heeft opgebouwd of wanneer de onderneming misschien al generaties door de familie werd bestierd is de beslissing om over te gaan tot verkoop niet eenvoudig en emotioneel. U neemt afscheid van uw levenswerk.

Bij een bedrijfsopvolging binnen de familie (overgang van vader op kind) zal het psychologisch aspect wellicht wat minder spelen, omdat u zich dan toch nog enigszins met "uw" bedrijf kunt bemoeien, en het "bedrijf binnen de familie blijft" maar feitelijk is ook deze bedrijfsopvolging een verkoop.

Naast de emotionele aspecten van een bedrijfsovername zijn er natuurlijk de financiële, fiscale en juridische factoren. Er komen vragen naar boven als:

- Is mijn bedrijf verkoopbaar?
- Wat is de waarde van mijn bedrijf?
- Hoe vind ik een koper voor mijn onderneming?
- Hoe verloopt het verkoopproces van **waardering** tot **overdracht**?
- Welke informatie geef ik op welk moment aan de koper?
- Op welke wijze wordt de continuïteit voor mijn medewerkers geborgd?
- Wie gaat alle stappen en fases van de bedrijfsoverdracht naar geldende normen en middels contractuele vastlegging volgens de fiscaal / juridische regelgeving begeleiden?
- Wie gaat voor mij onderhandelen?
- Hoe wordt een eventuele nabetaling gegarandeerd?
- Hoe vindt de feitelijke overdracht van mijn bedrijf in de praktijk plaats?
- Hoe weet ik zeker dat mijn bedrijfsmakelaar aan de vereisten voldoet?
- Hoe weet ik dat hij voor mij het optimale resultaat uitonderhandelt?
- Hoeveel belasting over de transactie moet ik uiteindelijk betalen?
- Zijn er faciliteiten om belastingheffing te verminderen of uit te stellen?
- Hoe beleg ik de opbrengst van de verkoop van mijn bedrijf het beste?

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Dit zijn niet alle vragen waar u mee te maken krijgt.

Er komen meer vragen naar boven, waar alleen een **ervaren MKB-bedrijfsmakelaar** het antwoord op heeft.

BusinessPartners, MKB-bedrijfsmakelaars

BusinessPartners is opgericht in 2000 door Pleun Bakker, bedrijfsmakelaar, en is een gekende corporate finance organisatie bestaande uit 10 ervaren intermediairs die door geheel Nederland en internationaal opereren op de MKB-bedrijvenmarkt als adviseur bij bedrijfsovernames.

Lid van de Branche Organisatie Bemiddelaars Bedrijfsoverdracht BOBB.

Een ervaren en betrouwbare bedrijfsmakelaar maakt **Het Verschil** als u uw bedrijf wil verkopen of een onderneming wil overnemen. Een bedrijfsmakelaar is uw vertrouwenspersoon als het gaat om bedrijfsopvolging; hij is uw "BusinessPartner" tijdens de begeleiding van de bedrijfsovername. Hij loodst u door het proces van de verkoop van uw bedrijf, van bedrijfswaardering tot de bedrijfsoverdracht bij de notaris.

De **hamvraag** bij het nemen van uw beslissing: **wil ik mijn bedrijf verkopen.....** is en blijft:

Wat is de waarde van mijn bedrijf?

Voor ondernemers die de eerste vraag bevestigend beantwoorden: ja, ik wil mijn bedrijf verkopen, is het essentieel dat de te verwachten transactiesom hen in staat stelt door te leven op een niveau dat zij gewend zijn.

De optimaal te verwachten transactiesom kan vastgesteld en onderbouwd worden door een deskundige die vanwege zijn specifieke kennis en ervaring in staat is de technische waarde, dus de uitkomst van de berekeningen, te relateren aan de bedrijvenmarkt. Naast de financiële gegevens zijn de bijzonderheden van uw bedrijf, van de markt, de economie, de concurrentie, trends en nog veel meer van essentieel belang bij het vervaardigen van een **bedrijfswaardering** waar zowel de verkoper als de koper van het bedrijf, en de financierende bank, zinvol mee verder kunnen. Zodat de voorgenomen bedrijfsoverdracht gerealiseerd kan worden voor een goede prijs en onder optimale condities.

In dit E-book vindt u naast uitvoerige bespreking van de bedrijfswaardering ook alle aspecten van een bedrijfsovername, en ik hoop daarmee uw vragen te beantwoorden. Ik wijs u op mogelijke valkuilen, en geef aan welke stappen in welke volgorde genomen moeten worden. Tevens beschrijf ik aan welke criteria uw **MKB-bedrijfsmakelaar** moet voldoen om uw belangen in deze wel zeer belangrijke fase van uw ondernemersloopbaan te dienen door het aangeven van de realistische mogelijkheden en strategie en u voor valkuilen te behoeden.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Het zal u snel duidelijk worden dat u uw bedrijf zelf niet optimaal kunt verkopen en dat u deskundige begeleiding nodig heeft om de zeer aanzienlijke risico's te vermijden. Daar zijn bedrijfsmakelaars voor. Deze bedrijfsovernameadviseurs begeleiden het gehele proces, van waardering tot de overname volgens de regels. Zij kunnen al uw vragen **vooraf** tackelen, zodat u **achteraf** niet met (onaangename) verrassingen wordt geconfronteerd. De slagingskans om uw bedrijf succesvol te verkopen met de expertise van een bedrijfsovernameadviseur is aanzienlijk groter.

Het hieronder beschreven overname stappenplan gaat in op de belangrijkste facetten van een bedrijfsovername. Van het moment dat u als ondernemer de knoop heeft doorgehakt, **"ja ik ga mijn bedrijf verkopen"**, tot het moment van de feitelijke bedrijfsverdracht aan de nieuwe ondernemer.

Het **verkooptraject** van een onderneming is onder te verdelen in 5 fases:

- 1. voorbereiding**
- 2. presentatie**
- 3. onderhandelingen**
- 4. afronding**
- 5. belegging**

Al ruimschoots voor het feitelijke verkooptraject ingaat is het aan te raden om een ervaren bedrijfsovernameadviseur in te schakelen. Dit dient iemand te zijn die uw volledig vertrouwen geniet en die het gehele proces kan sturen. Als specialist treedt hij op als deskundige, klankbord, gespreksleider, coördinator en soms ook als mediator. Tijdens het verkoopproces gaat u vooral door met ondernemen.

Bij een bedrijfsverdracht wilt u er immers het beste eruit halen;

U verkoopt uw bedrijf één keer !

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

2. Overnamestappenplan bij verkoop bedrijf

Vorbereidingsfase

- Stap 1 Opdracht tot bedrijfsbemiddeling aan uw MKB-bedrijfsmakelaar. Het verkooptraject bij voorkeur op basis van **No Cure No Pay**
- Stap 2 Verkoopklaar maken van uw bedrijf, zowel financieel, fiscaal als organisatorisch
- Stap 3 Bedrijfsanalyse & bedrijfswaardering
- Stap 4 Verkoopmemorandum voor potentiële kopers
- Stap 5 Anoniem profiel en geheimhoudingsverklaring
- Stap 6 In kaart brengen van potentiële kopers

Presentatiefase

- Stap 7 Anonieme presentatie, websites, bedrijvendatabanken, intermediairs, ondernemers
- Stap 8 Benaderen, geheimhouding, registreren en informeren van potentiële kopers
- Stap 9 Oriënterende gesprekken met potentiële kopers; peilen van hun financiële reikwijdte

Onderhandelingsfase

- Stap 10 Onderhandelingen; condities en transactiesom; afstemmen
- Stap 11 Opstellen en overeenstemming bereiken omtrent de intentieovereenkomst
- Stap 12 Due Diligence onderzoek door koper
- Stap 13 Verkrijgen van bedrijfsovernamefinanciering door koper

Afrondingsfase

- Stap 14 Opstellen overeenkomst van koop / verkoop
- Stap 15 Opstellen van overige overeenkomsten
- Stap 16 Betaling, levering, passeren en ondertekening van alle overeenkomsten. Bewaken van nakoming

Beleggingsfase

- Stap 17 Overleg met beleggingsadviseurs

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

2.1 Voorbereidingsfase

Stap 1 Opdracht tot bedrijfsbemiddeling aan uw MKB-bedrijfsmakelaar. Het verkooptraject op basis van **No Cure No Pay**

Een goede bedrijfsmakelaar:

- beschikt over een landelijk netwerk van medewerkers,
- beschikt over betrouwbare referenties,
- **is** aangesloten bij de brancheorganisatie BOBB.

Tip: Uw MKB-bedrijfsmakelaar heeft een krachtige en omvangrijke bedrijvenbank die dagelijks wordt geactualiseerd, waardoor hij beschikt over een up-to-date netwerk van potentiële koper, intermediairs en investeerders

Uw bedrijfsmakelaar beschikt over een **ondernemersmentaliteit**.

De bedrijfsmakelaar informeert u vooraf uitgebreid over de kansen en gevolgen van de voorgenomen bedrijfsoverdracht. Hij dient u te behoeden voor te veel optimisme: een bedrijf verkopen is beslist geen sinecure. Het gaat echt niet alleen over het realiseren van een goede **verkoopprijs**: de **kwaliteit** van de bedrijfsoverdracht is ook van groot belang voor u, voor uw medewerkers en voor uw relaties. Uw bedrijfsovernameadviseur doet u vooraf een glashelder voorstel inzake zijn werkzaamheden. In de opdracht tot bedrijfsbemiddeling wordt nauwkeurig omschreven welke werkzaamheden hij voor u zal uitvoeren en tegen welke condities. Bij voorkeur werkt uw overnameadviseur gedurende het bedrijfsovername traject op **No Cure No Pay** basis, zo wordt u een aanzienlijke som geld bespaard indien de bedrijfsovername niet tot stand komt en bent u bovendien verzekerd van de voortdurende betrokkenheid van uw bedrijfsovernameadviseur.

Als uw MKB-bedrijfsmakelaar zijn wij uw vraagbaak, uw gids in de MKB-bedrijvenmarkt, uw onderhandelaar, begeleider, boodschapper, buffer en uw **dealmaker**.

Stap 2: Verkoopklaar maken van uw bedrijf, zowel financieel als organisatorisch

Een groot deel van het succes van een bedrijfsoverdracht zit in de kwaliteit van de voorbereiding. Een goede voorbereiding begint vaak 3 jaar of meer voorafgaand aan de verkoop van een onderneming. Wilt u uw bedrijf verkopen, dan moet u hier tijdig op anticiperen. U zult inzien dat een gerichte voorbereiding alleszins de moeite waard zal blijken te zijn en zich uitbetaalt!

