

Uw bedrijf verkopen

Een handleiding voor de overdracht van uw bedrijf



Inhoud

Inleiding

Ingrijpend proces

Noodscenario

Het proces

Het overdrachtsproces van begin tot eind

1. Voorbereiding

Mijn bedrijf verkopen, waar begin ik?

Wat wil ik met het bedrijf?

Investeren of juist niet

Personeel goed achterlaten

Bespreek uw emoties

Schrijf een overdrachtsplan

Het draait niet meer om u

Stel orde op zaken

Juiste rechtsvorm

Fiscale voordelen

2. Prijs bepalen

Wat is uw bedrijf waard?

Bereken de waarde

Waarderingsmethodes in het kort

Stel de vraagprijs vast

Bepaal uw uitgangspunten

Prijs bij een familieoverdracht

3. Aan wie wil ik mijn bedrijf verkopen?

Deel uw bedrijfsinformatie

Profielschets

Verkoopmemorandum

Type kopers

De rol van de adviseur

4. Van contact tot contract

Hoe maak ik de verkoop in orde?

Ontmoet de potentiële koper

Informatie prijsgeven

Geheimhoudingsverklaring

Onderhandelen

Stel een intentieverklaring op

In strijd met de goede trouw

Stadium van onderhandelen

Kijkje in de keuken

Houd de vinger aan de pols

Rapport

5. Afrekenen met de Belastingdienst

Enmanszaak of vof

Stakingswinst

Oudedagsreserve

Desinvesteringsbijtelling

Bijzondere aftrekposten

6. Na de overdracht

De verkoop is rond en nu?

Inleiding

U wilt uw bedrijf verkopen? De overdracht vraagt om een goede voorbereiding. Het hele proces kan wel een paar jaar in beslag nemen. Zeker als u te maken hebt met de verkoop van onroerend goed en het omzetten van uw rechtsvorm.

Ingrijpend proces

Uw bedrijf overdragen is ingrijpend. Het heeft gevolgen voor uw financiën, voor de belasting, voor uw organisatie en personeel. Soms raakt het zelfs uw familie. Denk daarom al vroeg na over vragen als:

- Wat wil ik doen na mijn loopbaan als ondernemer?
- Hebben familieleden interesse in mijn bedrijf?
- Hoe staan zakenpartners, klanten en eventueel personeel tegenover een mogelijke verkoop?
- Wat brengt mijn onderneming eigenlijk op?

Noodscenario

Denk ook op tijd na over noodscenario's. Zo voorkomt u dat u of uw familie in de problemen komt als u arbeidsongeschikt wordt of onverwacht overlijdt. Betrek hierbij ook anderen, zoals uw partner, kinderen, boekhouder of overnameadviseur. Zij kunnen met u meedenken en u adviseren.

Het proces

Stap 1 : Voorbereiding

Stap 2 : Prijs bepalen

Stap 3 : Koper zoeken

Stap 4 : Van contact naar contract

Stap 5 : Afrekenen met de belastingdienst

Stap 6 : Na de overdracht

Het overdrachtsproces van begin tot eind

Stap 1: Voorbereiding

Vragen:

- Wanneer en hoe wil ik mijn bedrijf verkopen/overdragen?
- Aan wie wil ik mijn bedrijf verkopen: mijn kinderen, een buitenstaander, een werknemer?
- Wat zijn de wensen van mijn kinderen en mijn partner?

Acties:

- Doorlichten bedrijf;
- Resultaten vastleggen in overdrachtsplan, inclusief toekomstmogelijkheden bedrijf.

Stap 2: Prijs bepalen

Vragen:

- Wil ik betrokken blijven bij mijn bedrijf? Hoe dan precies?
- Wat ga ik doen met mijn vrijgekomen tijd?

Acties:

- Bedrijf verkoopklaar maken;
- Waarderen bedrijf: hoeveel is uw onderneming waard?

Documenten:

- Bij familie-opvolging: stappenplan voor opvolging - hoe bereidt u de nieuwe generatie voor op nieuwe verantwoordelijkheid?
- Bij overdracht aan derden: Informatiememorandum - uitgebreid bedrijfsprofiel.

Stap 3: Koper zoeken

Vragen:

- Aan wat voor type koper wil ik mijn bedrijf overdragen?

Acties:

- Kandidaten zoeken in uw familie, netwerk of op internet;
- Gesprekken voeren met kandidaten;
- Beoordeel kandidaten op: leiderschap, ondernemerschap, deskundigheid;
- Bij familie-overdracht: bespreek de positierol van de familie na de overdracht.

Documenten:

- Profielschets;
- Verkoopmemorandum.

Stap 4: Van contact naar contract

Vragen:

Verificatieonderzoek: zijn er potentiële risico's?

