

Er komt dus nogal wat kijken bij een bedrijfsovername. Vaak moet naast alles wat al genoemd is ook een traject worden doorlopen waarin andere partijen, zoals de aandeelhouders, het personeel en de vakbonden worden ingelicht. En zo komen er nog tal van andere zaken bij.

Bij koop en verkoop van een onderneming is het belangrijk op het juiste moment de juiste stappen te ondernemen en die goed vast te leggen. Van het begin af aan.

SCT Juridisch Adviesbureau staat voor deskundig advies en ruime ervaring van professionals die uw branche, de transportwereld, goed kennen. Zij staan u graag terzijde met hun ruime ervaring op dit gebied.

**...ZODAT U NA AFLOOP ZEGT:
'HET WAS NIET GEMAKKELIJK,
MAAR HET IS NU GOED
GEREGELD'**



JURIDISCH ADVIESBUREAU

Grindweg 82-88 3055 VD Rotterdam

Bel (010) 428 21 00 of mail naar info@sct-juridischadviesbureau.nl

U krijgt snel een reactie!

Kijk ook op www.sct-juridischadviesbureau.nl

BEREID STAP VOOR STAP DE OVERDRACHT VAN UW ONDERNEMING VOOR...



Er komt een moment dat u uw onderneming niet meer zelf leidt. Nadat u het bedrijf heeft overgedragen aan uw kinderen. Of nadat u het aan derden heeft verkocht. Een tijdige en gedegen voorbereiding bespaart u later de nodige teleurstellingen. En omdat er bij een overname nogal wat komt kijken is deskundige begeleiding van groot belang. **Het kan ook zijn dat u besluit uw onderneming uit te breiden door een ander bedrijf over te nemen.** Maar hoe weet u dan zeker dat u krijgt wat u zoekt? Dat u betaalt wat die onderneming echt waard is? En dat u in handen krijgt wat is afgesproken op het overeengekomen moment en tegen de juiste prijs?

SCT JURIDISCH ADVIESBUREAU HEEFT RUIME KENNIS VAN EN ERVARING IN HET BEGELEIDEN VAN BEDRIJFSOVERNAMEN IN DE TRANSPORTSECTOR EN WEEET DAN OOK DAT WE IN DE REGEL ZELF DENKEN TE BEPALEN WANNEER DAT MOMENT IS. MAAR SOMS OVERKOMT JE IETS: EEN ECHTSCHIEDING OF EEN STERFGEVAL IN DE DIRECTIE VAN UW ONDERNEMING. EN OOK DAN MOETEN ZAKEN GOED ZIJN VOORBEREID. ANDERS GEBEUREN DINGEN DIE HELEMAAL NIET DE BEDOELING WAREN.

ER KOMT WAT KIJKEN BIJ DE OVERNAME VAN EEN BEDRIJF

- o Wilt u de onderneming onder gunstige belastingtechnische consequenties overdragen, dan moeten de mogelijkheden daarvoor ruim tevoren goed onderzocht en geregeld zijn.
 - o Voor een overname wordt ook vaak een nieuwe B.V. opgericht om de koopsom gunstig te kunnen financieren.
 - o Soms (zoals bij de overdracht aan kinderen) houdt de 'vertrekkende partij' zeggenschap zonder de meerderheid van de aandelen nog te bezitten.
- In alle gevallen moet de waarde van de onderneming of de aandelen worden bepaald, de hoogte van eventuele goodwill worden vastgesteld en moeten de financiële draagkracht van de onderneming en de betrokken partijen worden onderzocht. En er moeten garanties worden bedongen en verstrekt.

AANDACHTSPUNTEN BIJ OVERNAMEN VAN DERDEN

- o Wat is de waarde van de onderneming?
- o Zijn er 'verborgen gebreken' zoals bijzondere verplichtingen t.a.v. personeelsleden of speciale afspraken met klanten?
- o Hoe beoordeelt u de jaarcijfers? Hoe controleert u de bezittingen, de schulden en het rendement?
- o Hoe zijn organisatie en verantwoordelijkheden geregeld?