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl
088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

- Welke activiteiten of onderdelen van uw bedrijf kunt u **optimaliseren** of wellicht **eliminieren**?
- Welk deel van de **voorraad** kunt u in de voorbereidingsfase ten nutte maken zodat een actuele en overzichtelijke voorraad aan de koper ter beschikking komt?
- Hoe kunt u met een doelgericht **personeelsbeleid** tot een efficiënt team komen dat een koper zal bevallen?
- In welke mate is uw onderneming afhankelijk van één of meerdere **leveranciers**? Een koper ziet een dergelijke afhankelijkheid als risico.
- In welke mate is uw onderneming afhankelijk van één of meerdere **afnemers**? Een koper ziet een dergelijke afhankelijkheid ook als risico.
- Richt uw onderneming zich op één of meerdere **marktsegmenten** ?
- Hoe staat het met de zgn. **intercompany** verhoudingen; is er op het moment van de bedrijfsoverdracht nog een schuld van uw bedrijf aan uw holding ? Kunt u deze verplichting voor de verkoop van uw bedrijf nivelleren, zo veel te beter, want u wilt deze gelden graag in uw holding hebben ontvangen voor de transactie plaatsvindt. Zo niet dan zal koper deze schuld dienen te vereffenen, hetzij door aanvullende financiering, hetzij door nabetaling, hetgeen de transactie er niet gemakkelijker op maakt.
- Zorg voor een goede balansverhouding, maak de balans "licht", zorg voor een goede **solvabiliteit**.
- Voldoet de onderneming aan de regionale en **wettelijke eisen**?
- Last but not least: in hoeverre is uw onderneming van u afhankelijk? Hoe functioneert uw bedrijf na uw afscheid? Wat kan een koper met uw bedrijf zonder U? Het kan jaren duren voordat u uw vervanger hebt opgeleid zodat hij in uw positie adequaat functioneert. Zorg er dus tijdig voor dat uw onderneming ook zonder u kan functioneren; **maak u zelf misbaar!**

Fiscale aspecten bij de verkoop van een onderneming.

Als u uw onderneming wil verkopen doet u er verstandig aan om vooraf de fiscale gevolgen te inventariseren. Voorkomen moet worden dat de overdracht resulteert in onnodige en onverwachte belastingheffing of dat belastingbesparende mogelijkheden niet tijdig worden onderkend.

We moeten een onderscheid maken tussen verkopen van een onderneming vanuit de ondernemer met een eenmanszaak, vanuit de Vennootschap Onder Firma ofwel de VOF, de directeur-grotaandeelhouder (DGA) van een Werk BV en bedrijfsoverdracht vanuit de Holding, en tussen aandelentransacties en activa/passiva transacties.

In hoofdstuk 3 leest u over de fiscale aspecten van de overdracht van een eenmanszaak en VOF, vervolgens die van de DGA, voorts de fiscale gevolgen van de overdracht van een werk BV door de Holding, de laatste twee varianten gesplitst in aandelentransactie en de activa/passiva transactie vanuit de Werk BV.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Er zijn **fiscale faciliteiten** waar u gebruik van kunt maken met de juiste **ondernemingsstructuur**. Een kort voorbeeld, waar ik in hoofdstuk 3 uitgebreid op terug kom: als u uw onderneming als eenmanszaak voert en u verkoopt deze, dan moet u, later te noemen uitzonderingen daargelaten, in principe belasting betalen over de stakingswinst (max. 52%). Een andere vraag die we tegen het fiscale licht houden is: wat is uw opbrengst van de verkoop van uw bedrijf bij een aandelentransactie of een activa/passiva transactie? Een tijdige vergelijking stelt u in staat toe te werken naar een optimale bedrijfsoverdracht. Als u uw onderneming tijdig 'verkoopklaar' maakt, met gebruik van de kennis en ervaring van uw bedrijfsmakelaar, zal uw onderneming meer opbrengen, zult u meer besparen, meer zeker kunnen stellen, kortom u zult meer overhouden.

Met een goede aanloop springt u zekerder en zonder te vallen.

Tip: Zet de juiste juridische en fiscale structuur tijdig op. Indien de eigenaar in privé aandeelhouder is van zijn onderneming dient hij bij overdracht over de verkoopwinst belasting te betalen, oplopend tot 52%.

Dat kan ook anders!

Anticipeer tijdig op de voorgenomen verkoop van uw bedrijf.

In de voorbereidingsfase beoordeelt uw bedrijfsmakelaar of uw bedrijf al **"verkoopklaar"** is en welke stappen u kunt nemen om op het moment van de bedrijfsoverdracht een optimale opbrengst te verwezenlijken.

U kunt uw bedrijf maar één keer verkopen.

Dus optimaal!

Tip: Verlaag het risicoprofiel van de onderneming. Hoe lager het risico is dat een koper in een bedrijfsovername ziet, hoe hoger de slagingskans. Bij het verlagen van het risico noemen we als voorbeelden:

1. het verlichten van de balans,
2. het op peil houden van de productiemiddelen,
3. het actualiseren van de voorraad,
4. het binden van leveranciers en de afnemers,
5. het bouwen aan een efficiënt werkend en geëngageerd team van medewerkers,
6. het nivelleren van intercompany verplichtingen,
7. **met stip:** het verlagen van de invloed van de directeur-eigenaar.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Stap 3: Bedrijfsanalyse & bedrijfswaardering

In eerste instantie vervaardigt uw bedrijfsmakelaar bij voorkeur een **bedrijfsanalyse**. Hierbij is uw inbreng op zijn specifieke vragen van groot belang. De essentiële bijzonderheden van uw bedrijf worden aanschouwelijk en systematisch in kaart gebracht. De bedrijfsanalyse is de voorloper voor het verkoopmemorandum als het bedrijf te koop zal worden gesteld. Vervolgens zal uw overnameadviseur met zijn ervaring en kijk op de MKB-bedrijvenmarkt een reële waardebepaling maken van uw bedrijf. De inhoudelijke waarde van een betrouwbare **bedrijfswaardering** in de voorbereidingsfase is dat u hiermee een **indicatie** in handen krijgt van de koopsom die uw onderneming bij verkoop kan opleveren. Bij de bedrijfswaardering wordt uw bedrijf financieel geanalyseerd en worden waardebepalende cijfers, factoren en prognoses begrijpelijk voor alle partijen in kaart gebracht.

Hierbij hoort ook het "normaliseren" van bepaalde balansposten en / of posten in de resultatenrekening. Uw accountant heeft maximaal afgeschreven op bedrijfsmiddelen om u belasting te besparen. Bijvoorbeeld, uw bedrijfsauto is na vijf jaar naar nihil afgeschreven op de balans; de handelswaarde zal aanzienlijk hoger zijn. Ander voorbeeld; wegens een uitzonderlijke ontslagprocedure hebt u hoge kosten gemaakt; deze zijn afgetrokken van uw fiscaal bedrijfsresultaat; wij tellen een dergelijke uitzonderlijke post weer bij; uw winst is hoger en derhalve stijgt de goodwill, en dus de waarde van uw bedrijf. Dit zijn slechts twee van de vele normaliseringen die kunnen voorkomen. Tot de taken van uw bedrijfsmakelaar behoort het boven water krijgen van dergelijke bijzonderheden die van behoorlijke invloed kunnen zijn op de waarde van uw onderneming.

Realiseert u zich dat het maken van een bedrijfswaardering niet een exacte wetenschap is. De specifieke bijzonderheden van uw onderneming in de MKB-markt, zoals historie, reputatie, merkbekendheid, vestiging, kwaliteit personeel, kwaliteit productiemiddelen, producten en of diensten, logistiek, strategische belangen, economie, trend, wetgeving en cetera zijn componenten die zich niet via een rekensommetje in geld laten uitdrukken.

De valuator (de "bedrijfswaardeerder") dient met zijn kennis, ervaring en marktgevoel tot een waardering te komen die enerzijds is gebaseerd op de financiële rapportage van uw accountant en uw prognoses, gecombineerd met bovengenoemde specifieke bijzonderheden. Daarbij wordt ook gekeken naar de strategische waarde en synergie voordelen voor een strategische koper.

De valuator van BusinessPartners berekent een **Redelijke Marktwaaarde** van uw onderneming en zal daarbij ook terdege rekening houden met de terugverdien capaciteit van de koper. De koper zal zijn investering, het geleende kapitaal en rentes binnen een redelijke periode vanuit de aangekochte onderneming willen terugverdienen. Zou die periode te lang zijn, zeg langer dan 5 jaar, dan is het aan te kopen bedrijf in vele gevallen minder interessant voor de potentiële koper.

NB. De berekende bedrijfswaarde en de feitelijke transactiesom hoeven niet gelijk te zijn. Het blijft een zaak van **vraag en aanbod**. Als verkopende ondernemer beslist u

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

natuurlijk zelf of u akkoord bent met een bepaalde prijs en de condities van de transactie.

De twee meest toegepaste waarderingmethodieken zijn:

De Verbeterde Rentabiliteitsmethode

De verbeterde rentabiliteitsmethode gaat uit van een gemiddelde gewogen en genormaliseerde nettowinst gerekend over enige jaren terug, het heden en enige jaren vooruit geprognoseerd, een rentabiliteitsfactor op de te investeren koopsom en een correctie voor het tekort of surplus aan eigen vermogen, dat genormaliseerd wordt naar de waarde in het economisch verkeer. Deze methodiek is geschikt voor stabiele ondernemingen, waarbij de resultaten uit het verleden en van het heden de leidraad zijn voor de nabije toekomst.

Het voordeel van deze methode is dat deze relatief eenvoudig is en snel toe te passen.

De Discounted Cashflow methode (DCF-methode)

De Discounted Cashflow methode wordt gezien als de meest gedetailleerde en professionele waarderingmethode voor bedrijven van enige omvang en wordt vooral gebruikt indien er voldoende kwalitatief goede bedrijfsinformatie naar de toekomst toe kan worden gegeven.

De waarde van een onderneming, bepaald aan de hand van de DCF-methode, is gebaseerd op de contante waarde van de toekomstige netto geldstromen (cash flows) die de onderneming naar verwachting genereert, gecompenseerd met rentedragende schulden en cash. Hier schuilt een gevaar, namelijk indien de te verwachten geldstromen (aanzienlijk) hoger worden ingeschat dan de huidige, ontstaat een waarde uitkomst die buitenproportioneel hoog is. Van groot belang is dan ook dat hier objectief en realistisch mee wordt omgegaan, en dat bovendien rekening wordt gehouden met investeringen die nodig zijn voor de continuïteit in de onderneming. Uw bedrijfsmakelaar zal waken voor het zgn. hockeystick effect dat voortvloeit uit wishful thinking.