- Bijvoorbeeld risicovolle projecten of contracten, bijzondere pensioenafspraken, bonusregeling en arbeidsvoorwaarden?

Acties:

- Contractonderhandelingen;
- Ondertekenen koopovereenkomst;
- Overdracht van aandelen, activa/ passiva, bezittingen en schulden;
- Betalen koopsom of betaalarrangement afspreken;
- Eigendomsoverdracht vermelden.

Documenten:

- Intentieverklaring;
- Geheimhoudingsovereenkomst;
- Boekenonderzoek;
- Koopovereenkomst;
- Notariële akte (bij een bv).

Stap 5: Afrekenen met de Belastingdienst

Acties:

- Bespreek met uw financieel-fiscaal deskundige de (slot)balans van uw onderneming;
- Doe aangifte bij de Belastingdienst.

Aandachtspunten:

- Stakingsaftrek (IB-ondernemingen);
- Deelnemingsvrijstelling (bij rechtspersonen);
- Doorschuiffaciliteit / Bedrijfs Opvolgings Faciliteit;
- Desinvesteringsbijtelling;
- Overdrachtsbelasting;
- Oudedagreserve / pensioen.

Stap 6: Na de overdracht

Vragen:

- Afspraken maken of en hoe u eventueel bij het bedrijf betrokken blijft;
- Nieuw management voorstellen aan klanten en leveranciers.

1. Voorbereiding

En nu...?

- Bereid uw nieuwe levensfase voor, eventueel met uw partner;
- Deel ervaring en kennis met andere ondernemers, bijvoorbeeld starters of overdragers;
- Geniet van uw vrije tijd.

Begin op tijd met stoppen

In theorie klinkt het zo mooi: eerst het profiel van een koper of opvolger vaststellen voordat u de knoop doorhakt. De praktijk is vaak anders: een uitgelezen kans dient zich aan die gewoon te mooi is om te laten lopen. Maar is het ook de geschikte partij voor uw bedrijf en voor uzelf? Zijn de belangen van uw personeel in goede handen? Wilt u het bedrijf loslaten of wilt u er nog een tijdje bij betrokken blijven? Kortom, begin op tijd met stoppen.

Mijn bedrijf verkopen, waar begin ik?

- Bepaal uw doelstellingen
- Maak uw emoties bespreekbaar
- Schrijf een overdrachtsplan
- Maak uw bedrijf verkoopklaar

Wat wil ik met het bedrijf?

Uw bedrijf overdragen: waar moet u beginnen? Bepaal allereerst uw doelstellingen en maak verschil tussen persoonlijke en financiële doelen. Persoonlijke doelstellingen gaan over wat u wilt gaan doen na de verkoop van uw bedrijf en hoe u uw bedrijf wilt achterlaten. Financiële doelen gaan over uw inkomen en vermogen na de overdracht.

Investeren of juist niet

U heeft de keuze om uw bedrijf te verkopen gemaakt. De werkelijke overdracht kan nog wel een paar jaar op zich laten wachten. Steekt u in die tussentijd nog geld in uw bedrijf of juist niet? Dit hangt af van een heleboel factoren. Een slimme investering kan soms nog veel geld opleveren bij de uiteindelijke verkoop. Zorg er bijvoorbeeld voor dat uw contracten met leveranciers en afnemers voor de lange termijn zijn. Of geef de voorgevel van uw bedrijfspand een nieuw likje verf. Deze dingen werken in uw voordeel. Het belangrijkste is dat u uw bedrijf draaiende houdt.



10 tips om de verkoop van uw bedrijf zo goed mogelijk te laten verlopen: www.kvk.nl/verkoopklaar

Personeel goed achterlaten

Een ander aandachtspunt is de zorg voor uw personeel. De hoofdregel is dat de koper de contracten van uw werknemers overneemt. Hiertoe is de koper verplicht. U kunt helaas niet garanderen dat er niets verandert aan de invulling van de contracten. Als er na uw vertrek een andere wind in het bedrijf waait, kunt u dit niet voorkomen.

Bespreek uw emoties

Als u uw ziel en zaligheid in uw bedrijf heeft gestoken, valt afscheid nemen niet mee. Na jaren de koers te hebben bepaald, geeft u de controle uit handen. Dat u hier moeite mee heeft, is begrijpelijk. Onderdruk uw emoties daarom niet, maar maak ze bespreekbaar.

Emoties spelen zeker bij familiebedrijven een rol. Onenigheid over de overdracht kan overlopen naar de privésfeer. Praat erover.

Schrijf een overdrachtsplan

Laat een analyse op uw onderneming los, zodat u weet wat u een koper te bieden heeft. Zet uw plannen voor het bedrijf op papier in de vorm van een overdrachtsplan. Dit maakt de informatie die in uw hoofd zit concreet en daarmee toegankelijk voor kopers, maar ook voor uw kinderen, partner, medewerkers en adviseurs.

