

Uw bedrijf verkopen

Ondernemershuis Deventer helpt startende en gevestigde ondernemers met allerlei vragen rondom ondernemerschap. Voor de meest voorkomende vragen hebben we een productblad gemaakt. Daarin zetten we de belangrijkste zaken op een rijtje. Heeft u nog (meer) vragen? Zoekt u een specialist op een bepaald gebied? Of wilt u gewoon eens overleggen? Bel ons dan op 085-1043 558.

Uw bedrijf verkopen

De kogel is door de kerk: u verkoopt uw bedrijf. Daar komt heel wat bij kijken. Neem daarom voldoende voorbereidingstijd, liefst twee à drie jaar. Dat lijkt veel, maar om optimale condities voor de verkoop te scheppen moet u soms veranderingen doorvoeren die tijd kosten. Dat vergroot de kans dat de verkoop slaagt. En u gunt uzelf zo de tijd om aan het idee van verkoop te wennen. Want dat kan best emotioneel zijn, zeker als het om een familiebedrijf gaat.

Er is veel om over na te denken. Wilt u aan familie, een werknemer of andere partij verkopen? En wilt u na de verkoop betrokken blijven bij het bedrijf? Hoe maakt u uw bedrijf zo aantrekkelijk mogelijk voor potentiële kopers?

Verkoopproces

Voorbereiding

Bij het verkoopklaar maken neemt u een aantal zaken onder de loep:

- Management. Wees vervangbaar: als het bedrijf op één persoon drijft maakt dat verkoop lastiger. Draag verantwoordelijkheden over en houd er rekening mee dat dit tijd kost.
- Organisatie. Zorg dat alle processen gesmeerd verlopen. Zijn daar organisatieveranderingen voor nodig? Zet de belangrijkste processen op schrift, dat werkt waardeverhogend. Uiteraard moet alle administratie tiptop in orde zijn.
- Fiscale- en juridische zaken. Soms loont het de juridische structuur van uw bedrijf te veranderen voor de verkoop. Dat levert dan bepaalde belastingvoordelen op. De regels hiervoor zijn lastig en veranderen regelmatig. Het is verstandig hiervoor advies van specialisten te vragen.
- Financiële structuur. Bekijk de financiële structuur van uw bedrijf. Hoe scoort u vergeleken met anderen in uw branche? Kunt u dingen verbeteren?

Als u dit afgerond heeft kunt u de waarde van uw bedrijf bepalen. Dat is niet eenvoudig. Er bestaat namelijk geen standaard rekensom voor. Winst- en verliescijfers zijn belangrijk, maar ook gevoelsmatige onderdelen als bijvoorbeeld goodwill spelen een rol.

Een koper zoeken

U heeft zich uitgebreid voorbereid op de overdracht van uw bedrijf. Nu kunt u op zoek naar een geschikte koper. U maakt een profiel van potentiële kopers. Denk daarbij aan

de behoeften van het bedrijf, marktontwikkelingen en specifieke wensen ten aanzien van de koper. Ten slotte zet u informatie op papier waarmee u kopers kunt benaderen.

De onderhandelingen

Zoals gezegd is de waardebepaling van uw bedrijf geen standaard rekensommetje. Onderhandelen over de koopsom is dan ook een kwestie van geven en nemen, niet van rigide vasthouden aan de uitkomst van een bepaalde waarderingsmethodiek.

Complex

Het is duidelijk dat een verkooptraject complex is. Hoe ervaren ook, weinig ondernemers zullen alle kennis paraat hebben om elke fase van de verkoop zonder problemen te doorlopen. Het aantrekken van een specialist op financieel, juridisch en fiscaal gebied is daarom zeker geen luxe!

Hoe kan Ondernemershuis Deventer helpen?

Stappenplan verkoop

Aan de hand van een stappenplan gaan we samen met u het verkooptraject in. Zo zit u in elke fase met de juiste mensen om de tafel. Het plan bestaat uit de volgende fasen:

- Uitvoeren waardebepaling.
- Opstellen informatiememorandum.
- In kaart brengen van potentiële kopers.
- Benaderen van potentiële kopers, opstellen geheimhoudingsverklaring.
- Bepalen onderhandelingsstrategie.
- Opstellen intentieverklaring.
- Due diligence onderzoek.
- Opstellen eindovereenkomsten bedrijfsovername.

Onderhandelingen

Tijdens de onderhandelingen komen de transactievoorwaarden aan bod, zoals:

- Koopsom en betalingswijze.
- Toekomstige betrokkenheid van de huidige directie.
- Garantiestellingen.
- Ontbindende voorwaarden.

De onderhandelingen zijn de basis voor de 'letter of intent', waarin alle afspraken tussen koper en verkoper worden vastgelegd. Dat is weer de basis voor het definitieve koopcontract. Het is belangrijk hierbij een jurist in te schakelen.

Belangenverstremming

Het kan zijn dat Ondernemershuis Deventer twee cliënten als koper en verkoper bij elkaar brengt. Door beide partijen te adviseren kan (de schijn van) partijdigheid of belangenverstremming ontstaan, daar is niemand bij gebaat. Een door beide partijen geaccepteerde externe en onafhankelijke adviseur biedt in dat geval uitkomst.

Heeft u vragen of wilt u advies? Neemt u dan contact met ons op.

Ondernemershuis Deventer
Van Hetenstraat 67a
7415 TT Deventer
T 085 1043 558

info@ondernemershuis-deventer.nl
www.ondernemershuis-deventer.nl