De DCF methode is de meest volledige methode omdat bij de bepaling van de toekomstige geldstromen rekening wordt gehouden met alle elementen van de bedrijfsvoering. Dit zijn de geprognoseerde bedrijfsresultaten minus belasting, wijzigingen in het werkkapitaal inbegrepen die door afschrijvingen en investeringen in materiële vaste activa. De koper kan dit beeld relateren aan het terugverdienen van zijn investering.

Bij overige methodieken worden zogenoemde multiples gebruikt, waarbij omzet of bedrijfsresultaat vermenigvuldigd worden met een factor, waarbij ook rekening kan worden gehouden met de balanswaarde van de onderneming.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Tip: De bedrijfswaardering moet niet beperkt zijn tot rekenkundige exercitie. Het gaat om het onderbouwen van een **Redelijke Marktwaarde** van de onderneming. De Redelijke Marktwaarde doet de verkopende ondernemer niet te kort en er zijn kopers voor te vinden. Een koper zal altijd kritisch bekijken in welke onderneming hij gaat investeren en hoe snel hij het geïnvesteerde geld kan terugverdienen. De bedrijfswaardering kan worden gebruikt om tijdens de onderhandelingen de koper te tonen hoe hij met de onderneming geld kan verdienen, en in hoeveel jaar hij de investering, incl. aflossing en rente, kan hebben terugbetaald.

Waarderen is een kunst

Stap 4: Informatiememorandum voor potentiële kopers

BusinessPartners vervaardigt een **informatiememorandum** voor potentiële kopers. Dit is een vertrouwelijk document op basis van de bedrijfsanalyse waarin de onderneming wordt beschreven en dat voldoende informatie moet bevatten voor een mogelijke koper om in eerste instantie te beoordelen of de onderneming interessant voor hem is. Het informatiememorandum bevat onder andere de geschiedenis en achtergrond van de onderneming, de juridische structuur en eigendomsverhoudingen, de activiteiten, producten en diensten, marktpositie, concurrentiepositie, personeel, visie, de reden van de verkoop, en financiële gegevens inclusief prognoses.

Tip: Een goed en volledig opgesteld **informatiememorandum** leidt tot een sneller en efficiënter verkoopproces omdat veel vragen die een koper heeft reeds in het memorandum beantwoord zijn. Kopers kunnen daarom al snel bepalen of uw bedrijf interessant kan zijn voor hen. Gevolg is dat u eerder toekomt aan de onderhandelingen. Valkuil is dat u wellicht teveel informatie weggeeft of de gegevens niet goed selecteert of subjectief opstelt. Derhalve kunt u dit beter door een expert op laten stellen.

Expertise & Maatwerk

Stap 5: Anoniem profiel en geheimhoudingsverklaring

Het presenteren van uw bedrijf te koop dient **anoniem** te gebeuren. U wil immers niet dat uw cliënten, medewerkers of de concurrentie weten dat uw bedrijf te koop staat. Alvorens uw bedrijf in de bedrijvenmarkt te presenteren vervaardigt de bedrijfsmakelaar daarom een **anoniem profiel** van uw onderneming en een **geheimhoudingsverklaring** die potentiële kopers dienen te ondertekenen alvorens zij het informatiememorandum ontvangen en verder geïnformeerd worden.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Stap 6: In kaart brengen potentiële kopers.

Aan wie verkoopt u uw onderneming? "Aan iedereen die mijn bedrijf wil kopen voor de vraagprijs" hoor ik u denken. Zo simpel ligt het niet.

Om de kans van geruchten in de markt te verkleinen, moet bij een bedrijfsoverdracht niet iedere willekeurige potentiële koper benaderd te worden, maar dient vooraf een kritische selectie gemaakt te worden van de partijen die daadwerkelijk in een overname geïnteresseerd kunnen zijn.

Er kunnen goede redenen zijn om bepaalde kopers uit te sluiten, bijv. partijen waar u uw personeel of relaties aan wie u al zo veel jaren gecommiteerd bent niet graag onder brengt, of bijvoorbeeld een concurrent met wie u niet door een deur kunt. Er kunnen ook redenen zijn om juist aan een bepaalde koper te willen verkopen, bijv. aan een strategische partij die extra voordeel heeft van het combineren van de bedrijven, of juist toch aan een concurrent, aan een leverancier, een MBI-kandidaat, (MBI: Management Buy In), aan een familielid of aan een medewerker in uw bedrijf. Of aan een investeerder.

Bedrijfsopvolging van uit uw familie of van uit het management.

Natuurlijk ligt bedrijfsopvolging uit uw **familie** voor de hand als de juiste persoon met de nodige kunde ook de ambitie heeft. U zult hier uiterst zorgvuldig mee omgaan omdat het een familielid betreft en u binnen uw familie uw opvolging niet graag zou zien mislukken, met alle gevolgen van dien, wellicht ook in privé. Opvolging **vanuit** uw familie kan een enorme toegevoegde waarde hebben die zich niet in geld laat uitdrukken. Bedenkt u zich ook dat u uw bedrijf niet voor een prikje kunt weggeven aan uw zoon; de Belastingdienst kijkt mee en controleert dat u uw bedrijf overdraagt voor een redelijke prijs die voldoet aan geldende normen. En... vergeet uw andere kinderen niet; eerlijk zult u alles delen.....

Indien niet gekozen wordt bedrijfsopvolging vanuit de familie, kan overwogen worden om een koper-medewerker binnen het bedrijf (**MBO** - Management Buy Out) aan te zoeken om uw onderneming over te nemen. Bijvoorbeeld een medewerker uit het **management** die het reilen en zeilen van uw bedrijf kent en waarvan u kunt inschatten dat hij uw bedrijf op een goede wijze voortzet. Vaak beschikt zo'n medewerker echter niet over voldoende middelen.

Het is belangrijk hier goed over na te denken. Bij een verkoop aan een familielid of aan het management is het extra belangrijk eerst zelf kritisch te beoordelen of de beoogde overnamekandidaat daadwerkelijk de **capaciteiten** heeft om de onderneming succesvol voort te zetten. Pas daarna kan het traject in gang worden gezet. Op het moment dat een overdracht aan een minder geschikt lid van het management of familielid wordt ingezet, is er vaak geen weg terug en kan dit desastreuze gevolgen hebben. Denk hier dus op voorhand goed over na en test de veronderstelde kandidaat en vraag het advies van een partij met ruime ondernemersmentaliteit en -ervaring.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Een bedrijfsovername door familieleden en/of het management leidt in de regel tot een lager transactiebedrag dan de verkoop aan een strategische partij.

Vaak beschikt de koper binnen de familie of binnen het management over beperkte liquide middelen. Om de overnamesom te financieren zal hij gebruik moeten maken van een bank. Indien de bank slechts een beperkt deel van de koopsom wil financieren, betekent dit dat het resterende deel van de koopsom door de verkoper gefinancierd dient te worden. Dit bedrag kan meestal pas afgelost worden nadat de financiering van de bank is afgelost. Indien bij de bedrijfsoverdracht gebruik wordt gemaakt van een lening bij een bank, zal de bank vaak als eis stellen dat u als verkoper nog geruime tijd bij de onderneming betrokken blijft om de overdracht goed te begeleiden. Vaak is het zo dat u zelf ook nog een financieel belang in de onderneming heeft, zodat u er zelf ook baat bij heeft om aan te blijven.

Management Buy In (MBI)

Ook kan gezocht worden naar een geschikte MBI-kandidaat. Een partij die zich al of niet voor 100% inkoop. Vaak betreft het partijen die hun sporen in management of als ondernemer eerder verdiend hebben en in een nieuwe onderneming willen instappen. Wellicht meldt zich een beginnende ondernemer met ambitie en enige middelen.

Een overnamedeal met een MBI-er betekent in vrijwel alle gevallen dat van u gevraagd wordt geruime tijd als vennoot aan te blijven. In die periode kan de MBI-er zich uw bedrijf letterlijk en figuurlijk eigen maken. Hij kan zich over een overeen te komen periode (van soms jaren) het vak eigen maken, zich volledig inwerken, de relaties leren kennen, meebouwen, kortom mee ondernemen, met als doel om op een vooraf ingeschat tijdstip de overige aandelen van uw bedrijf te verwerven. Ook hier geldt dat u kritisch beoordeelt of de MBI-kandidaat over de benodigde capaciteiten beschikt om uw bedrijf succesvol voort te zetten. En ook hier geldt dat we goed kijken naar de financiële kant van een dergelijke bedrijfsovername; hoeveel middelen brengt onze MBI-er mee; wat kan hij gefinancierd krijgen; hoeveel wordt u geacht mee te financieren; over hoeveel jaren heeft de MBI-koper voldoende verdiend, nee overgehouden na zijn financiële verplichtingen, om de resterende aandelen van u te kopen? Hoe belangrijk is het voor u om langer aan te blijven in het licht van de daadwerkelijke aflossing aan u uit de bedrijfsresultaten? Afwegingen waar u echt een vakkundig advies van uw bedrijfsmakelaar bij nodig heeft!

Indien de onderneming zelfstandig, "stand alone" wordt voortgezet levert dit geen synergievoordelen op, dus geen maximale verkoopprijs!

Optimale bedrijfsoverdracht aan strategische kopers.

Meestal wordt gericht gezocht naar **strategische kopers**. Geselecteerd wordt daarbij op basis van de activiteiten van de strategische partij, de omvang en vermogenspositie, en op basis van een inschatting van de te behalen synergie en natuurlijk de geografische ligging van beide organisaties. De potentie tot een succesvolle bedrijfsovername ligt bij een geschikte strategische koper bijna altijd aanmerkelijk hoger dan bij een familielid, of bij de MBO of MBI.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

De meest geschikte kandidaat is vaak de partij die door **efficiency**, vanwege gezamenlijke huisvesting **en of** besparing in overheadkosten, uit een bedrijfsovername de meeste **synergie** kan behalen. Die synergie kan bereikt worden door onder andere logistieke voordelen, minder personeel, omzetverhoging, spreiding van risico, etc.

