

# Bedrijfsovername



NBA



# Inleiding

Als gevolg van de vergrijzing doen veel ondernemers binnenkort afstand van hun bedrijf. Overweegt u een bedrijfsovername, dan is de tijd nu rijp.

Een bedrijfsovername biedt veel voordelen. U hebt al een goede startpositie, een basis waar u op kunt voortborduren. Uw bedrijf heeft al een gevestigde naam en u hoeft waarschijnlijk minder energie te steken in het werven van nieuwe klanten.

Een ander voordeel is dat uw toekomstige medewerkers het klappen van de zweep al kennen. De kennis en kunde hebt u dus al in huis. Bij sommige overnames kunnen de medewerkers zelfs hun dagelijkse werkzaamheden gewoon voortzetten.

Ook hebt u bij het overnemen van een bedrijf de zekerheid van een bestaande kasstroom. Dit kan met name in de beginperiode, waarin u vaak hoge kosten heeft, in uw voordeel werken.

Wilt u een onderneming kopen? Schakel dan een mkb-accountant in. Van de voorbereiding tot en met de over-

dracht, en daarna, kunt u een beroep op hem doen. Welke stappen er bij bedrijfsovername komen kijken en wat uw accountant hierin kan betekenen, leest u in deze brochure.

# 1 Waarom een accountant?

Hebt u een bedrijf op het oog dat u wilt kopen? Schakel dan een accountant in. De mkb-accountant is een breed geschoolde adviseur, die kennis heeft van administratieve, fiscale, juridische en bedrijfseconomische zaken, én gespecialiseerd is in het midden- en kleinbedrijf.

Bij bedrijfsovername let de accountant waarschijnlijk op andere zaken dan u. De accountant weet als geen ander welke kansen en bedreigingen u tegemoet gaat.

Hij heeft zich ook te houden aan een gedragscode. Deze biedt u de garantie dat de accountant altijd integer, objectief, deskundig, discreet en professioneel handelt.

Hoewel het overnemen van een bedrijf bestaat uit een aantal standaardstappen is en blijft bedrijfsovername maatwerk. Ook daarom is inzet van een accountant gewenst en verstandig.

## 2 Van inventarisatie tot en met overdracht

### 2.1 Inventarisatie

Voordat u een bedrijf koopt, is het belangrijk om op het netvlies te krijgen wat u precies gaat overnemen. Is dat een eenmanszaak, dan koopt u de activa en kunt u bij wijze van spreken meteen al aan de slag. Bij een besloten vennootschap (bv) ligt dat complexer. U kunt de bv overnemen, met daarin alle activa en passiva, baten en lasten. Ook kunt u er voor kiezen om alleen de activa over te nemen die nodig zijn om het bedrijf voort te zetten. U kunt bijvoorbeeld alleen een pand met alle bijbehorende machines en voorraad kopen en de overige activa bij de verkopende partij laten. Als koper kunt u er ook voor kiezen om in eerste instantie de activiteiten-bv over te nemen en voorlopig het pand en de machines te huren. U kunt uw wensen contractueel laten vastleggen.

Een voordeel van het kopen van alleen activa in plaats van de 'hele' bv is dat u de eventuele mogelijke fiscale claims en onbekende verplichtingen niet overneemt. Het overnemen van een hele onderneming heeft natuurlijk ook voordelen. Zo hoeft u de onderneming niet opnieuw in te schrijven bij de Kamer van Koophandel en blijven alle overeenkomsten van de onderneming intact. U hoeft alleen de

wijzigingen van bestuurder en aandeelhouder(s) door te geven. Ook blijven bankrekeningnummers hetzelfde en bent u automatisch lid van eventuele brancheverenigingen.

Sommige overnames zijn zo geruisloos dat het personeel maar bijvoorbeeld ook klanten daar nauwelijks iets van merken. Toch zal bij de meeste overnames een en ander wijzigen in het bedrijf.

### Contact

Hebt u voor ogen wat u wilt kopen, dan kunt u contact opnemen met de verkopende partij. Uw accountant vraagt bij de verkopende partij de jaarrekeningen en de belastingaangiften, waaronder de inkomsten- en vennootschapsbelastingen, van de afgelopen drie jaar op.

Het kan zijn dat de verkopende partij bepaalde financiële cijfers niet bekend wil maken. Denk bijvoorbeeld aan privé-uitgaven. In dat geval kan uw accountant een afspraak maken met de accountant van de verkopende partij. Samen kunnen zij de voor u relevante financiële cijfers - alle gegevens die te maken hebben met omzet - doorlopen.

Komt uw accountant onverklaarbare omzetgegevens tegen, dan zal hij om toelichting vragen. Kan de accountant van de wederpartij toelichten waarom de omzet of marge in een bepaalde periode sterk stijgt of daalt, dan heeft dit invloed op het advies van uw accountant. Geeft de verkopende partij geen inzage in de financiële cijfers of geeft hij geen volledig beeld, dan kan uw accountant u adviseren om niet door te gaan met de overname. Na het ontvangen van de jaarrekeningen en de belastingaangiften kan uw accountant een voorlopige overnameprijs berekenen.

