

Verkoopvoorbereiding

De praktijk wijst uit dat veel ondernemers niet tijdig aandacht besteden aan de voorbereiding van verkoop van hun onderneming. Dit terwijl de onderneming vaak dient als oudedagsvoorziening.

Menig ondernemer steekt jaren energie in de op- en uitbouw van de onderneming. Echter wordt de aandeelhouderswaarde niet gemanaged. Wij zijn van mening dat het managen van aandeelhouders-waarde behoort tot de lange termijn strategie van de ondernemer.

Het traject van voorbereiding kan soms 3 tot 6 jaar in beslag nemen. Deze duur wordt ingegeven door onder andere de fiscale wetgeving en eventuele door te voeren organisatorische maatregelen.

Als u op dit moment overweegt uw onderneming binnen dit tijdsbestek te verkopen, raden wij u aan contact met ons op te nemen. Wij attenderen u er eveneens op dat wijzigingen in uw persoonlijke omstandigheden kunnen ontstaan die een verkoop forceren (ziekte, motivatie).

Een goede voorbereiding kan leiden tot een hogere transactieprijs en een soepeler verkoopproces.

Waarde van de onderneming

Het creëren van waarde is terug te brengen tot een tweetal elementen: de kasstromen en het risico.

De potentiële koper is geïnteresseerd in de kasstromen die hem/haar toekomen. Daarnaast wil hij/zij risico's beperken die mogelijk in de onderneming aanwezig zijn, zodat deze kasstromen voorspelbaar worden.

Onderdelen

De onderdelen die relevant zijn bij de verkoop voorbereiding zijn onder andere:

- De kasstromenanalyse van de jaarrekening
- Analyse van de interne specifieke risico's
- Beoordeling van de juridische en fiscale structuur
- Interne structuur en personeelsanalyse
- Indicatieve waardebeoordeling

Werkwijze

De adviseurs van Worrell & Jetten nemen in eerste instantie kennis van de jaarrekeningen van de laatste drie jaren. Op basis van deze gegevens wordt een planning gemaakt van de te onderzoeken elementen die bij uw onderneming relevant zijn.

Het vervolg van het traject is een interactief proces tussen u en onze adviseurs.

Onze planning stemmen wij met u af waarna wij interviews met u en/of uw medewerkers voeren. Voorts nemen wij kennis van de informatie die relevant is voor uw verkoopvoorbereiding.

Op basis van onze bevindingen stellen wij een indicatieve waardebeoordeling voor u op. Deze waardebeoordeling heeft primair tot doel het besef van waarde van uw onderneming bij u te creëren en de elementen die waarde beïnvloeden.

Tot slot stemmen wij onze bevindingen met u af. Wij adviseren u graag over de elementen die in het zicht van verkoop van belang zijn.

Deze elementen leggen wij vast in een adviesbrief.

Adviesbrief

Als vervolgstap op de adviesbrief stellen wij met u een plan van aanpak op, waarna wij de uitwerking van het traject graag voor u begeleiden.

De stappen die wij met u willen zetten, moeten relevant en passend zijn in uw toekomst visie.

Is de verkoopvoorbereiding de investering met de hoogste return-on-investment?

Interesse?

Worrell & Jetten Accountants en Adviseurs
Rokkeveenseweg 49, Zoetermeer
079 – 344 56 78
www.worrelljetten.nl

Koper

Vraag

Antwoord

Waarom zou ik eigenlijk een bedrijf kopen?

Als u al een onderneming heeft, kunnen aan deze keuze strategische overwegingen ten grondslag liggen, het kopen van marktaandeel en/of knowhow. Starters springen wellicht liever op een rijdende trein dan zelf een bedrijf te starten.

Kan ik beter een bedrijf kopen of een zelf starten?

Zelf een onderneming starten uit uw intrinsieke motivatie is zeker een mogelijkheid. In eerste instantie lijkt dit een goedkoper alternatief maar houd wel rekening met “start-up” problematiek. Onderschat echter niet de levensvatbaarheid van een bestaand bedrijf.

Welk bedrijf zal ik kopen?

Deze vraag kan alleen u beantwoorden. Waar voelt u zich prettig bij? Denk hierbij aan de grootte van de onderneming, het type bedrijf (cultuur en branche) en waar u met dit bedrijf naartoe wilt (groeien, samenwerken, snel verkopen). Is uw strategisch plan al af?

De verkoper vraagt of ik zijn aandelen of activa/passiva wil overnemen. Wat zal ik kiezen?

Als de aandelen worden gekocht van een B.V. koopt u gelijktijdig ook alle (verborgen) risico's en aansprakelijkheid mee van deze rechtspersoon. Bij activa koopt u vaak alleen de naam, orders, klantenkring en de bedrijfsinventaris en blijven de risico's achter in de B.V.

Kan ik een aandelentransactie plaats laten vinden bij een eenmanszaak en/of V.o.f.?