Een strategische koper is bekend met de **markt** waarin uw onderneming opereert. Derhalve zal de koper naar verwachting van u een relatief korte meewerkperiode verlangen. De nadruk zal liggen op een goede overdracht van de relatie met uw klanten. Een strategische koper is meestal een bedrijf dat **groter** is dan uw onderneming, een dergelijke organisatie heeft meestal de middelen en / of zekerheden om een bedrijfsovername te financieren. Hij kiest voor volumevergroting en verbeterde efficiency door aankoop in plaats van autonome groei. Een strategische koper betaalt vanwege de te behalen voordelen in de regel aanzienlijk meer voor uw bedrijf dan een familielid, een medewerker of een MBI-koper. Ook hier kan het zo zijn dat de strategische koper een deel van de koopsom op een later tijdstip wil betalen of zelfs resultaatsafhankelijk wil stellen.

De koper kan ook een **investeerder** zijn.

BusinessPartners wordt regelmatig benaderd door investeerders die rendement zoeken door te investeren in ondernemingen die we (anoniem) aan deze investeerders presenteren, hetzij direct, hetzij in onze bedrijvenbank in de rubriek "bedrijven te koop aangeboden".

Hierbij rijst de vraag of de verkopende ondernemer het management geheel overdraagt, of tijdelijk aanblijft. Wenst de verkoper niet aan te blijven, dan dient de investeerder te zorgen voor nieuw management, al of niet in combinatie met management vanuit het bedrijf zelf.

Het komt echter ook voor dat de investeerder wenst te investeren in een onderneming die nog geruime tijd bestuurd wordt door de huidige ondernemer. Hierdoor is de continuïteit geborgd en is er tijd om opvolgend management aan te trekken en op te leiden.

Een dergelijke periode kan variëren van enkele maanden tot enkele jaren.

BusinessPartners zal onderzoeken welke vorm van samenwerking tussen de investeerder en de verkopende ondernemer voor beide partijen **zinnig en rendabel** is.

Bij een langere samenwerking kan bijvoorbeeld gekozen worden voor een "sell & invest" constructie; de verkoper verkoopt diens aandelen aan de investor; vervolgens richten beiden een "Newco" op, waarin beiden investeren, vaak 50/50. De bedoeling is de onderneming gezamenlijk te laten groeien, en daarmee de rendementen. Na een aantal

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

jaren kan de ondernemer diens aandelen aan de investeerder verkopen; bij voorkeur met een aantrekkelijke winst. Een ervaren investeerder heeft een track record en heeft deze constructie wellicht eerder toegepast. Financiering wordt hierdoor eerder haalbaar.

Voor de ondernemer geldt in dit geval :

"Sell & Invest"

En voor de investeerder geldt:

"Buy & Build"

Met andere woorden: het streven is dat de onderneming wordt overgedragen op een manier die de verkopende ondernemer en de investeerder, en de onderneming, extra ten goede komt.

BusinessPartners beschikt over goede connecties met meerdere investeerders.

Tip: MBI-ers. Strategische kopers. Investeerders. Uw bedrijfsmakelaar moet ze voor u vinden. Of zorgt ervoor dat u gevonden wordt. Dat vergt nog al wat. Voor een landelijk dekkende organisatie heb je minimaal 10 bedrijfsmakelaars nodig. Die hun netwerken en relaties koppelen en combineren via een coördinerend back office, dat vraag en aanbod optimaal in de markt zet via een krachtige en per dag bijgehouden

bedrijvendatabank

Of is de koper een combinatie van bovengenoemde overnamekandidaten?

Al of niet met een investeerder?

Tip: De ideale koper. The art of finding the best buyer. Of ... de beste combinatie ... Verschillende combinaties zijn wellicht mogelijk tussen een familielid, of -leden, een medewerker in uw bedrijf, een MBI-kandidaat, een strategische koper, al of niet in combinatie met een **investeerder**. Het is inderdaad de kunst om de beste koper of de beste combinatie van kopers te vinden.

Een echte bedrijfsmakelaar verstaat die kunst

Zoals u in dit hoofdstuk heeft kunnen lezen is de keuze van de soort koper cruciaal. Wilt u zo snel mogelijk stoppen met werken, of wilt u juist nog enkele jaren mee blijven werken, wilt u de hoofdprijs voor uw onderneming, of 'gunt' u uw (capabele) zoon **of dochter** het bedrijf voor een lager bedrag.

Over het algemeen zal de verkoop aan een familielid of MBO-er de laagste prijs opleveren en zal de meewerkperiode het langst zijn. Opvolging vanuit uw familie kan een enorme toegevoegde waarde hebben die zich niet in geld laat uitdrukken. De verkoop aan

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

een strategische partij zal het meest opleveren en de meewerkperiode zal het kortst zijn. De Management Buy In en de investeerder zitten daar tussen in. Onderstaand zijn de gemiddeld ingeschatte kansen globaal in beeld gebracht; realiseert u zich hierbij wel dat afwijkingen hierop niet uitzonderlijk zijn.....

Onderstaand een indicatie, uitgedrukt in gemiddelde "rapportcijfers" van 1 tot 10

Koper	Koopsom	Risico <i>Hoe lager hoe hoger het cijfer</i>	Financiering	Meewerken <i>Hoe korter hoe hoger het cijfer</i>	Totaal
<i>Familie</i>	5	5	6	6	22
<i>MBO</i>	5	5	6	6	22
<i>MBI</i>	7	6	6	5	24
<i>Investor</i>	8	7	8	6	29
<i>Strategische koper</i>	9	8	8	8	33

De (indicatieve) resultante valt gemiddeld voor de strategische koper (33) het beste uit.

2.2 Presentatiefase

Stap 7: Anonieme presentatie, websites, bedrijvenbanken, intermediairs, ondernemers

In de presentatiefase zal uw bedrijfsmakelaar uw bedrijf **anoniem presenteren** via het vervaardigde anoniem profiel op haar bedrijvenbank, bij collega bedrijfsmakelaars, ondernemers en wellicht ook bij investeerders.

Een goede bedrijfsmakelaar heeft een **krachtige bedrijvendatabank** opgebouwd over jaren. En houdt deze dagelijks bij. Deze bedrijvenbank bevat de contactgegevens en de criteria van potentiële kopers, intermediairs, investeerders, en in welke branches deze partijen geïnteresseerd zijn. Hoe beter de reputatie van de bedrijvenbank, hoe frequenter deze wordt geraadpleegd.

Tip: Check de website en vooral de bedrijvendatabank van uw bedrijfsmakelaar op presentatie, vertrouwelijkheid, volume, verloop.

*De **presentatie van uw bedrijf** is bepalend voor een succesvol verkooptraject!*

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Stap 8: Benaderen, geheimhouding, registreren en informeren van potentiële kopers

Het benaderen van mogelijke kopers dient te gebeuren met grote zorgvuldigheid en het liefst telefonisch. Om de nieuwsgierigen te onderscheiden van de daadwerkelijk geïnteresseerden, dienen eerst kritische vragen te worden gesteld. Zo wordt niet alleen de juiste informatie aan de juiste persoon verstrekt, maar kunnen daarnaast direct afspraken worden gemaakt over het vervolgtraject.

Potentiële kopers worden door uw adviseur voorzien van de relevante informatie. Hij zal hier terughoudend mee omgaan, omdat we niet willen dat bedrijfsgeheimen en bijzonderheden op straat komen te liggen. Uw bedrijfsmakelaar dient dus gereserveerd en vertrouwelijk om te gaan met uw bedrijfsgegevens. Presentatie van het bedrijf geschiedt in eerste instantie altijd anoniem.

Iedere gegadigde ondertekent een **geheimhoudingsverklaring**. Pas daarna worden identiteit en bijzonderheden van de te verkopen onderneming verstrekt; desgewenst in overleg met u als de eigenaar van het te verkopen bedrijf. Daarna wordt de kandidaat nader geïnformeerd via het **verkoopmemorandum**.

Indien de kandidaat inderdaad serieus belangstelling blijkt te hebben voor uw onderneming zal de bedrijfsmakelaar in overleg met u een **kennismakingsgesprek** organiseren. Zo kan het voorkomen dat we met meerdere kandidaten in gesprek raken, hetgeen ons in staat stelt samen met u in te schatten welke kandidaten geschikt zijn.

Stap 9: Oriënterende gesprekken met potentiële kopers; peilen financiële reikwijdte van kandidaat koper

De waarde van een reële en betrouwbare bedrijfswaardering blijkt al in de presentatiefase; de vraagprijs van de onderneming kan hiermee worden onderbouwd. Ook wordt de bedrijfswaardering gebruikt om tijdens de presentatie aan de koper bij oriënterende gesprekken te laten zien hoe hij met de onderneming geld kan verdienen en hoe lang de terugverdientijd van de geïnvesteerde transactiesom naar verwachting is. De kandidaat kopers schatten hun perspectieven reeds in.

Van groot belang is de vraag of de kandidaat koper de transactiesom gefinancierd kan krijgen. Uw overnameadviseur zal trachten zich daar in een vroeg stadium reeds een oordeel over te vormen. Het heeft immers geen zin om inspanningen te doen, de onderhandelingen in te gaan en bijzonderheden van uw bedrijf te openbaren, als de partij in kwestie de koopsom niet gefinancierd kan krijgen. Naast de financiële draagkracht van de koper spelen factoren mee zoals diens reputatie, de te verwachten synergievoordelen die voortvloeien uit de bedrijfsovername, en de waarde van de activa in het te verkopen bedrijf die als zekerheid aan de financierende bank kunnen dienen.

De kennismakingsgesprekken zijn in eerste instantie verkennend. Uw bedrijfsmakelaar zal tevoren met u overleggen hoe het gesprek in te gaan, welke strategie te volgen en aangeven wat wel en wat niet (toe) te zeggen of te doen. Kandidaat koper en u introduceren zich aan elkaar en vertellen over zichzelf als ondernemer. Uw bedrijf te koop komt natuurlijk uitgebreid ter sprake. Voor u is het belangrijk om de kandidaat te leren kennen en in te schatten of hij in staat is uw bedrijf succesvol te leiden. Kan hij de

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

bedrijfsprocessen en het personeel managen; kan hij uw onderneming uitdragen op het vereiste niveau? Kortom, zou u aan deze kandidaat willen verkopen ?

Uw bedrijfsmakelaar zal zo nodig het gesprek sturen zodat koper en verkoper in een ontspannen sfeer van gedachten wisselen en informatie geven en ontvangen. Hij zal ervoor zorgen dat de met u afgestemde lijn wordt gevolgd en niet overschreden. Hij bevraagt de kandidaat om helder te krijgen of hij een geschikte kandidaat kan zijn en, niet onbelangrijk, hij peilt beleefd of de kandidaat de deal gefinancierd kan krijgen.

