

Corporate Match

Informatie overdracht

Veel gestelde vragen bij het verkopen van een onderneming

Hoe voorkom ik dat iedereen weet dat m'n bedrijf te koop staat?

Discretie en vertrouwelijkheid zijn sleutelwoorden voor Corporate Match. We screenen mogelijke kandidaatkopers zorgvuldig, benaderen ze discreet en we laten hen geheimhoudingsverklaringen tekenen.

Hoe lang duurt een verkoopproces?

Zes tot twaalf maanden is gebruikelijk, maar het kan sneller en (veel) langzamer. Hoe beter de voorbereiding, hoe sneller het gaat. Overhaast verkopen is echter nooit een optie. Is een bedrijf niet verkoopklaar en zijn er herstructureringen nodig, dan kan het jaren gaan duren. Voorts is er per branche een groot verschil in verkoopbaarheid.

Moet ik onroerend goed mee verkopen of eruit lichten?

Het kan beide. Is het onroerend goed heel specifiek en bedrijfsgebonden, dan ligt meeverkopen voor de hand. Gaat het om algemener onroerend goed, dan is eruit lichten en doorverhuren aan de koper een goede optie om een aantrekkelijke en fiscaal gunstige bron van inkomsten te genereren.

Hoeveel onderhandelingsruimte moet ik in mijn vraagprijs opnemen?

De verkoop van een onderneming is geen handjeklap, maar meer een vergelijking van inschattingen en berekeningen. Er zijn waarderingsmethodes waarmee een redelijke prijs(range) valt te bepalen voor uw bedrijf in uw branche. Daarnaast gelden nog andere factoren: een investeringsmaatschappij zal minder voor een bedrijf over hebben dan een strategische partner die aanmerkelijke synergievoordelen kan behalen. Prijsonderhandelingen zijn een vak apart waar veel bij komt kijken. Als emotioneel betrokkene bent u daarin vrij kwetsbaar; reden te meer om tijdig te zorgen voor professionele begeleiding.

Wat is een due diligence onderzoek?

Een due diligence onderzoek is een boekenonderzoek van de potentiële koper of de verstrekte gegevens de commerciële, financiële, juridische en fiscale stand van zaken juist weergeven. Ook kan men nagaan of er mogelijk milieuclaims zijn. Als er geen lijken uit de kast komen, zal de koop doorgaan conform de intentie-overeenkomst. Zo niet, dan volgen er nadere onderhandelingen. Een goede voorbereiding en openheid in het onderhandelingsproces is dus essentieel, anders kan men na het due diligence-onderzoek weer terug bij 'af' zijn.

Kan ik van de opbrengst van mijn bedrijf leven?

Dat hangt natuurlijk sterk af van uw persoonlijke situatie, uw wensen en wat u aan pensioenvoorzieningen (pensioen in uw bedrijf), lijfrentes e.d.) hebt opgebouwd. Opbrengst uit de verkoop kunt u benutten om te beleggen. Dat kan meer of minder risicovol; hoe veiliger, des te lager de verwachte opbrengst. Het is goed dit te inventariseren met een gespecialiseerde financiële planner.

Verkoop ik aan mijn bedrijfsleiding of aan een buitenstaander?

Ga eerst na of u die keus wel hebt; voor overname moet uw bedrijfsleiding ook ondernemerskwaliteiten hebben. Een management buy-out is niet altijd eenvoudig te financieren; dat beperkt de prijs en vertraagt uw uitbetaling. Wel blijft de identiteit van het bedrijf beter overeind en kan overdracht gefaseerd plaatsvinden. Verkoop aan een derde is financieel meestal interessanter, zeker als de overnemende partij meerwaarde krijgt uit de combinatie.

Wat kan ik nu doen om straks meer over te houden?

