

Advieswijzer Bedrijfsoverdracht 2017

Er komt een moment dat u uw bedrijf gaat overdragen. Of dat nu is om gezondheidsredenen, uw leeftijd of als appeltje voor de dorst. Wat de reden ook is, een bedrijfsoverdracht is niet van de ene op de andere dag geregeld en vergt vaak jaren van voorbereiding. Begin dus op tijd.

Fasen van bedrijfsoverdracht

Wilt u uw bedrijf in de toekomst overdragen, houd dan rekening met de volgende acht fasen van het verkoopproces:

Fase 1: wensen in kaart brengen

Waarom wilt u uw bedrijf verkopen, aan wie wilt u het bedrijf verkopen en wat wilt u gaan doen na de verkoop? Het is belangrijk dat u eerst voor uzelf in kaart brengt wat uw persoonlijke en financiële wensen zijn. Dit kan u helpen in het latere verkoopproces.

Fase 2: de voorbereiding

In deze fase vindt een analyse van uw bedrijf plaats. Er wordt gekeken naar de markt waarin de onderneming opereert, de financiële situatie, de kwaliteit van het management en de organisatie van het bedrijf. Deze bevindingen worden vastgelegd in een informatiememorandum. Serieus geïnteresseerde kandidaten kunnen dit memorandum in een latere fase ter inzage krijgen.

Fase 3: verkoopklaar maken

Een bedrijf dat te koop wordt aangeboden, moet in goede conditie verkeren. Het is noodzakelijk dat u solide jaarrekeningen van ongeveer vijf achtereenvolgende jaren kunt overleggen. De jaarrekening moet een juist beeld geven van de winstgevendheid van het bedrijf, maar ook een schone balans is van groot belang. Wellicht staan er op de balans bepaalde activa die u ook privé gebruikt. Privéschulden aan de bv kunnen maar beter worden afgelost. Daarnaast moet ook de verhouding tussen

eigen en vreemd vermogen overeenkomen met wat in de branche gebruikelijk is.

Verder is het zaak de juridische en fiscale structuur van de onderneming zo sterk mogelijk te maken. Het kan bijvoorbeeld zinnig zijn om onroerend goed in een aparte vennootschap onder te brengen of een holdingstructuur met één of meer werkmaatschappijen te creëren. Het wijzigen van de structuur van uw bedrijf kan soms grote fiscale voordelen opleveren. Tijd speelt daarbij een belangrijke rol, want soms gelden wettelijke termijnen van een aantal jaren.

Fase 4: waardebepaling

Al vrij vroeg in het hele overdrachtsproces wordt de waarde van uw bedrijf bepaald. Hiervoor bestaan verschillende methoden. Van liquidatiewaarde tot de discounted cash flow-methode en van intrinsieke waarde tot de goodwill-methode. Welke methode ook wordt gebruikt, de exacte waarde van een onderneming vaststellen is een utopie; het gaat altijd om een bandbreedte. Behalve cijfers spelen namelijk ook subjectieve waarderingen, zoals marktprognoses en groeimogelijkheden, een belangrijke rol. Eén ding is zeker: de waarde ligt altijd in de toekomstige opbrengsten en nooit in de resultaten die in het verleden zijn behaald.



Fase 5: prijsbepaling

Is uw bedrijf helemaal verkoopklaar en is de waarde bepaald, dan is het tijd om de verkoopprijs vast te stellen. Stelt u zich daarbij de volgende vragen:

- Wat wil ik minimaal voor mijn bedrijf krijgen?
- Wat kan ik maximaal voor mijn bedrijf krijgen?
- Wat is een reële verkoopprijs?

Door vooraf goed zicht te hebben op de verkoopprijs, verstevigt u uw onderhandelingspositie met een mogelijke koper.

LET OP! Bent u van plan uw bedrijf binnen uw familie over te dragen, dan bent u wellicht geneigd genoeg te nemen met een lagere verkoopprijs. Echter, als u uw bedrijf overdraagt tegen een niet-marktconforme prijs kan de Belastingdienst zich op het standpunt stellen dat er sprake is van een schenking.

Fase 6: geschikte koper zoeken

In deze fase gaat u op zoek naar een mogelijke koper. Dat kan een onbekende zijn, maar ook een zoon of dochter, een werknemer binnen uw bedrijf of iemand uit uw zakelijke netwerk. Heeft u nog geen geschikte kandidaat, dan kunt u met uw bedrijf de markt opgaan. Via internet zijn verschillende zoekmogelijkheden aanwezig. Zo vindt u op Ondernemersplein.nl een handig overzicht van de belangrijkste databanken voor de koop en verkoop van bedrijven. Alvorens u de markt opgaat, is het belangrijk dat u een korte profielschets van uw bedrijf maakt om interesse van potentiële kopers te wekken.