Tip: De kandidaat zal veel van uw bedrijf willen weten. Doseer het prijsgeven van inlichtingen. De kandidaat hoeft in dit stadium echt niet alle specifieke details te weten te komen; u vertelt welke gerechten u kookt echter zonder het recept te onthullen. Als de onderhandelingen positief blijken te verlopen kunt u **gaandeweg** meer bijzonderheden geven.

Bewaar het achterste van uw tong

Uw bedrijfsmakelaar zal de gesprekken notuleren en indien gewenst de betrokkenen per mail de belangrijke punten en gemaakte afspraken bevestigen.

Als een kennismakingsgesprek positief heeft uitgepakt bij beide partijen, kunnen de gerichte **onderhandelingen** beginnen. Het doel van beide partijen is te onderzoeken of een deal inderdaad mogelijk kan zijn.

2.3 Onderhandelingsfase

Stap 10: Onderhandelingen; condities en transactiesom; afstemmen financierbaarheid

Aangezien bij de onderhandelingen inzake de verkoop van uw onderneming niet alleen rationele maar ook vaak emotionele aspecten een rol spelen, is het aan te raden ook bij de onderhandelingen uw bedrijfsmakelaar aan uw zijde te hebben als uw vertrouwenspersoon. Uw belang is immers zijn belang. Hij zal in uw belang zijn strategische rol vervullen als onderhandelaar, als vraagbaak, als begeleider, als boodschapper, als buffer, als mediator en als dealmaker.

Tip: Overweeg bij het ingaan van de verdere onderhandelingen om de tekst van de geheimhoudingsverklaring te relateren aan de hoedanigheid van de kandidaat koper. Zo kunt u in een geheimhoudingsverklaring een direct opeisbaar boetebeding opnemen dat u kunt uitoefenen bij schending van de geheimhoudingsplicht. Dit is een extra waarborg dat de kopende partij zorgvuldig met de verkregen informatie omgaat. Uw MKB-bedrijfsmakelaar weet hoe hier me om te gaan.

Vertrouwen is mooi; controle is beter!

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Uw onderhandelingspositie is gunstiger als u met meerdere kandidaten onderhandelt. Het vinden van meerdere kandidaten is de verdienste van de bedrijfsmakelaar vanuit diens organisatie, bedrijvenbank, netwerken en relaties.

Het spel begint.

Een goede **bedrijfswaardering** is een belangrijk instrument bij de onderhandelingen. De koper kan hier veel strategische informatie aan ontleen. Zo kan de koper op basis van onderbouwde prognoses en "what if's" inschatten hoe lang de terugverdientijd van de koopprijs zou kunnen zijn.

De onderhandelingen richten zich op de koopprijs. Primair is de vraag of hier overeenstemming over kan worden bereikt. Vervolgens zal de overeengekomen prijs moeten worden gefinancierd. Vaak blijkt, met name in deze tijden, dat partijen wel willen, maar dat de financiering niet rondkomt. Dat kan aan diverse factoren liggen. De meest voorkomende redenen voor het niet doorgaan van een adequate financiering zijn een (te) hoge vraagprijs, beperkte financiële middelen van de kandidaat koper, mindere vooruitzichten voor uw onderneming.

Wellicht wordt in deze fase duidelijk dat partijen niet tot elkaar zullen komen. Uw bedrijfsmakelaar zal dit beeld herkennen en zet, met uw welnemen, in dat geval direct een punt achter de onderhandelingen.

Koper zal kritische vragen stellen aan uw bedrijfsmakelaar omtrent de financiële rapportage en de bedrijfswaardering. De bedrijfsovernameadviseur van de aspirant koper presenteert misschien een bedrijfswaardering van zijn kant. Argumenten en contra argumenten gaan over en weer.

Indien de onderhandelingen positief verlopen en sprake is van toenadering tussen u en de mogelijke koper van uw bedrijf, groeit de kans op overeenstemming over de koopsom van uw bedrijf. Natuurlijk is uw vraagprijs te hoog, net zoals de biedprijs van de koper te laag is. Vragen en bieden; het oudste spelletje ter wereld, nou ja; het op één na oudste spel.

Naast de hoogte van de koopsom zal de wijze van betaling een bepalende rol in de onderhandelingen zijn. Tegenwoordig is het verkrijgen van **een** bedrijfsovername-financiering aanzienlijk moeilijker dan voorheen. Van beslissende invloed kan hierbij zijn of de verkopende ondernemer bereid is om een deel van de bedrijfsovername mee te financieren. Dat kan in de vorm van een bij de bank achtergestelde lening, of in de vorm van een nabetaling door de koper, welke nabetaling is gerelateerd aan de omzet, marge of bedrijfsresultaat van het te verkopen bedrijf. ("**Earn Out**").

Dit verlaagt het risico van de bank en verhoogt haar vertrouwen aanmerkelijk omdat u door "met een deel van de koopsom in het bedrijf te blijven zitten" op uw beurt van uw vertrouwen blijkt geeft. Van u wordt inderdaad een grote mate van vertrouwen gevraagd; de koper kan u namelijk geen zekerheden verstrekken voor het bedrag dat hij moet nabetalen want die zekerheden heeft hij aan de bank verstrekt. Het is volstrekt begrijpelijk dat een dergelijke betaling van de koopsom niet uw voorkeur heeft; de meeste ondernemers wensen "een straight deal, boter bij de vis, ik heb er lang en hard genoeg voor gewerkt". Bij een Earn Out ben je bovendien nog eens afhankelijk van de performance van de nieuwe ondernemer; zal hij het wel net zo goed doen als u?

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Als uw bedrijfsmakelaar begrijpen wij u maar al te goed. BusinessPartners heeft vaker met dit bijltje gehakt. We hebben oplossingen ontwikkeld die zowel voor verkoper als koper acceptabel kunnen zijn. Natuurlijk dient ieders situatie per geval te worden gezien en de oplossing om deze hobbel te nemen is per definitie inventief **maatwerk**. En laten we niet vergeten wat Hannibal ooit zei:

"We vinden een weg of we maken er één"

(BusinessPartners heeft deze gevleugelde woorden van Hannibal als leus gekozen)

Tip: Gedurende het traject van een bedrijfsverkoop is het belangrijk in alternatieven te denken. Zijn er andere potentiële kopers of andere scenario's denkbaar? Bijvoorbeeld, in plaats van 100% een gedeelte van uw bedrijf verkopen, of zelf een lening verstrekken aan de koper tegen pandrecht op aandelen of activa, of uw bedrijf verkopen tegen een vaste som plus een winstrecht; de Earn Out, of..... Tegenover het risico dat u hierbij neemt, moet een compensatie staan. Koper zal een hogere prijs (kunnen) betalen als uw prognoses gehaald worden.

*Het opstellen en vastleggen van een **Earn Out** vergt ervaring en inzicht.*

Zoals we al hebben aangegeven is de oplossing voor een geslaagde verkoop transactie niet altijd conform de verwachtingen. We denken echter niet in problemen maar in oplossingen. Het is aan te raden open te staan voor goede alternatieven, creatief te zijn, en zo te komen tot een praktische en acceptabele oplossing. Samenvattend: Onderhandel samen met uw bedrijfsmakelaar inventief en constructief op basis van een win-win situatie, heb dus begrip voor de wederzijdse belangen.

Tip: Zorg ervoor dat gedurende het onderhandelingsproces alle relevante informatie aan de koper wordt verstrekt, maar bedenk altijd welke informatie in welk stadium wordt verstrekt. Indien een zwakte van de onderneming kenbaar wordt gemaakt, is het verstandig ook een goed punt naar voren te brengen. Naarmate de onderhandelingen vorderen dient koper in toenemende mate te worden geïnformeerd. Zie de koper als een kapitein die het schip overneemt. Kapitein, en bemanning verdienen een behouden vaart.

Integer en Doeltreffend Onderhandelen

Naast een voorlopig akkoord inzake de overnamesom zullen partijen voorlopige overeenstemming moeten bereiken omtrent het personeel, huur of overname van het bedrijfsonroerend goed, gebruik van de bedrijfsnaam, en of, en zo ja voor hoe lang en onder welke condities u diensten blijft verlenen aan de overnemende partij.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl
088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Minimaliseer de risico's....

.... maximaliseer uw opbrengst!

Stap11: Opstellen & overeenstemming bereiken omtrent de intentieovereenkomst

Als partijen **een** principeakkoord hebben bereikt op de hoofdlijnen als basis voor de voorgenomen bedrijfsoverdracht, kunnen zij besluiten dit vast te leggen in een intentieovereenkomst die opgesteld kan worden door uw bedrijfsmakelaar. Tijdens het opstellen van de intentieverklaring wordt vaak nog verder onderhandeld. Uw bedrijfsmakelaar is bekend met deze fase en zal er op focussen om uw belangen in deze overeenkomst zo goed mogelijk vast te leggen. De geheimhoudingsplicht van koper is in deze fase van bijzonder belang; koper kijkt immers in uw keuken. Zaken zoals de koopsom, de opbouw daarvan, de vorm van betaling, beoogde overdrachtsdatum, onroerend goed, huur, samenwerking koper en verkoper, ontbindende voorwaarden zijn hoofdpunten in de intentieovereenkomst.

Aan koper wordt gedurende de intentiefase exclusiviteit verleend. De veronderstelde koper zal in de intentiefase immers aanzienlijke kosten maken. Met andere kandidaten kan in deze periode dus niet worden onderhandeld. Gedurende de intentiefase zal de koper een boekenonderzoek (Due Diligence) laten instellen door een bevoegde accountant. Koper dient te verifiëren of de informatie die namens verkoper is aangeleverd waarheidsgetrouw is, koper zal de boekhouding, contracten en exploitatie laten controleren, in het licht van de nagestreefde transactie. En u als verkoper wordt geacht de gevraagde informatie ter beschikking te stellen, mits binnen redelijke normen.

Koper zal gedurende de intentiefase trachten financiering te krijgen om de koopsom te kunnen voldoen. Criteria voor het verkrijgen van een passende financiering zijn, algemeen genomen, een redelijke transactiesom, voldoende materiële zekerheden vanuit koper en het over te nemen bedrijf, en vertrouwen in de koper dat hij het bedrijf zodanig voortzet dat hij aan zijn verplichtingen kan voldoen. De ontbindende voorwaarden in de intentieverklaring zijn meestal dat koper niet verplicht is tot de deal als het Due Diligence onderzoek niet heeft geleid tot een voor koper bevredigende uitkomst en/of indien door koper geen passende financiering kan worden verkregen.