Het overdrachtsplan bestaat in ieder geval uit:

- kansen en bedreigingen voor het bedrijf (positieve en negatieve ontwikkelingen waarmee kopers rekening moeten houden, zoals concurrentie, marktontwikkelingen, bestemmingsplannen, vergunningen en belastingen);

- doelstellingen van uw bedrijf en acties om deze te realiseren;
- winstverwachting voor de lange termijn;
- mogelijke kandidaten;
- de termijn waarbinnen u afscheid denkt te nemen;
- wanneer en hoeveel tijd u wilt steken in gesprekken met potentiële kopers.

Wees kritisch bij het opstellen van een overdrachtsplan en maak het niet te vrijblijvend. Voeg aan elk onderdeel een tijdselement toe. Het is bijvoorbeeld niet handig als u seizoensgebonden werk doet en u midden in de drukste periode van het jaar met kopers praat. Maak duidelijk wanneer u of uw opvolger een stap moet zetten en wanneer een van beiden zaken moet regelen.

Het draait niet meer om u

Vooral als u een kleiner bedrijf heeft, bent u vaak hét gezicht van het bedrijf. Dit kan een negatieve invloed hebben op de waarde van uw bedrijf en het lastiger maken om uw bedrijf te verkopen. Probeer meer van uw eigen taken en verantwoordelijkheden over te dragen aan uw personeel. Aarzel niet om te delegeren. Laat uw werknemers bijvoorbeeld contacten met klanten onderhouden. Zo raken zij gewend aan het feit dat u niet meer het aanspreekpunt bent. Als uw personeel dit soort werk doet, is dit voor een koper interessant.

Stel orde op zaken

Een bedrijfsoverdracht verloopt vaak makkelijker als een bedrijf zakelijk goed is georganiseerd. Het gaat om zaken die u in uw eigen hoofd geregeld heeft.

2. Prijs bepalen

Of afspraken met leveranciers die u mondeling heeft gemaakt. Als u uw bedrijfsvoering op papier vastlegt, kunt u dit beter aan potentiële kandidaten verkopen. Bekijk of u nog acties kunt ondernemen op het gebied van bijvoorbeeld personeel en voorraad. Zoals:

- personele veranderingen doorvoeren;
- contracten en vergunningen actueel maken;
- voorraden checken en overtollige voorraad tijdig wegwerken.

Juiste rechtsvorm

Of u nu een eenmanszaak overdraagt of een reeks van bv's: juridische en fiscale aspecten spelen altijd een belangrijke rol. De wijziging van de juridische structuur van uw bedrijf kan soms grote fiscale voordelen opleveren. Begin daar op tijd mee, want er kunnen wettelijke termijnen gelden van soms wel een aantal jaren. Laat deze beslissing over aan een specialist.

Fiscale voordelen

Als u uw onderneming overdraagt, dan ziet de Belastingdienst dit als 'staking' van uw onderneming. In sommige gevallen komt u in aanmerking voor stakingsaftrek. U betaalt dan minder belasting over de winst die u maakt. Vraag uw accountant of belastingadviseur om uit te zoeken of u voor stakingsaftrek in aanmerking komt. Misschien zijn er nog meer fiscale voordelen die u kunt gebruiken.



www.kvk.nl/overdrachtfiscaal
www.belastingdienst.nl/zakelijk

Wat is uw bedrijf waard?

Voordat u begint met de waardering van uw bedrijf, moet u eerst de balans van uw onderneming 'normaliseren'. Ga na of zakelijke en privé-uitgaven niet door elkaar lopen. Betaalt uw bedrijf bijvoorbeeld wel een realistische huur als uw bedrijfspand privé-eigendom is? Werkt uw partner mee in het bedrijf, zonder dat hij of zij op de loonlijst staat? Geef een reëel beeld van de balans van uw bedrijf.

Bereken de waarde

Waarde is een subjectief begrip. Dé waarde bestaat niet. Een koper zal vooral uitgaan van de toekomstige waarde van uw bedrijf.

Waarderingsmethodes in het kort

Er bestaan verschillende methoden om een bedrijf te waarderen. Een specialist kan u vertellen wat de voor- en nadelen van de berekeningsmethodes zijn en kan de waardering voor u uitvoeren. Voorbeelden zijn:

- discounted cash flow: u berekent de waarde van het bedrijf op basis van de toekomstige vrije kasstromen;
- intrinsieke waarde: is gelijk aan het verschil tussen de waarde van de bezittingen en de schulden, dus het eigen vermogen;
- rentabiliteitswaarde: gaat uit van een gemiddeld haalbaar toekomstig nettowinstcijfer;
- liquidatiewaarde: de waarde van de bedrijfsmiddelen als u die direct zou verkopen.



www.kvk.nl/waarde

3. Koper zoeken

Stel de vraagprijs vast

Als u weet wat uw bedrijf waard is, kunt u gaan denken over de vraagprijs. Bepaal wat u minimaal voor uw bedrijf wilt krijgen. Dat is een goede voorbereiding voor de prijsonderhandelingen met potentiële kopers.