Voor een hogere netto opbrengst helpt zowel een hogere verkoopprijs als een lagere belastingclaim. Met tijdige maatregelen kunt u claims vaak vermijden of verlagen. U verhoogt de verkoopbaarheid door flexibiliteit in te bouwen (b.v. diverse activiteiten in aparte vennootschappen). Dat geeft keuze mogelijkheden in het verkoopproces. Een goed middenkader (lees: onafhankelijkheid van directeur en familie) maakt een bedrijf attractiever. Een stabiel personeelsbestand, een opgaande lijn in de resultaten en een gezond debiteurenbeleid tikken ook aan. Het loont de moeite hier de laatste vijf, zes jaar voor de overname aandacht aan te besteden.

Is er iets te regelen voor als ik plotseling kom te overlijden?

Plotseling overlijden van de directeur-groootaandeelhouder is vaak een ramp voor het bedrijf. De emotionele gevolgen voor de nabestaanden zijn al erg genoeg; die zijn zelden in staat snel de bedrijfsvoering goed op te pakken. Zo dreigt een zware klap voor de onderneming. Via de statuten van de onderneming, het testament en de juiste verzekeringspolis is mogelijk iets te regelen. De verzekering dient om een interimmanager te betalen en omzetverlies te compenseren. Een verdere mogelijkheid is, een calamiteitenplan op te zetten.

Hoe help ik mijn kinderen met de overname?

Als u overdraagt aan een kind, moet de prijs zakelijk verantwoord zijn. Zeker als sprake is van kinderen die buiten het bedrijf blijven, anders zult u die benadelen. In plaats van uitverkoop te houden, kunt u beter helpen door ondersteuning bij de financiering.

Tot welk bedrag is de bank bereid te financieren?

Naast de overnameprijs vergt ook de onderneming zelf financiering (voorraden, debiteuren). Hoever de bank wil financieren hangt o.a. af van de volgende factoren, die mogelijk een open deur lijken:

1. de indruk van de nieuwe ondernemer
2. de verwachte cash flow: winst en afschrijvingen
3. de markt waarin de onderneming opereert
4. het vermogen dat de nieuwe ondernemer inbrengt
5. het vermogen dat de overdragende ondernemer achterlaat als lening of aandelenkapitaal
6. zekerheden voor de bank: hypotheek, voorraden, borg en garantie (vaak van de verkopende partij)

Het versoepelt een overname aanzienlijk als het kind of de bedrijfsleider die de zaak wil overnemen, al enkele jaren met de materie bezig is. En het helpt als de nieuwe ondernemer een bedrijfsplan maakt: zijn ideeën met het bedrijf kort op papier zet, deze met cijfers toelicht en met de accountant een cashflowprognose maakt. De knelpunten komen dan vroegtijdig aan het licht, zodat er nog wijzigingen in plannen zijn aan te brengen.

Mijn bedrijfsleider wil zich inkopen maar heeft geen geld...

Gebrek aan eigen vermogen is vaak een knelpunt. Een participatiemaatschappij of een 'informal investor' (vaak een rijke ex-ondernemer die ook ervaring beschikbaar heeft) kan dan helpen. Als eigenaar kunt u ook uw kind of bedrijfsleider vermogen laten opbouwen door schenking of door een deel van de waardegroei van de onderneming aan hem/haar ten goede te laten komen.

Hoe lang vergt het om mijn pensioen van het bedrijf af te splitsen?

Bij het afsplitsen van de pensioenreserve wordt deze ondergebracht in een holding, een beheer- of pensioen-BV of bij een verzekeringsmaatschappij. Daaraan voorafgaand moeten uw belastingadviseur en accountant nog enig werk verzetten. Sommige fiscale hobbels vergen enige jaren. Een ander punt is dat men de pensioenreserve vaak benut om de onderneming te financieren. Deze financieringsbron moet worden vervangen, afhankelijk van de concrete omstandigheden kost dit meer of minder tijd, soms enkele maanden. Het beste is om dit te bespreken met uw accountant.