Tip: Het is raadzaam de intentieovereenkomst te laten opstellen door een deskundige persoon op dit gebied, een jurist of bedrijfsmakelaar. Indien het opstellen van een intentieovereenkomst in de opdracht aan uw bedrijfsmakelaar is inbegrepen bespaart u behoorlijk op uw advocaatkosten. Een intentieverklaring is geen standaard document, maar altijd een specifiek op de situatie toegesneden.

BusinessPartners weet er raad mee

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Stap 12: Due Diligence onderzoek door koper

Na het ondertekenen van de intentieovereenkomst, maar voor het sluiten van de uiteindelijke koopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper een Due Diligence onderzoek (ook wel boekenonderzoek genoemd) kan instellen. In de meeste gevallen betekent dit dat de adviseurs van de koper, zoals de accountant, fiscalist, jurist e.d. willen onderzoeken of de eerder in het onderhandelingsproces verstrekte informatie juist en volledig is. Men zal verschillende aspecten onderzoeken, zoals financieel, juridisch, personeel en organisatie, milieu, fiscaal, verzekeringen, operationeel, et cetera. Dit onderzoek vindt plaats zonder medeweten van uw personeel; uw financieel-administratief medewerker wellicht uitgezonderd.

Indien de koper gedurende het Due Diligence onderzoek zaken aantreft die niet bekend waren of anders blijken dan koper mocht verwachten, kan dit leiden tot aanpassingen van de verkoopvoorwaarden, tot een vertrouwensbreuk, of zelfs het niet doorgaan van de transactie. Het is daarom van cruciaal belang om te voorkomen dat de koper geen 'lijken in de kast' aantreft en dat ook de mogelijke negatieve aspecten van de onderneming bij de koper bekend zijn, voorafgaand aan de Due Diligence.

Tip: Window dressing ? Het heeft geen zin om gedurende de onderhandelingen het bedrijf mooier voor te doen dan het is, of bepaalde zaken achter te houden. Uit de Due Diligence en de eventueel daarop volgende gesprekken zal klip en klaar blijken hoe uw onderneming er voor staat.

De koper wil weten wat hij koopt

In deze pré – afrondende fase worden diverse partijen bij het traject betrokken, zoals juristen, accountants, fiscalisten, en daarnaast de bank in verband met de bedrijfsovernamefinanciering. Het is prettig om dan één partij te hebben die het contact tussen alle partijen coördineert en zorgt dat de juiste informatie op het juiste tijdstip bij de juiste persoon komt. Deze rol wordt vaak vervuld door, u raadt het al, uw bedrijfsmakelaar.

Stap 13: Verkrijgen van bedrijfsovernamefinanciering door koper

Tijdens de Due Diligence voert koper onderhandelingen met diens bank in verband met de bedrijfsovernamefinanciering. De bank zal zich vooralsnog baseren op onderbouwde aanvraag van haar cliënt, de koper van uw bedrijf, en op de informatie van u als verkoper voor de Due Diligence. In deze tijden financieren de banken niet meer zo soepel als voor de recessie. De bank dekt zich in tegen mogelijke risico's. Welke zekerheden biedt de koper aan de bank, vanuit zijn eigen positie en vanuit het aan te kopen bedrijf ? Een solide solvabiliteitspositie is een gunstige factor, evenals een substantieel bestanddeel materiële vaste activa, voorraad en debiteuren op de balans. De bank zal zich ook verdiepen in de kansen voor de nieuwe ondernemer; hoeveel vertrouwen heeft de bank in hem en hoe ziet de bank de over te nemen

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

onderneming functioneren na de bedrijfsovername. Een strategische koper met een track record, een goede reputatie, die bovendien synergievoordelen verwacht te realiseren, heeft twee strepen voor.

Zoals eerder aangegeven: voor de bank is in vele gevallen essentieel dat de verkopende ondernemer een deel meefinanciert in de vorm van een achtergestelde lening of een Earn Out. Dat vindt u niet fijn, u hebt zoveel jaren zo hard voor uw onderneming gewerkt, en nu mag u ook nog meefinancieren terwijl de bank de zekerheden naar zich toe trekt! Realiseert u zich echter dat dit een tendens is en dat een succesvolle bedrijfsoverdracht in toenemende mate mede afhankelijk is van uw medewerking. Uw bedrijfsmakelaar zal per specifieke situatie de beste oplossing aanreiken. De deal moet voor beide partijen acceptabel zijn.

De beste deal is een deal waarbij beide partijen tevreden zijn, en blijven.

2.4 Afrondingsfase

Stap 14: Opstellen overeenkomst van koop/verkoop

Wanneer het boekenonderzoek geen onaangename verrassingen heeft opgeleverd, kunnen de definitieve overnameovereenkomsten worden opgesteld. Als basis hiervoor dient meestal de intentieovereenkomst. Afhankelijk van de overnamestructuur wordt de koop-verkoopovereenkomst opgesteld.

In deze overeenkomst worden onder meer het soort transactie, de koopsom, de betalingswijze, de betalingstijdstippen vastgelegd. Daarnaast wordt uitgebreid ingegaan op de garanties en worden de relevante aspecten van de overname vastgelegd. Mocht de koper na overname bijvoorbeeld met een garantieclaim of met een niet betalende debiteur van voor de overdrachtsdatum worden geconfronteerd dan moet de koper verhaalsmogelijkheden hebben. Gezien de belangen die er op het spel staan en alle juridische aspecten, dient ook de overnameovereenkomst te worden gecontroleerd door een deskundige jurist, meestal na intensieve voorbereiding en laatste onderhandelingen door uw bedrijfsmakelaar.

Stap 15: Opstellen van overige overeenkomsten

Voor de bedrijfsoverdracht worden ook de overige benodigde overeenkomsten opgesteld. Bijvoorbeeld een managementovereenkomst, een leningsovereenkomst en/of een huurovereenkomst. De managementovereenkomst betreft de eventuele samenwerking tussen koper en u. Deze dient dusdanig te worden opgesteld dat er geen sprake kan zijn van dienstverband. Ook hier geldt dat uw bedrijfsmakelaar een belangrijke rol speelt en ook hier geldt de noodzaak van juridische toetsing.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Stap 16: Betaling, levering, passeren en ondertekening van alle overeenkomsten

Na definitieve overeenstemming over de overeenkomsten, kunnen partijen naar de notaris, wordt de koopsom betaald en worden de aandelen officieel overgedragen. Op dat moment is de bedrijfsoverdracht een feit. Een aandelentransactie vindt altijd plaats bij de notaris. Bij de bedrijfsoverdracht van een eenmanszaak of een VOF kan de transactie ook ondershands plaatsvinden.

Ingeval van een Earn Out of een (achtergestelde) lening zal uw bedrijfsmakelaar een begeleidende c.q. bewakende rol spelen met betrekking tot de nakoming van de gemaakte afspraken.

Gefeliciteerd! een nieuwe fase in uw leven gaat in!!!

Ik hoop dat de afgesloten deal **tot** tevredenheid stemt. Dat de uitonderhandelde condities voor u en uw werknemers en voor uw relaties goed zijn.

Dat u tevreden bent met de koopsom en dat u met een gerust hart de volgende fase in uw leven ingaat.

En dat u tevreden bent over uw bedrijfsmakelaar!

Hij zal u graag blijven adviseren, wellicht bij het beleggen van uw nieuwe kapitaal!

2.5 Beleggingsfase

Stap 17: Overleg met beleggingsadviseurs

Na de verkoop van uw bedrijf komt u weer voor nieuwe uitdagingen te staan. Eén van die uitdagingen is het onderbrengen van de opbrengsten van uw bedrijf. U wil natuurlijk graag rendement op uw kapitaal behalen.

Om rendement te maken op uw geld, staan meerdere mogelijkheden tot uw beschikking. Deze mogelijkheden variëren van volledige garantie (bankrekening, spaardeposito's) tot de meer risicovolle manieren om rendement te maken (investeren van uw geld in aandelen, obligaties, beleggingsconstructies, et cetera).

U kunt het best eens een afspraak plannen met één of meerdere vermogensbeheerders om uw privésituatie en uw wensen eens door te spreken en om te bekijken welke manieren om rendement te maken voor u het meest interessant zijn.

Let er bij uw keuze voor een vermogensbeheerder altijd op of deze **onder toezicht staat van de AFM** en dat de vermogensbeheerder al een **aantal jaren actief** is (richtlijn 10 jaar of meer).

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Als de vermogensbeheerder onder toezicht staat bij de AFM, wordt hij regelmatig gecontroleerd en moet hij elk kwartaal uitgebreid rapporteren. U weet in dat geval dat u met een bonafide partij te maken heeft.

Als een vermogensbeheerder al 10 jaar winsten maakt betekent dat dat hij al enkele zware stormen heeft doorstaan (denk aan de internetkrach van 2001 en de bankencrisis van 2007/2008).

Tip: Aan BusinessPartners wordt regelmatig gevraagd naar de mogelijkheden voor het beleggen van de opbrengst van de bedrijfsovernames. We zijn daarom in samenwerking aangegaan met een gerenommeerde vermogensbeheerder. Deze kan na overleg met u een op maat gesneden aanbieding doen. Het gaat om uw pensioen. Het criterium is:

goed rendement bij laag risico

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

3. Fiscale aspecten van bedrijfsoverdracht.

3.1 De fiscale aspecten van de verkoop van een eenmanszaak

Als u uw eenmanszaak gaat verkopen wordt van de verkoopprijs de stakingswinst (of boekwinst bij verkoop) inclusief de opgebouwde FOR progressief belast in Box I (max. 52%). De stakingswinst is het verschil tussen de koopsom en de boekwaarde van de activa. Meestal zijn uw activa meer waard dan op uw balans staat na de gedane afschrijvingen over jaren. En als uw bedrijf winst maakt zal er waarschijnlijk ook sprake zijn van goodwill. Er bestaan fiscale faciliteiten zodat de te betalen belasting gematigd en/of uitgesteld kan worden. Ik zal eerst laten zien wat de consequenties zijn als er geen gebruik wordt gemaakt van deze faciliteiten.