Bepaal uw uitgangspunten

Leg uw uitgangspunten en begrippen zó vast dat ze maar voor één uitleg vatbaar zijn. Het gaat hierbij vooral om de structurele winst, stille reserves, eigen vermogen en de verwachtingen. Omschrijf ook de belangrijkste onderdelen en kenmerken van uw bedrijf, zoals succesfactoren en zwakke punten. Probeer u in te leven in een potentiële koper: wat voor voordeel ziet die partij en welke prijs wil die betalen?

Prijs bij een familieoverdracht

Vaak ligt bij opvolging binnen de familie de uiteindelijke prijs lager dan bij verkoop aan derden. U wilt uw kinderen ook niet het vel over de oren halen. Kijk wel uit dat u zelf voldoende overhoudt voor uw pensioen en dat u de rest van de familie niet benadeelt.

Bij een familieoverdracht houdt de Belastingdienst in de gaten of de prijs niet te laag is. Als u het bedrijf aan de kinderen overdraagt tegen een prijs die niet marktconform is, moet uw opvolger waarschijnlijk schenkingsrechten betalen.

Stem de waarde van uw bedrijf af met de Belastingdienst. Zo voorkomt u onduidelijkheden en fiscale problemen.

Aan wie wil ik mijn bedrijf verkopen?

De markt van vraag en aanbod is niet transparant. De meeste ondernemers verkopen hun bedrijf aan iemand uit hun persoonlijke of zakelijke netwerk. Heeft iemand in de familie, van uw personeel of uit uw zakelijke kennissenkring interesse? Bijvoorbeeld een leverancier, grote afnemer of andere ondernemer? Uw accountant kan ook een rol spelen. Als er geen geïnteresseerden in uw omgeving zijn, kunt u de 'markt' opgaan. Neem zelf het initiatief in de zoektocht naar een koper. Vraag uw familie of personeel, maar sla ook zeker de concurrenten niet over. Ook uw brancheorganisatie is een goede bron.



Een overzicht van de belangrijkste databanken voor de koop en verkoop van bedrijven: www.kvk.nl/overnamesites

Deel uw bedrijfsinformatie

Als er mensen interesse tonen in uw bedrijf, dan willen zij meer informatie. U heeft dan 2 opties:

- u geeft ze kort en bondig informatie over uw bedrijf in een profielschets;
- serieuze kandidaten geeft u de lange versie in de vorm van een verkoopmemorandum.

Profielschets

De informatie in een profielschets is beperkt, voornamelijk uit concurrentieoverwegingen. Zo vermeldt u hierin meestal niet de naam van uw bedrijf of belangrijke cijfers. Met een profielschets peilt u de belangstelling van kandidaat-kopers.

Inhoud van een profielschets:

- type bedrijf;
- bedrijfsactiviteiten;
- reden verkoop;
- regio;
- beperkte omzet- en resultaatgegevens;
- gegevens van uw adviseur.

Verkoopmemorandum

Als kandidaat-kopers serieuze interesse tonen, kunt u hen uw verkoopmemorandum geven: een uitgebreid beeld van uw bedrijf. De basis is het overdrachtsplan en de analyses bij de waardering van uw bedrijf.

Inhoud van een verkoopmemorandum:

- introductie;
- geschiedenis en achtergrond;
- verkorte jaarrekening, aantal personeelsleden, rechtsvorm;
- producten en diensten, assortiment, merken en het aantal toeleveranciers en afnemers;
- marktsituatie, kansen en bedreigingen;
- productiegegevens;
- een indicatie van de vraagprijs;
- eventueel uw toekomstvisie.



www.kvk.nl/verkoopmemorandum

Type kopers

Kopers zijn in te delen in 4 basistypen:

1. Familielid;
2. Werknemer, partner of aandeelhouder;
3. Iemand van buiten het bedrijf, bijvoorbeeld een starter of particulier;
4. Andere ondernemer / de concurrent.

1. Koper uit de familie

Als u besluit om de onderneming aan een familielid over te dragen, zorg dan voor een optimale communicatie. Betrek de hele familie in dit proces. Zorg voor zowel continuïteit in het bedrijf als harmonie in de familie.

Voorsprong

Een groot voordeel van een koper uit de familie is dat uw opvolger alle nodige kennis kan opdoen en zorgt voor continuïteit in de bedrijfsvoering. Betrek uw opvolger al in een vroeg stadium bij de bedrijfsvoering. Zo groeit hij of zij als het ware in het bedrijf en heeft een grote voorsprong op menig andere koper.