Nee, dit kan alleen bij ondernemingen met een aandelenkapitaal, de B.V. en de N.V. Bij een eenmanszaak en/of vennootschap onder firma is altijd sprake van een activa/passiva-transactie.

De verkoper wil dat ik een letter-of-intent (LOI) onderteken. Wat is dit?

De LOI is het stappenplan van het overname traject. Hierin neemt u op: het object van de transactie, voorbehoud van financiering en due diligence, garanties, break-up fee en tijdspad.

De verkoper heeft de waarde van zijn onderneming vastgesteld op € 100.000. Is dit dan ook de prijs?

Nee. Er bestaat een verschil in waarde en prijs. Waarde wordt bepaald op basis van berekeningen. De prijs komt tot stand door onderhandelingen.

Hoe zal ik onderhandelen?

Wij raden als methode principieel onderhandelen aan. Deze methode leidt er toe dat de wensen en belangen van de koper en verkoper in ogenschouw worden genomen zodat een win-win situatie wordt bereikt.

Wat voor mogelijkheden zijn er bij de financiering van een overname?

Door eigen geld, een bancaire lening, middelen die de gekochte onderneming bezit en/of de verkoper zelf. Laatstgenoemde door middel van het schuldig blijven van een deel van de koopprijs, eventueel in de vorm van een earn-out.

De oud-eigenaar wil betrokken blijven bij de onderneming. Met oog op de overdracht van kennis lijkt mij dit uitstekend!

Als de verkoper betrokken blijft bij de operationele zaken van de onderneming let er dan wel op dat de koper een ruime meerderheid (67%) van stemrechten krijgt met oog op de beslissings-bevoegdheid. Leg eveneens de datum vast waarop de verkoper uiteindelijk uittreedt (exit-moment), zodat beide partijen weten waar ze aan toe zijn.

In de geheimhoudingsverklaring staat een boete clause van € 50.000. Moet ik dit accepteren?

Deze boeteclausules zijn er op gericht om te voorkomen dat bedrijfsgevoelige informatie van de verkoper op straat komt. Als u zorgvuldig handelt zal de boete niet worden ingeroepen.

Verkoper

Vraag	Antwoord
Wat is verkoopklaar maken?	Bij het verkoopklaarmaken zorgt u er voor dat de koper in een gespreid bedje terecht komt. Elk aanwezig risico werkt nadelig op de prijsvorming.
Moet ik het thuisfront informeren over mijn verkoopplannen?	Ja. Na verkoop veranderen uw persoonlijke omstandigheden. Heeft u uw persoonlijke strategische plan al opgesteld?
Wat zijn de grootste valkuilen bij verkoop van mijn onderneming?	Niet voorbereiden van uzelf en de onderneming, een irreële verwachting hebben van de prijs en na de verkoop te veel betrokken blijven bij uw ex-onderneming.
Aan wie zou ik mijn onderneming kunnen verkopen?	Verkoop kan plaats vinden binnen de familie, uw huidige management, een concurrent of investeerder. De keuze is afhankelijk van uw wensen.
Zijn er specifieke fiscale aspecten waar ik rekening mee moet houden bij verkoop binnen de familie?	Ja, verkoop tegen een te lage waarde kan leiden tot vragen van de fiscus en tot het afdragen van schenkbelasting. Wij adviseren een waarde-bepaling op te laten stellen door onze experts.
Wat kan ik voor mijn bedrijf eigenlijk vragen?	Het ligt er aan wat uw wensen en belangen zijn. Het bedrijf in de familie houden tegen een acceptabele en zakelijke prijs of verkopen voor de hoofdprijs aan een strategische koper?
Als ik mijn bedrijf aan een familielid wil verkopen, waar moet ik dan op letten?	U moet zich afvragen of deze overweging uit emotie is ontstaan. Opvolging van buiten de onderneming of door uw huidige management kan een beter alternatief zijn.
Wat is het effect van de verkoop van mijn onderneming op mijn klanten, personeel en leveranciers?	Dit is afhankelijk van de koper. Kennen deze partijen hem of haar? Communicatie lijkt ons in dit traject het meest voor de hand liggende middel.
De potentiële koper vraagt of hij/zij een due diligence onderzoek mag uitvoeren. Wat is dit?	Een due diligence onderzoek is gericht op enerzijds risicoreductie van de koper en anderzijds op verificatie van ontvangen gegevens. Bij deze onderzoeken wordt de onderneming doorgelicht op fiscale, juridische, financiële en organisatorische aspecten.
De koper vraagt om een earn-out regeling. Wat is dit?	Een earn-out regeling is een methode om, een deel van, de verkoopprijs in de toekomst te kunnen betalen. Dit deel van de verkoopprijs wordt echter wel afhankelijk gesteld van de resultaten behaald door deze koper.

(Ver)Kooptraject