In feite wordt de onderneming bij een overdracht gestaakt. Indien door de staking winst ontstaat (stakingswinst of boekwinst), moet er dus belasting worden betaald. Deze winst is net als de reguliere winst in Box 1 belast (oplopend naar max. 52%). Naast een stakingsaftrek, die niet echt zoden aan de dijk zet (€ 3.630,-) geldt de MKB-vrijstelling van winst ad 12%. (percentages zijn een indicatie per medio 2012)

Netto-opbrengst (standaard) bij verkoop eenmansbedrijf of VOF

Voorbeeld:

Verkoopopbrengst		300.000			
Af: Fiscale boekwaarden		<u>130.000</u>			
Boekwinst		170.000			
Bij: FOR		<u>30.000</u>			
Stakingswinst		200.000			
Af: Stakingsaftrek		<u>3.630</u>			
Stakingswinst		196.370			
Af: MKB-vrijstelling (12%)	12%	<u>23.564</u>			
Belastbaar in Box 1 over de verkoopopbrengst:		172.806			belasting/premies
	schijf 1, tot:	18.218	18.218	33,00%	6.012
	schijf 2, tot:	33.436	15.218	41,95%	6.384
	schijf 3, tot:	55.694	<u>22.258</u>	42,00%	9.348
	schijf 4, tot:		135.330	52,00%	<u>70.371</u>
				Belastingheffing	92.116
Verkoopopbrengst		300.000			
Belasting/Premieheffing		<u>92.116</u>			
Te besteden		207.884			

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Er zijn echter manieren om de belastingheffing te beperken of uit te stellen.

3.1.1 Uitstel afrekening met Belastingdienst

Geruisloze doorschuiving. De fiscale boekwaarden worden dan doorgeschoven en er hoeft dus niet te worden afgerekend met de Belastingdienst. **Voorwaarde** is wel dat de overnemer een familielid is, of een medewerker die voorafgaand aan de bedrijfsoverdracht minimaal drie jaar werkzaam is geweest als werknemer binnen het bedrijf.

Storten in een lijfrente. Als u uw bedrijf verkoopt, kunt u er ook voor kiezen om een lijfrente aan te kopen voor het bedrag van de stakingswinst om belastingheffing uit te stellen. Er gelden echter wel maximum bedragen, te weten:

€ 433.053	voor ondernemers van 60 jaar of ouder; of ten minste 45% arbeidsongeschikt en ingaan binnen 6 maanden na staking; of bij staking door overlijden en ingaan binnen 6 maanden na het overlijden.
€ 216.533	voor ondernemers tussen 50-60 jaar; of direct ingaande lijfrente.
€ 108.272	in de overige gevallen.

In dit geval wordt de stakingswinst ondergebracht bij een verzekeringsmaatschappij die te zijner tijd jaarlijks uitkeringen aan u gaat doen. Deze lijfrentetermijnen worden dan volledig belast in BOX 1. In het uitstel van betaling en in de uitbetaling in termijnen zit het voordeel van de lijfrenteconstructie. Afhankelijk van het totale inkomen en leeftijd op het moment van de lijfrentetermijnen is waarschijnlijk een lager belastingtarief van toepassing. Als u kiest voor het omzetten van de stakingswinst in een lijfrente dient u er rekening mee te houden dat hieraan voorwaarden zijn verbonden. U moet namelijk de lijfrente bedingen binnen 6 maanden na het kalenderjaar waarin gestaakt is en afstorting moet plaatsvinden bij een toegelaten aanbieder.

3.1.2 Beperken afrekening met Belastingdienst

Verkoop tegen winstrecht. Om aan de hoge piektarieven te ontkomen kunt u een deel van de koopsom van uw bedrijf laten betalen uit een winstrecht over maximaal 5 jaren verdeeld. Het winstrecht is bijvoorbeeld een door uw bedrijfsmakelaar bedongen percentage van de toekomstige winst die uw opvolger maakt. U gaat pas belasting betalen zodra u de winst ontvangt hetgeen kan inhouden dat deze termijnen in een lagere schijf vallen dan het bedrag van de gezamenlijke stakingswinst. Daarnaast heeft u recht op de MKB winstvrijstelling van 12%. U kunt dus hierdoor belastingheffing uitstellen en spreiden waardoor u een tariefsvoordeel kunt behalen. De financiering wordt bovendien vergemakkelijkt. Maar u ontvangt de koopsom niet in één keer. En er is het risico van niet nakoming door uw opvolger. Bedenk dat het zuiver winstrecht betreft; dit is dus niet hetzelfde als gespreide betaling. Dit is maatwerk en dient vakkundig te worden vastgelegd

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Huurkoop van uw onderneming of de activa. Voordeel is dat u nog eigenaar blijft, dus als u niet alle huurkooptermijnen hebt ontvangen heeft u altijd uw onderneming cq de activa nog. Huurkoper moet als een goed huisvader voor de zaken zorgen. Nadeel is dat u per direct met de Belastingdienst moet afrekenen over een stakingswinst die u nog niet (geheel) hebt ontvangen. Voordeel is ook de financiering een veel kleiner struikelblok vormt. Nadeel is dat u bij de bedrijfsoverdracht geen aantrekkelijke transactiesom ontvangt. Maatwerk.

Verhuur van uw inventaris, stel u verhuurt de inventaris voor 5 jaar dan is deze huur minus de afschrijving van die inventaris jaarlijks belast. Kleinere schijven dus dan het toptarief. Na 5 jaar is de inventaris zeker afgeschreven en kunt u die aan de koper laten tegen een laag of symbolisch bedrag. Voorraad verkoopt U bij overdracht tegen de boekwaarde dus dat is niet fiscaal belast. Financiering zal veel makkelijker verlopen. Ook hier is een nadeel dat u bij de bedrijfsoverdracht geen transactiesom ontvangt.

3.1.3 Voorkomen afrekening met Belastingdienst

U verkoopt uw eenmanszaak of VOF zonder belastingheffing (geruisloos) aan uw eigen (op te richten) **Werk BV**. Tevens richt u een **Holding** op, die 100% eigenaar is van de aandelen van de Werk BV. U bent 100% aandeelhouder in de Holding. Na de hiervoor door de fiscus gehanteerde periode van **3 jaar** verkoopt de Holding de Werk BV aan een derde. De eventuele winst op deze verkoop is onbelast (op grond van de deelnemingsvrijstelling). Eventueel kunt u uw eenmanszaak of VOF ook ruissend inbrengen in de Werk BV waarbij u voor de stakingswinst bij uw eigen Werk BV een stakingslijfrente bedingt. Voor dit traject moeten dus tijdig maatregelen worden genomen, waarbij de accountant dient te worden betrokken.

Tip: Een tijdige voorbereiding is duidelijk van groot belang. Bij het (tijdig) opzetten van bovengenoemde constructies en "fiscaal maatwerk" hebt u absoluut begeleiding nodig bij strategisch en "fiscaal maatwerk".

een tijdige en deskundige aanpak betaalt zich

3.2 De fiscale gevolgen van de verkoop van een BV door de eigenaar privé

In deze paragraaf behandelen we de fiscale gevolgen van de DGA (Directeur Groot Aandeelhouder) die 100% aandeelhouder is van zijn Werk BV en voornemens is deze te verkopen (er is dus geen sprake van een 'Holding constructie'. Deze variant wordt verderop behandeld).

Bij de verkoop van de BV moet er in dit geval wel belasting worden betaald over de boekwinst. We onderscheiden twee situaties, namelijk:

1. de aandelen van de Werk BV worden verkocht;
2. de onderneming (activiteiten, personeel, handelsnaam, contracten, activa, soms passiva) wordt uit de Werk BV verkocht (activa/passiva transactie).

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Als persoonlijke aandeelhouder moet u 25% aanmerkelijk belang belasting betalen in BOX 2 over de boekwinst van de verkoop, dus de winst die u op uw aandelenkapitaal heeft gemaakt.

Voorbeeld: U heeft een Werk BV opgericht en € 18.000,- aandelenkapitaal gestort. Dit was derhalve de verkrijgingsprijs. Als u de aandelen later verkoopt voor € 100.000,- heeft u dus een winst van € 82.000,- gemaakt. Deze winst is belast met aanmerkelijk belang belasting in BOX 2 (25% in 2011).

Tip: Ook hier kan belastingheffing worden vermeden, als daar tijdig op in wordt gespeeld. Er wordt dan een Holding constructie opgericht. Als u dat tijdig doet, kunt u

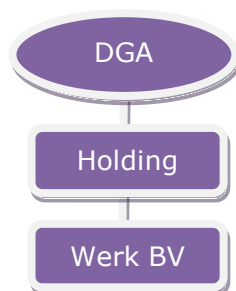
belastingheffing vermijden

Ad 1: De onderneming wordt uit de Werk BV verkocht. U behoudt dus de aandelen van de Werk BV, maar de Werk BV verkoopt de onderneming, inhoudende de activiteiten, personeel, handelsnaam, contracten, activa, eventueel passiva. De boekwinst die in deze wordt gemaakt, wordt belast met vennootschapsbelasting (20 tot 25% in 2010). Deze winst verminderd met de vennootschapsbelasting (ofwel de nettowinst) wordt toegevoegd aan de reserves van de Werk BV. Deze reserves kunnen later weer als dividend worden uitgekeerd. Daarbij is dan weer 25% aanmerkelijk belang belasting naar privé verschuldigd.

Tip: Deze variant kan met name interessant zijn als er een te verrekenen verlies in de BV zit, waardoor de belastingheffing wordt gereduceerd of zelfs achterwege kan blijven.

3.3 De fiscale gevolgen van de verkoop van een BV door een Holding BV

In deze paragraaf behandelen we de fiscale gevolgen van de verkoop van een Werk BV waarvan de Holding 100% aandeelhouder is. U als DGA bent 100% aandeelhouder van de Holding, die op haar beurt de aandelen van de Werk BV bezit. De structuur ziet er als volgt uit:



www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Bij de verkoop van de Werk BV onderscheiden we weer twee situaties, namelijk:

1. De aandelen van de Werk BV worden verkocht;
2. de onderneming (activiteiten, personeel, handelsnaam, contracten, activa, soms passiva) wordt uit de Werk BV verkocht (activa/passiva overdracht).

Ad 1: Als de Holding een belang van 5% of meer heeft in de Werk BV, is de deelnemingsvrijstelling van toepassing. De vrijstelling is van toepassing op de boekwinst op de verkochte aandelen van de Werk BV. De Holding hoeft daarover dus geen vennootschapsbelasting te betalen.

Ad 2: Bij de activa/passiva overdracht worden de activiteiten en bezittingen door en vanuit de overdragende Werk BV overgedragen aan de overnemende BV. De aandelen wisselen dus niet van eigenaar. De boekwinst die in deze wordt gemaakt, wordt belast met vennootschapsbelasting (20 tot 25% in 2010). Deze winst verminderd met de vennootschapsbelasting (ofwel de nettowinst) wordt toegevoegd aan de reserves van de Werk BV.

In dit geval kan wel vennootschapsbelasting verschuldigd zijn. Er is namelijk vennootschapsbelasting verschuldigd over de gerealiseerde boekwinsten, inclusief over goodwill, de fiscale reserves en de desinvesteringsbijtelling¹.