Zacht prijsje

Verkoop aan derden levert mogelijk meer geld op. Vaak ontvangt u de koopsom dan in één keer. Bij opvolging door familieleden wordt de koopsom meestal in een ‘zachte’ lening omgezet. Toets dit wel aan fiscale regels.

2. Werknemer, partner of aandeelhouder

Als iemand uit het bedrijf uw onderneming geheel of gedeeltelijk overneemt, heet dit een management buy out (MBO). Denk aan

een werknemer, manager of aandeelhouder. Stel in een vroeg stadium een overeenkomst op. Daarin regelt u:

- de betaling van de koopsom;
- de waarderingmethode;
- het moment van overdracht;
- de betalings- en overige voorwaarden.

Bekend met ins en outs

Een groot voordeel van een MBO is dat u de kwaliteiten van uw opvolger al kent. De opvolger kent op zijn beurt alle ins en outs van het bedrijf. Dit kan er voor zorgen dat u makkelijker afscheid neemt van uw bedrijf. Bedenk wel dat een goede werknemer niet altijd een goede ondernemer is. Kijk dus ook goed naar zijn of haar ondernemersvaardigheden.



www.kvk.nl/ondernemerstest

Weinig geld

Meestal heeft een personeelslid beperkte financiële middelen. Dit betekent niet automatisch een lagere prijs. Wel bent u ook na de overdracht nog betrokken bij het bedrijf. U kunt afspreken dat uw werknemer een deel van de koopsom direct voldoet en de rest in gedeelten afbetaalt. Op financieel gebied bent u op zo'n manier nog aan het bedrijf verbonden. Dit kan een ondernemersrisico zijn.

3. Iemand van buiten het bedrijf

Als een buitenstaander uw onderneming geheel of gedeeltelijk overneemt, heet dit een management buy in (MBI). Dit kan een starter zijn, maar ook een manager die liever zelfstandig verder

wil gaan. Vaak kiest u voor een MBI-transactie als er geen opvolger in uw eigen kring is.

Frisse wind

Als iemand van buiten het bedrijf u opvolgt, gaat er een frisse wind doorheen. Het voordeel van een MBI-kandidaat kan zijn dat u eenvoudiger de deur van het bedrijf definitief achter u kunt sluiten.

Geen vertrouwensrelatie

Neemt een onbekende uw bedrijf over, dan heeft u uiteraard geen vertrouwensband met hem of haar. Controleer daarom de kandidaat en zaken als kredietwaardigheid extra.

4. Concurrent of andere ondernemers

Een motief voor een 'strategische koper' is bijvoorbeeld het versterken van zijn marktpositie. Ook het vergroten van het inkoopvolume om zo hogere kortingen te krijgen, kan een reden zijn. Uw concurrent kan een interessante kandidaat zijn, ook al zeggen uw emoties iets anders.

Snelle betaling

Vaak zijn 'strategische' kopers bereid om een hogere prijs te betalen. Bepaal daarom wat de extra voordelen van uw bedrijf kunnen zijn voor deze potentiële kopers en stem uw vraagprijs hierop af. U kunt ook de strategische koper vragen een bod uit te brengen. Nog een voordeel is dat dit type koper de koopsom meestal in één keer betaalt.

Kort afscheid

Als een strategische koper de leiding overneemt, moet u snel afscheid nemen van uw bedrijf. Stel u hier op in als u voor dit type koper kiest.

De rol van de adviseur

Een adviseur kan uw persoonlijke belangen scheiden van uw zakelijke belangen. Andere voordelen zijn dat hij een ervaren onderhandelaar is en een netwerk heeft om potentiële kopers te vinden. Maar houd zelf de regie, want uiteindelijk bent u verantwoordelijk voor de besluiten.

Adviseur bedrijfsoverdracht Kamer van Koophandel

Speelt vooral een rol in de eerste fases van het overdrachtsproces. U kunt samen met deze adviseur de grote lijnen uitzetten. De Kamer van Koophandel maakt gebruik van de kennis van marktpartijen en kan u doorverwijzen.



www.kvk.nl

Accountant / administrateur / boekhouder

Analyseert uw financiële gegevens zoals jaarrekeningen, balansen en waardebepalingen.



www.novaa.nl
www.noab.nl

Bank

Financiering en uw pensioen- en vermogensbeheer.



www.nvb.nl

Overdrachtspecialist / bedrijfsbemiddelaar

Helpt in een vroeg stadium met het vinden van een geschikte koper, legt contacten, voert onderhandelingsgesprekken en sluit de deal.



www.bobb.nl

Waardebepaler / makelaar

Specialist in het waarden van bedrijven en onroerend goed.



www.nirv.nl

Fiscalist / belastingadviseur

Specialist op het gebied van onder meer schenkingen en onroerende zaken. Wikkelt het overdrachtsproces af op fiscaal vlak.



www.rb.nl
www.nob.net

Jurist

Adviseert over contractuele verplichtingen. Stelt geheimhoudingsverklaring, intentieverklaring en verkoopcontract op.



www.advocatenorde.nl

Notaris

Verplicht bij de overdracht van een bv en nv. Adviseert over erf- en familierecht. Zie verder ook werkzaamheden als vermeld bij jurist.



www.notaris.nl

4. Van contact tot contract

Overige specialisten

Gespecialiseerde adviseurs op het gebied van mediation bij familiebedrijven, verzekeringen en conflictbemiddelaars.

www.mni.nl

www.fbnet.nl

www.nva.nl



Hoe maak ik de verkoop in orde?

