

Corporate Match

Informatie overdracht

Algemeen

Bedrijfsopvolging, geen gemakkelijke zaak

Bedrijfsopvolging of bedrijfsverkoop is bepaald geen 'licht' thema. Vaak wordt de kwestie van opvolging of verkoop van de eigen onderneming -opgebouwd door hard werken en veel opoffering- vooruitgeschoven en belangrijke beslissingen hierover worden uitgesteld. Dat is ook begrijpelijk omdat de financiële en fiscale gevolgen voor de gemiddelde ondernemer moeilijk te overzien zijn. Daarbij komt dat in de praktijk psychologische en sociale aspecten ook een grote rol spelen.

Dat geldt vooral als de zaak binnen de familie blijft. De opvolgers -één of meerdere kinderen- zijn immers vaak al bekend. Emoties en subjectiviteit kunnen een succesvolle opvolging dan behoorlijk in de weg staan. Bij de verkoop van de zaak aan derden is het doorgaans gemakkelijker om een objectievere houding aan te nemen. Toch geldt voor zowel opvolging door kinderen als voor verkoop aan derden dat een goede communicatie en de bereidheid om zaken open en helder te bespreken absolute voorwaarden zijn voor succes. Daarbij is het zeer raadzaam om tijdig een deskundig en onafhankelijk adviseur te betrekken bij het hele proces van opvolging en verkoop. Zo verkleint u de kans dat uw opvolging door onzorgvuldige planning en voorbereiding mislukt.

Een proces van jaren

Rome is niet op één dag gebouwd, en dat zal ook zeker voor uw onderneming gelden. Ook het 'afbouwen' is een kwestie van lange adem. Opvolging en verkoop is in zijn optimale opzet een zorgvuldig voorbereid proces dat jaren in beslag kan nemen. Natuurlijk is er niet één successscenario te geven: elk bedrijf en elke ondernemer heeft zijn eigen unieke geschiedenis en ontwikkeling doorgemaakt.

Aandachtspunten en overwegingen

Het verkopen van uw onderneming is een belangrijke beslissing. De stap daartoe dient weloverwogen en doordacht op basis van een goede voorbereiding te gebeuren. In alle situaties dient vooraf, zo mogelijk reeds drie tot vijf jaar eerder, over belangrijke vraagstukken te worden nagedacht, zoals:

- Waarom wilt u uw bedrijf verkopen?
- Vormt uw bedrijf voor potentiële kopers een aantrekkelijk aanbod?
- Wie zou de beste koper kunnen zijn of waar zou die gevonden kunnen worden?
- Wordt het een management-buy-out, management-buy-in of een strategische koper?
- Is de huidige juridische vorm, eenmanszaak, V.o.f. of B.V., ook geschikt bij verkoop?
- Wat zou de meest gunstige prijs en bijbehorende condities kunnen zijn?
- Wat blijft er voor u over na afrekening met de Belastingdienst?
- Welke situatie ontstaat er voor u en eventuele mede-eigenaren na verkoop?
- Blijft u nog aansprakelijk voor verplichtingen van het bedrijf en zo ja, hoe lang nog?
- Hoe gaat u uw vrije tijd invullen, indien verkoop ook stoppen met werken voor u betekent?

Deze en nog vele andere vraagstukken dienen te worden geïnventariseerd en op hun merites te worden beoordeeld. Soms is het vinden van die antwoorden lang niet eenvoudig; het is daarom verstandig om samen met een ervaren deskundige op het gebied van bedrijfsovernames alle samenhangende aspecten inzichtelijk te maken. Na zo'n inventarisatie zult u dan weloverwogen en gefundeerd de juiste beslissing kunnen nemen: namelijk het wel of niet verkopen van uw onderneming. Corporate Match heeft deze deskundigheid, neemt u dus gerust contact met ons op, dan helpen wij u verder.

Goede voorbereiding is het halve werk

Ervaring heeft geleerd dat een zorgvuldig uitgevoerde voorbereiding essentieel is voor succes. Deze voorbereiding is omvangrijk en lastig. Ook blijken de emotionele aspecten, die meestal met de verkoop van de eigen onderneming gepaard gaan, veelal te worden onderschat. Elke onderneming is een individuele en feitelijk abstracte organisatie, die slechts beperkt vergelijkbaar is met soortgelijke bedrijven, zelfs met branchegenoten.

Het verkoopproces: van begin tot eind

De verkoop van uw onderneming is een proces, dat in principe in zeven achtereenvolgende fasen verloopt. Elke zaak en ook uw bedrijf is echter anders en aan de hand van de specifieke omstandigheden wordt deze algemene structuur voor u in maatwerk omgezet. De zeven achtereenvolgende fasen van de algemene structuur zijn:

- Inventarisatie van alle relevante informatie;
- Waarde van de onderneming bepalen;
- Kansen, belemmeringen en bedreigingen in kaart brengen;
- Zoek-, selectie- en onderhandelingsstrategie voor kopers uitwerken;
- Voorbereiden van de zoek- en selectiefase;
- Concreet zoeken en selecteren van kandidaat-kopers;
- Onderhandelings- en afrondingsfase.

Advies?

Heeft u naar aanleiding van deze informatie vragen over uw eigen situatie? Neemt u dan gerust contact op.

www.corporatematch.nl
info@corporatematch.nl