Nu zult u hoogstwaarschijnlijk denken: Waarom kiezen voor optie 2 als er met optie 1 geen belasting hoeft te worden betaald. Ofwel:
Wanneer is de activa/passiva overdracht aantrekkelijk?

Als de Werk BV te verrekenen verliezen heeft, kunnen deze verliezen worden verrekend met de boekwinst, waardoor uiteindelijk minder of zelfs geen belasting hoeft te worden betaald. En bij een activa/passiva overdracht wordt over het algemeen een hogere prijs betaald dan voor de aandelen. Dat komt omdat de koper kan afschrijven over de betaalde waarde van de activa en goodwill en bovendien een beroep kan doen op de investeringsaftrek.

Bij de Holdingconstructie zien we vaak dat er voor het verkopen van de aandelen wordt gekozen en dat de verkoopwinst belastingvrij door de Holding wordt ontvangen. Indien de Werk BV verlieslatend is kan ook voor een activa transactie worden gekozen. Koper wordt niet opgescheept met schulden en hij kan de gekochte activa fiscaal afschrijven. Overigens: indien koper de BV niet overneemt, geniet koper ook niet fiscale compensatie voor de door de BV eerder geleden verliezen.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

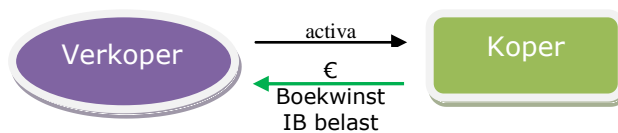
088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV

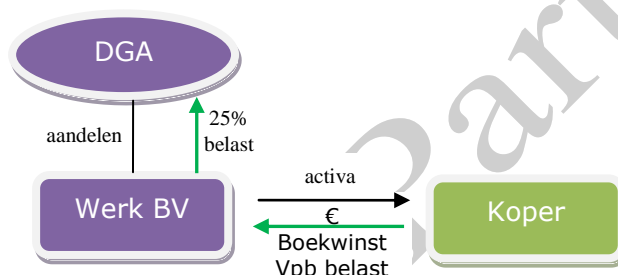
Onderstaand de 4 basisvormen van verkoop van een onderneming.

NB: hierop zijn varianten mogelijk.

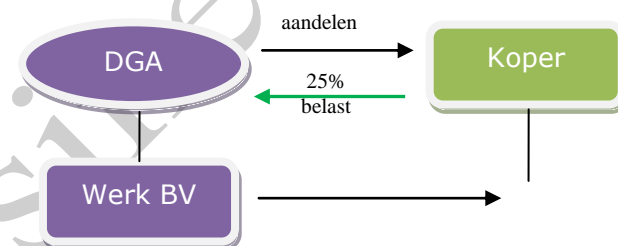
Verkoop van een eenmanszaak of VOF



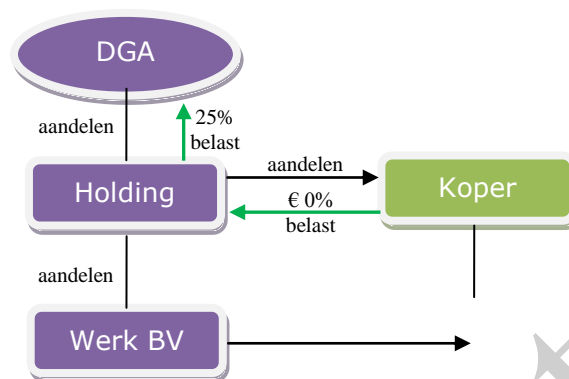
Verkoop van activa uit een BV



Verkoop van aandelen uit een BV door DGA



Verkoop van aandelen werk BV door Holding



3.3.1 Mogelijkheden tot uitstellen van belastingheffing

1. een herinvesteringsreserve vormen;
2. vermijding van een desinvesteringsbijtelling;

Ad 1. Herinvesteringsreserve vormen. Voorwaarde om gebruik te kunnen maken van de fiscale herinvesteringsreserve regeling is dat u het voornemen hebt binnen **drie jaar** na staking te herinvesteren. Vervolgens dient u dan ook inderdaad te herinvesteren binnen genoemde 3 jaar. Verlenging is mogelijk als de aard van de bedrijfsmiddelen dat vereist, of als u begonnen bent met de herinvestering maar er bijzondere omstandigheden voor vertraging zorgen.

U mag op zich herinvesteren in elk soort onderneming. Behalve indien de winst wordt **geherinvesteerd** in zaken waarop langer dan over 10 jaar wordt afgeschreven. Bij de herinvestering wordt de geconserveerde winst behandeld als herinvesteringsreserve. U moet dus rekening houden met de herkomst van de winst en het soort bedrijfsmiddel waarop u wilt afboeken.

Wilt u die afboeken op een voor uw nieuwe onderneming gekocht bedrijfsmiddel dat korter dan 10 jaar wordt afgeschreven, dan mag dat, mits u voldoet aan de boekwaarde/eis (de boekwaarde van het nieuwe bedrijfsmiddel mag door de afboeking niet lager worden dan de boekwaarde van het vervangen bedrijfsmiddel).

Als u een bedrijfsmiddel verkoopt binnen vijf jaar na het begin van het jaar waarin u deze investering deed, dan moet u de investeringsaftrek die u ervoor heeft gekregen, of een deel daarvan, 'terugbetalen'. U moet dan uw winst in het jaar van verkoop verhogen met de desinvesteringsbijtelling. Werking: precies andersom ten opzichte van de genoten investeringsaftrek.



mijn bedrijf verkopen

Wilt u uw boekwinst herinvesteren in een bedrijfsmiddel waarop langer dan **10 jaar** wordt afgeschreven (panden), dan moet de winst afkomstig zijn van een bedrijfsmiddel met **dezelfde economische functie**. Indien niet aan de voorwaarden wordt voldaan en er gelden geen bijzondere omstandigheden voor de verlenging van de termijn, wordt de geconserveerde winst alsnog belast.

Ad.2 Het vermijden van de desinvesteringsbijtelling. Men krijgt te maken met de desinvesteringsbijtelling als een bedrijfsmiddel binnen vijf jaar na het begin van het jaar waarin deze investering werd gedaan wordt verkocht. Indien er bedrijfsmiddelen worden verkocht waarvoor die termijn nog niet is verstreken en bedrijfsmiddelen waarvoor deze termijn al wel is verstreken, is toerekening van een zo groot mogelijk deel van de koopsom aan laatstgenoemde bedrijfsmiddelen het meest aantrekkelijk. Daarvoor geldt de desinvesteringsbijtelling namelijk niet. U kunt daar een taxatieverslag voor op laten stellen.

3.4 BTW aspecten bij de verkoop van uw bedrijf

Er is **geen BTW verschuldigd over de koopsom** van uw onderneming en over de verkoop van een zelfstandig onderdeel van uw onderneming. De overgaande goederen en rechten van die onderneming dienen dan een algemeenheid van goederen te vormen.

Bij de losse verkoop van bedrijfsmiddelen is op de normale wijze BTW verschuldigd.

3.5 Overdrachtsbelasting verschuldigd bij de verkoop van uw bedrijf?

Als er onroerend goed, bijvoorbeeld een bedrijfspand, in uw onderneming zit, moet de koper in principe overdrachtsbelasting (in 2012 2%) betalen.

Er zijn echter wel uitzonderingen:

bij verkrijging is het pand nog niet voor het eerst in gebruik genomen;

de verkrijging van het pand vindt plaats in het kader van een fusie, splitsing of interne reorganisatie;

bij verkrijging is maximaal 6 maanden geleden reeds overdrachtsbelasting geheven;

bij verkrijging is minder dan 6 maanden geleden BTW in rekening gebracht die in het geheel niet in aftrek is gebracht. Het gaat hier om onroerende zaken die zijn geleverd uiterlijk 2 jaar na de eerste ingebruikneming.

Zoals u in dit hoofdstuk heeft gelezen is de structuur van uw onderneming bepalend voor de verschuldigdheid van belasting. Als u een eenmanszaak heeft of u bent DGA van uw BV en u denkt erover om uw bedrijf op termijn te gaan verkopen, moet u zo snel mogelijk een afspraak maken met een bedrijfsmakelaar of accountant om uw huidige ondernemingsstructuur om te zetten in de juiste structuur, namelijk de holdingconstructie. Als uw bedrijf verkoopklaar is gemaakt, komt u niet voor verassingen te staan en kan uw onderneming op een fiscaalvriendelijke wijze worden verkocht.

Tip: U hebt hulp nodig om uw bedrijf in de juiste **structuur** te gieten met het oog op de fiscale aspecten van een bedrijfsverkoop.

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV



mijn bedrijf verkopen

Neem contact op met BusinessPartners

4. Conclusie

De verkoop van de onderneming zal voor de doorsnee ondernemer een aangrijpende aangelegenheid zijn. U neemt immers afstand van een levenswerk, waar veel 'bloed, zweet en tranen' in zit. U was vaker in uw bedrijf dan thuis?

Als u uw onderneming wilt verkopen, moet u rekening houden met de vele valkuilen. Zo moet allereerst de structuur van uw onderneming goed zijn, zodat u niet onnodig belasting hoeft te betalen over de verkoopwinst. Vervolgens, als u het traject van de verkoop ingaat, is een betrouwbare en ervaren bedrijfsmakelaar een absolute 'must'.

Deze is niet emotioneel betrokken bij uw onderneming, weet waar hij kopers kan vinden, weet hoe hij hen moet benaderen, weet hoe bedrijfsgevoelige informatie beschermd kan worden, kan de onderhandelingen voeren en kan uiteindelijk een mooie prijs voor u uitonderhandelen.

Indien u toch zelf uw onderneming wilt proberen te verkopen, plan dan toch eerst een keer een vrijblijvende afspraak in met een bedrijfsmakelaar. Lees dit boek nog eens. U zult dan inzien dat het specialistenwerk is om een bedrijf goed en veilig te verkopen.

Kopers liggen niet voor het oprapen en onderhandelingen op basis van emoties zullen niet ten goede komen aan de hoogte van een optimale prijs.

De marktprijs van uw bedrijf dient vakkundig en met marktgevoel vastgesteld en uitonderhandeld worden.

Een goeie bedrijfsmakelaar verdient geld voor u.

U verkoopt uw bedrijf één keer!

www.bedrijfsbemiddeling.nl mkb@bedrijfsbemiddeling.nl

088 3259000

© All Rights Reserved door BusinessPartners BV