- Onderhandelen
- Stel een intentieverklaring op
- Rond de overdracht af

Ontmoet de potentiële koper

U kunt zelf contact opnemen met geschikte kandidaten of dit overlaten aan een adviseur. Voer eerst met elke kandidaat een goed gesprek voordat u gedetailleerde informatie over uw bedrijf vrijgeeft. U weet immers nog niet of uw onderneming bij de koper past en of u kunt rekenen op een goede samenwerking.

Informatie prijsgeven

Geschikte kandidaten geeft u meer informatie. Dat kunt u doen met een uitgebreid verkoopmemorandum, een anoniem bedrijfsprofiel of alleen met mondelinge informatie. Dit hangt af van hoe concurrentiegevoelig de bedrijfsoverdracht is.

Geheimhoudingsverklaring

Als u inhoudelijke informatie over uw bedrijf prijsgeeft, laat dan een geheimhoudingsverklaring ondertekenen. Bijvoorbeeld bij het uitwisselen van jaarcijfers en de winst- en verliesrekening. In een geheimhoudingsverklaring spreekt u onderling af dat daarover niets naar buiten lekt. De verklaring beschermt u tegen misbruik van vertrouwelijke informatie over uw bedrijf. Tegelijkertijd behoedt een geheimhoudingsverklaring de potentiële koper enigszins tegen een mogelijke prijsopdrijving. U mag op uw beurt namelijk niet naar buiten brengen dat u onderhandelt.

In de verklaring spreekt u af:

- dat beide partijen de informatie niet mogen verspreiden;
- welke informatie vertrouwelijk is;
- dat de potentiële koper de informatie alleen mag laten lezen aan betrokkenen van wie de naam is vermeld. Bijvoorbeeld een zakenpartner of een adviseur;
- dat het niet verplicht is de onderhandelingen zonder meer voort te zetten en een overnameovereenkomst aan te gaan;
- voor welke periode de verklaring geldt.



Een model geheimhoudingsverklaring vindt u op www.kvk.nl/geheimhoudingsovereenkomst

Onderhandelen

Onderhandelen is een strategisch en tactisch spel. Beslis op tijd wie er onderhandelt: uzelf, uw adviseur of gezamenlijk. Onderhandelingen gaan er soms hard aan toe. Besef dat u als enige emotioneel bij het proces bent betrokken. Onderhandel niet vanuit de aanval en wees open en eerlijk. Informeer de potentiële koper ook op tijd over de zwakke plekken van uw bedrijf, maar schrik hem niet af. Als hij in een latere fase zelf achter deze zwakke punten komt – en dat gebeurt gegarandeerd – kan de verkoopprijs dalen. Of gaat de hele transactie niet door.

Stel een intentieverklaring op

Samen met de koper legt u in een intentieverklaring de hoofdlijnen vast van de gemaakte afspraken, de ontbindende voorwaarden en de te volgen procedures. Neem er niet te veel ontbindende voorwaarden of te vrijblijvende formuleringen in op. De intentieverklaring kan bijzonder kort zijn, maar kan ook de

status van een uitgebreid voorlopig koopcontract hebben. U doet er goed aan om hiervoor een jurist in te schakelen.

www.kvk.nl/intentieverklaring



In de intentieverklaring staat:

- periode waarin de verklaring geldig is;
- verlenging van de geheimhoudingsovereenkomst;
- exclusiviteitsbeding: er mag niet met andere partijen worden onderhandeld;
- onderhandelingschema;
- waardebepalingmethodiek;
- concurrentiebeding;
- voorbehoud vrijblijvendheid;
- geschillenregeling;
- ontbindende clausules, bijvoorbeeld over het rond krijgen van de financiering.

In strijd met de goede trouw

Het doel van een intentieverklaring is om beide partijen enigszins aan elkaar te binden. Goede trouw speelt daarbij een belangrijke rol. In principe kan een partij zich nog terugtrekken voor de ondertekening van het contract. Maar op een gegeven moment zijn de besprekingen zo vergevorderd, dat terugtrekken eigenlijk niet meer mogelijk is. Dat is in strijd met de goede trouw.