Fase 7: onderhandelingsfase

Heeft u eenmaal een potentiële koper gevonden, dan start de onderhandelingsfase. Het is belangrijk om alle handelingen schriftelijk vast te leggen. Zodra duidelijk is dat een potentiële koper echt geïnteresseerd is, wordt het tijd om belangrijke informatie uit te wisselen. Door het opstellen van een vertrouwelijkheidsovereenkomst voorkomt u dat onzorgvuldig met deze informatie wordt omgesprongen. Als beide partijen vertrouwen hebben in de uitkomst van de onderhandelingen, is het gebruikelijk om elkaars intenties op papier vast te leggen met een 'intentieovereenkomst' ('letter of intent').

Na de intentieovereenkomst zal de potentiële koper de informatie die u als verkoper heeft verstrekt, willen toetsen. Daarvoor dient het due diligence-onderzoek. In de meeste gevallen is dit een zo breed mogelijk onderzoek naar het bedrijf. Alle juridische, fiscale, financiële en bedrijfseconomische aspecten komen aan bod.

Zodra beide partijen in de onderhandelingsfase op hoofdpunten een akkoord hebben bereikt, kan een voorovereenkomst worden gesloten.

Fase 8: verkoop

Als de onderhandelingsfase is afgerond, kan de definitieve koopovereenkomst worden gesloten. Als u een bv verkoopt, is nog een gang naar de notaris nodig. Daar worden de aandelen officieel overgedragen. Nadat u de koopsom heeft ontvangen, is uw bedrijf definitief verkocht.

Alhoewel de overdracht nu is afgerond, wil dat nog niet zeggen dat u alle banden met uw onderneming heeft doorgesneden. Misschien blijft u nog actief betrokken bij de onderneming. Het kan natuurlijk ook zo zijn dat u afspraken heeft gemaakt over de koopsom, waarbij de uiteindelijke hoogte mede wordt bepaald door de toekomstige resultaten van de onderneming.

Fiscale gevolgen

Bij een bedrijfsoverdracht krijgt u altijd te maken met de fiscus. Daarbij maakt het verschil of het gaat om bijvoorbeeld de overdracht van een eenmanszaak of van een bv. Vaak zal er moeten worden afgerekend, maar dat hoeft niet altijd. Er is namelijk een aantal 'verzachtende regelingen'. De belangrijkste zetten wij voor u op een rij:

- De inkomstenbelasting kent onder andere een doorschuiffaciliteit bij de overdracht van een eenmanszaak of een aandeel in een vennootschap onder firma. Als aan de voorwaarden wordt voldaan, hoeft niet te worden afgerekend met de fiscus en gaan de fiscale claims over op de koper.
- De inbreng van een onderneming in een bv tegen uitreiking van aandelen kan geruisloos plaatsvinden.
- Voor de aanmerkelijkbelanghouder is er een doorschuiffaciliteit in geval van bijvoorbeeld een aandelenfusie of juridische splitsing.
- Ook de vennootschapsbelasting kent een aantal doorschuiffaciliteiten, zoals de bedrijfsfusiefaciliteit.
- Vanaf 2010 is er een doorschuiffaciliteit in de inkomstenbelasting bij schenking van aanmerkelijkbelangaandelen. Ook bij vererving van aanmerkelijkbelangaandelen is er een doorschuiffaciliteit.
- De Successiewet kent de bedrijfsopvolgingsregeling. Een verkrijging van ondernemingsvermogen of aandelen in een bv is voor 100% voorwaardelijk vrijgesteld van erf- of schenkbelasting als de waarde van de objectieve onderneming niet groter is dan € 1.063.479. Is de onderneming meer waard, dan geldt een voorwaardelijke vrijstelling van 83% over het meerdere.

Tot slot

De koop en verkoop van een bedrijf is een uitermate complexe aangelegenheid. Daarbij spelen bedrijfseconomische, juridische, fiscale, financiële en sociale aspecten een grote rol. Neem voor advies op maat contact met ons op.



Contact

Crowe Horwath Foederer Eindhoven

Maarten Arts

040 - 264 96 10

06 - 10 94 72 15

m.arts@crowefoederer.nl



Crowe Horwath Foederer Amsterdam

Arno Biemans

020 - 564 60 00

06 - 41 27 20 84

a.biemans@crowefoederer.nl