AANDACHTSPUNTEN BIJ OVERNAME BINNEN DE FAMILIE

- Bij verkoop aan derden wil de verkoper altijd een zo hoog mogelijke koopprijs bedingen. Bij overname binnen de familie gaat de aandacht vaak meer uit naar continuïteit en zijn er ook andere betalingsregelingen mogelijk.
- o Grijpen zakelijke en privé belangen niet te veel in elkaar?
 - o Hebben de opvolgers de juiste papieren?
 - o Welke zekerheden zijn er bij uitgestelde betaling?
 - o Een overname binnen de familie is vaak lastig bespreekbaar. Ouders moeten ineens met kinderen over de financiën praten en volledig inzicht in de cijfers geven.
 - o Maar vaak blijkt in de praktijk ook dat kinderen moeilijk met hun ouders over financiën praten. Ze zijn terughoudend en voorzichtig en er komt niet boven tafel wat echt bedoeld werd.
 - o Hoe maak je optimaal gebruik van de fiscale mogelijkheden?

DE ELF STAPPEN VAN EEN BEDRIJFSOVERNAME

- 1. IDEE.** U gaat erover denken en langzaam maar zeker raakt u overtuigd dat er maatregelen moeten worden genomen.
- 2. DE RICHTING WORDT BEPAALD.** Gaat het bedrijf over op familie of wordt het 'extern' verkocht?
- 3. WORDT HET ALS ÉÉN GEHEEL VERKOCHT?** Hoe ziet het klantenpakket en het dienstenpakket er uit?
- 4. DE WAARDE MOET WORDEN VASTGESTELD.** Dat gebeurt vaak in overleg met uw accountant. Betrek er bij voorkeur ook specialisten uit uw eigen bedrijfstak bij.
- 5. DE ORIËNTATIE OP DE KOPERSMARKT BEGINT.** Zoeken naar een passende partner. Vaak is het beter dat eerst informeel te doen. Bijvoorbeeld via het netwerk van SCT Juridisch Adviesbureau. Dan staat u ook niet meteen zo 'in de etalage'.
- 6. DE GEHEIMHOUDINGSVERKLARING.** Dit is een belangrijk moment. De potentiële koper moet namelijk inzicht krijgen in uw boeken om te kunnen zien of het iets voor hem is. Vaak gaat het daarbij om collega-ondernemers. Zo'n inzage moet dus echt betrouwbaar zijn en daarom op papier geregeld zijn.
- 7. IS DE POTENTIËLE KOPER VOLDOENDE SOLVABEL?** Het is erg vervelend als je bijna rond bent en de kandidaat blijkt niet voldoende middelen te hebben om de overname te betalen.
- 8. PASSEN DE BEIDE PARTIJEN BIJ ELKAAR?** Klikt het, dan volgt een gesprek over praktische zaken. Partijen zullen nu moeten kiezen of zij verder willen gaan.
- 9. DE ONDERHANDELINGEN BEGINNEN.** De vraagprijs komt op tafel en de onderhandelingen beginnen. Alle gegevens, tot en met details van het personeelsbestand, komen aan de orde en uiteindelijk komt men vaak tot overeenstemming.
- 10. DE IN DE ONDERHANDELINGEN GEMAAKTE AFSPRAKEN EN GESTELDE VOORWAARDEN MOETEN GOED WORDEN VASTGELEGD.** Ook betalingswijze, termijnen, toezeggingen van betrokken andere partijen (banken en leasemaatschappijen) om mee te werken moeten terdege worden vastgelegd.
- 11. DAARNA VOLGEN DE AFRONDENDE BESPREKINGEN** met de betrokken partijen waarna de feitelijke overdracht kan plaats hebben.