Stadium van onderhandelen

De vraag is wanneer iemand handelt in strijd met de goede trouw. In de verkennende fase is dit niet aan de orde.

Pas als de onderhandelingen concreet worden – met een geheimhoudingsovereenkomst of intentieverklaring – zijn beide partijen verplicht om met elkaar door te onderhandelen.

Kijkje in de keuken

Vroeg of laat wil de potentiële koper een kijkje in de keuken nemen. Een verstandige koper zal een boekenonderzoek (due diligence) uitvoeren om beter inzicht te krijgen in alle belangrijke aspecten van uw bedrijf. Is de onderneming de prijs en voorwaarden waard? De koper kan de resultaten ook gebruiken om de financiering rond te krijgen.

Houd de vinger aan de pols

Leg vast hoe en onder welke voorwaarden het onderzoek plaatsvindt. Wat zijn de gevolgen van een negatieve of positieve uitkomst? Kan de prijs worden aangepast en in welk geval kan dat? De koper kan de onderzoeksresultaten gebruiken om de onderhandelingen te (her)openen. Natuurlijk kunt u de afwijkingen die de koper constateert laten controleren.

Rapport

Met het rapport van het boekenonderzoek kan een rechter bij een eventueel geschil de door u verstrekte informatie makkelijker toetsen. Een boekenonderzoek versterkt dus de bewijspositie van de koper.

Overigens kan het voor u als verkoper ook handig zijn om een boekenonderzoek uit te voeren. U bent als verkoper namelijk verplicht belangrijke feiten aan de koper mee te delen. Ook krijgt u duidelijkheid over mogelijke problemen in het verkoopproces.

Vragen uit het boekenonderzoek:

- Is de waarde van alle activa realistisch ingeschat?
- Zijn alle bestaande en toekomstige verplichtingen bekend?
- Zijn er bijzondere omstandigheden of onzekerheden waardoor de toekomstige winstverwachtingen ernstig onder druk komen?

Rond de overdracht af

Als u overeenstemming heeft bereikt met de koper ondertekenen jullie de overdrachtsovereenkomst.

Win hierbij juridisch advies in.

Notaris nodig

Als u een bv verkoopt, moet u een notaris inschakelen. Hij maakt de notariële akte op die de levering van de aandelen regelt.

5. Afrekenen met de Belastingdienst

- Uw onderneming staken
- Doorschuiven in plaats van afrekenen
- Bijzondere aftrekposten

Eenmanszaak of vof

Als u uw onderneming (voor een deel) overdraagt, maakt u de balans op en rekt u af met de Belastingdienst. Die beschouwt de overdracht als bedrijfsbeëindiging (staking). U moet de stakingswinst berekenen en daarover inkomstenbelasting betalen.

Stakingswinst

Stakingswinst is het verschil tussen de verkoopprijs en de boekwaarde van uw onderneming op het moment van overdracht. Over de stakingswinst moet u inkomstenbelasting betalen. De oudedagsreserve (FOR) valt ook onder de stakingswinst. Verder kan de stakingswinst nog worden verhoogd met de desinvesteringsbijtelling.

Oudedagsreserve

De oudedagsreserve is het bedrag dat u heeft gereserveerd voor uw pensioen. Dit bedrag heeft u in de tijd dat u ondernemer was, in mindering gebracht op uw winst. Hierdoor hoefde u minder belasting te betalen.

Nu u uw bedrijf staakt of verkoopt, wil de Belastingdienst een deel van dit geld terug. Het hele bedrag dat u in de loop van de tijd aan oudedagsreserve heeft opgebouwd, telt de Belastingdienst op bij de stakingswinst.

Als u uw onderneming overdraagt aan een medeondernemer of werknemer die ook uw partner is, kunt u onder voorwaarden uw

oudedagsreserve aan deze persoon overdragen. U moet daarvoor allebei een verzoek bij de Belastingdienst indienen.

Er zijn ook constructies mogelijk met lijfrentepremies. Vraag uw belastingadviseur hiernaar.

Desinvesteringsbijtelling

Stel: u verkoopt bij het staken van uw onderneming een bedrijfsmiddel waarvoor u een investeringsaftrek hebt gehad. Als het minder dan 5 jaar geleden is dat u deze investering deed, dan moet u een deel van de gekregen investeringsaftrek 'bijtellen'. U verhoogt dan uw stakingswinst met een 'desinvesteringsbijtelling'.

Bijzondere aftrekposten

Er gelden voor de stakingswinst bijzondere aftrekposten:

- stakingsaftrek: een deel van uw stakingswinst is vrijgesteld van belasting als u uw onderneming staakt. De stakingsaftrek is € 3.630 eenmaal 'per leven'.
- extra aftrek lijfrentepremie: het bedrag van de aftrek is afhankelijk van uw situatie. Zie daarvoor de Tabel Extra aftrek lijfrentepremie op www.belastingdienst.nl.