Hoe bind ik sleutelpersonen aan mijn bedrijf?

Binding van goede medewerkers is altijd een attentiepunt. De jaren rond bedrijfsoverdracht, als de baas en/of de eigenaar wisselt, vormen een bijzondere tijd. Het vertrouwde gezicht verdwijnt, onzekerheid sijpelt naar binnen. Terwijl juist nu het bedrijf beter moet draaien dan ooit en 'rust in de tent' een must is. Naast emotionele binding (wat we hier laten rusten) kunt u mensen ook financieel binden. Daarvoor hebt u een aantal mogelijkheden, sommige wat nieuwer, andere traditioneler. Flexibele arbeidsvoorwaarden (keuzemogelijkheden tussen bonus, vakantiedagen, auto, cursus, pensioenrechten, ziektekosten-verzekering, bijdrage kinderopvang e.d.). Tantième is een winstafhankelijke beloning. Het is ook te relateren aan de individuele prestatie, waardoor een bonuselement wordt ingebouwd. Aandelen vormen een hechte binding én een stimulans. Vaak geeft men medewerkers aandelen via een fonds dat de aandelen beheert. Er zijn diverse mogelijkheden om een aandelenparticipatie van uw personeel te realiseren. Er zijn clausules mogelijk als bijvoorbeeld teruggave van de aandelen als de medewerker het bedrijf verlaat. Aandelenopties geven werknemers het recht om aandelen te kopen tegen een vooraf vastgestelde prijs. Als de aandelen stijgen, doen de opties dat dus ook. Echter, vanwege de lage (of afwezige) investering is de relatieve opbrengst enorm.

Wat is een earn-out constructie?

Eenvoudig gesteld: een verkoop van een bedrijf waarbij een deel van de koopsom wordt betaald, afhankelijk van de winsten van de komende jaren (als die er zijn!). Dit is een gebruikelijke constructie als het bedrijf niet kan bogen op grote winsten in de afgelopen jaren, maar de verkoper er wel goede verwachtingen van heeft, bijvoorbeeld snelle groeiers. Doorgaans blijft de verkoper in dit geval nog enige jaren actief in het bedrijf, anders heeft hij geen controle over het handelen van de kopende partij. Een earn out-constructie komt ook wel voor in die gevallen waar de winst afhangt van de persoon van de verkoper.

Wat verstaat men onder een synergie-effecten?

Synergie is het realiseren van een meerwaarde. De performance van de bedrijven samen stijgt meer dan proportioneel na overname cq samenvoeging. Delen van overheadkosten, grotere inkoopkracht en betere benutting van het verkoopapparaat zijn voorbeelden van synergie-effecten.

Wat is een strategische koper?

Een strategische koper is een koper die door overname van een bedrijf synergie voordelen danwel een versnelde expansie wil bereiken. Door overnames zijn bepaalde doelstellingen ook sneller te realiseren dan door organische groei. Een strategisch koper is meestal een grotere partij, die bereid en in staat is een hogere prijs te betalen dan het management.

Waarom moet ik iemand anders voor mij laten onderhandelen?

De meeste ondernemers hebben onderhandelingservaring, sommigen kunnen voor hun gevoel 'alles' verkopen. Toch is een professionele onderhandelaar hier doorgaans in het voordeel. Daar zijn meer redenen voor, waarvan we er enkele noemen: Voor de professional is het terrein bekend; de ondernemer krijgt er doorgaans slechts één keer mee te maken. Daarom zijn de valkuilen en de beste handelswijze onvoldoende bekend. Verkoop van een onderneming is veel complexer dan dat van een dienst of product. Vaak blijft men zelfs nog enige tijd bij de onderneming betrokken, als manager, financier of mede-aansprakelijke. Dat maakt het lastiger te onderhandelen. Emoties spelen een veel grotere rol; dat manoeuvreert u in een kwetsbare positie. De professional kan de klappen veel beter opvangen én uitdelen.

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