Rekenvoorbeeld stakingswinst:

Een ondernemer van 56 jaar heft zijn bedrijf op. Hij heeft een fiscale oudedagsreserve opgebouwd van € 34.000 en in de laatste 5 jaar geen bedrijfsmiddelen aangeschaft. Dit levert het volgende staatje op:

Werkelijke waarde bedrijfsmiddelen	€ 250.000
Fiscale waarde bedrijfsmiddelen	€ 180.000 -
Boekwinst	€ 70.000
Boekwinst	€ 70.000
Bij: Fiscale oudedagsreserve	€ 34.000 +
Stakingswinst	€ 104.000
Stakingswinst	€ 104.000
Af: Stakingsaftrek	€ 3.630 -
Stakingswinst	€ 100.370
Stakingswinst	€ 100.370
Af: MKB-vrijstelling 12%	€ 12.444 -
Belast volgens progressief tarief	€ 87.926
Belastingheffing (52%)	€ 45.721

- Er is in het voorbeeld geen rekening gehouden met ondernemersaftrek.
- U moet ook afrekenen voor de omzetbelasting.

Doorschuiven in plaats van afrekenen

Onder bepaalde voorwaarden hoeft u niet fiscaal af te rekenen. U maakt dan gebruik van een ‘doorschuiffaciliteit’: de koper gaat verder met de ‘bestaande’ boekwaarden. U kunt deze faciliteit gebruiken:

- als u uw bedrijf overdraagt aan een medeondernemer (partner) die minimaal 36 maanden als ondernemer winst uit uw onderneming heeft gehad;
- als u uw bedrijf overdraagt aan een werknemer.

In sommige gevallen, zoals bij arbeidsongeschiktheid of faillissement, kan deze termijn worden verkort.

Wat is gunstiger?

Bekijk of het voor u verstandig is om fiscaal af te rekenen of gebruik te maken van een doorschuifregeling. Als u bijvoorbeeld nog een verlies moet verrekenen, kan het financieel voordeliger zijn wel af te rekenen over de stakingswinst.

Geen btw berekenen

U mag geen btw over de verkoopprijs berekenen als de koper uw onderneming overneemt. De koper neemt eigenlijk uw plaats in. Alle btw-regelingen die op de onderneming van toepassing zijn, gaan over op de koper. Wel blijft u aansprakelijk voor eventuele btw-schulden tot het tijdstip van de overdracht.

Overdragen aan een bv

Als u uw onderneming overdraagt aan een bv, hoeft u niet fiscaal af te rekenen. U moet dan wel uw hele onderneming inbrengen.

6. Na de overdracht

Ook mag u de aandelen die u als tegenprestatie voor uw onderneming ontvangt, 3 jaar lang niet verkopen.

Fiscale zaken bij een bv/nv

Als u een bv of nv overdraagt, gelden er andere regels dan bij een eenmanszaak of vof. Zo is er onderscheid tussen verkoop van de aandelen en verkoop van de activa-passiva van een bv.

Activa-passiva transactie

U draagt zowel activa (bijvoorbeeld machines) als passiva (bijvoorbeeld crediteuren) over. Dit heet een activa-passiva transactie. U als verkoper betaalt dan belasting over de meerwaarde: het verschil tussen de overdrachtprijs en de boekwaarde van de activa en passiva.

Aandelen privé verkopen

Verkoopt u privé uw aandelen in de bv? Dan betaalt u 25% aanmerkelijk belangbelasting over het verschil tussen de overdrachtprijs van de aandelen en het bedrag dat u zelf in het verleden op de aandelen heeft gestort (verkrijgingsprijs).

Holding

Verkoopt de holding-bv de aandelen van een werk-bv, dan ontvangt de holding de opbrengst belastingvrij. Met de ‘deelnemingsvrijstelling’ krijgt de holding uitstel van aanmerkelijk belangheffing.



www.kvk.nl/overdrachtfiscaal
www.belastingdienst.nl/zakelijk

De verkoop is rond en nu?

- Neem afscheid van uw bedrijf
- Maak een financiële planning

Het zit erop. Het contract is getekend en de overdracht van uw onderneming is rond. U neemt afscheid van uw bedrijf en van uw eventuele collega's. Ook informeert u uw relaties over de overdracht van uw onderneming.

Als u met de verkoop een bepaald bedrag overhoudt, wilt u dit vermogen veiligstellen en beheren. U maakt een financieel plan. Denk op tijd na over wat u na uw overdracht gaat doen. U kunt dit proces vergemakkelijken door nog een tijdje mee te lopen met het nieuwe management, bijvoorbeeld in de rol van adviseur. Zo bereidt u zichzelf geleidelijk voor op uw nieuwe levensfase.