## 2.2 Kosten

Laat u, voordat u een serieus bod doet, rondleiden door het bedrijf. Laat u tot in detail informeren. Belangrijk is om te weten wat de waarde is van de zaken die u van plan bent te kopen.

Als u een bedrijfsgebouw overneemt, dan kunt u in samenspraak met uw accountant een makelaar inschakelen om dit te taxeren. Het kan ook handig zijn om roerende zaken te taxeren, zoals de inventaris en bedrijfsauto's. Het hangt natuurlijk af van het bedrijf dat u wenst over te

nemen of het verstandig is om voor bepaalde zaken een taxateur in te schakelen.

U doet er ook goed aan om eventuele voorraden over te nemen als u bijvoorbeeld een winkel koopt. Zorg ervoor dat de verkopende partij de voorraden tot het overdrachtsmoment blijft aanvullen. Het kan voor u desastreuze gevolgen hebben als u geen voorraad hebt en u vele tienduizenden euro's moet besteden aan het aanschaffen van producten. Als klanten een lege winkel aantreffen, komen ze niet gauw terug.

## Goodwill

Veel ondernemers hebben hun toekomstige pensioen in hun bedrijf zitten. Zij zullen daarom bij het verkopen van hun onderneming vaak om goodwill vragen: een extra vergoeding bovenop de 'zichtbare waarde' van de onderneming. Dit is een vergoeding voor de opgebouwde winstcapaciteit.

Voor reële goodwill mag u best wat betalen. Starters moeten vaak actief klanten werven en dat kost veel geld. Neemt u een bedrijf met een vaste klantenkring over, dan

hoeft u in ieder geval minder tijd te besteden aan het werven van klanten. U kunt uw energie dan in andere zaken steken.

Een accountant kan voor u berekenen of de gevraagde goodwill redelijk is en op termijn is terug te verdienen. Is de gevraagde goodwill te hoog, dan zal uw accountant u aanraden te onderhandelen en hiervoor argumenten aan te dragen. Ook kan uw accountant u aanraden om af te zien van de koop van de onderneming.

Ziet het er goed uit, dan kan uw accountant een voorlopige overnamesom voor u berekenen.

### Exploitatiebegroting

Naast de onderhandelingen kan uw accountant een exploitatiebegroting maken. Door het opstellen van een exploitatiebegroting wordt duidelijk welke omzet moet worden gemaakt om de inkoop en exploitatiekosten goed te maken. Zo moeten de volgende kosten worden gedekt:

- de kostprijs van de omzet;
- de salarissen van uw medewerkers (maar ook uw salaris);

- de afschrijvingen;
- de bedrijfskosten (contributiekosten, telefoonkosten, accountantskosten et cetera);
- de huisvestingskosten;
- de rentelasten.

#### Tip

Laat uw accountant financiële zaken vertalen in eenheden. Stel dat u een meubelzaak wilt kopen en uw accountant kan aangeven dat u dit alleen kunt als u de volgende vijf jaar elke dag vijftig stoelen verkoopt, dan wordt het voor u veel inzichtelijker of een overnameprijs reëel is of niet.

Na het ontvangen van de jaarrekeningen en de belastingaangiften van de afgelopen drie jaar, het eventuele bedrag van goodwill en het inzichtelijk maken van de toekomstige exploitatiekosten kan een accountant voor u een overnameprijs berekenen. Vervolgens doet u een bod op de onderneming, onder voorbehoud van financiering.

## 2.3 Financiering

Uw accountant heeft na het in kaart brengen van de prognoses van de exploitatiekosten een financieringsplan opgesteld. Dit kunt u met hem bespreken. Hij kan u aangeven hoeveel geld u moet lenen om het bedrijf over te kunnen nemen.

Op basis van het financieringsplan kan uw accountant voor u een financieringsaanvraag opstellen voor de bank, met daarin de gewenste voorwaarden voor financiering en de verwachte exploitatiekosten voor de komende jaren. Misschien doet u al jaren zaken met dezelfde bank en wilt u weer met deze partij in zee gaan. Toch raden wij u aan om de financieringsaanvraag naar verschillende banken te sturen. Als alle banken hun voorstel hebben ingediend, kunt u samen met uw accountant de verschillende opties met elkaar vergelijken.

### Tip

Mogelijk is de oude eigenaar bereid u een lening te verstrekken waarmee u makkelijker krediet kunt krijgen van een bank.

Een borgstellingkrediet, waarbij u op vrij korte termijn veel geld moet aflossen, is vaak het financieringsaanbod van de bank. Een borgstellingkrediet heeft echter als nadeel dat de hoge jaarlijkse aflossing een negatief effect heeft op de liquiditeit van de onderneming. Een hypothecaire lening kan over dertig jaar worden uitgesmeerd, terwijl u een borgstellingkrediet soms al binnen tien jaar moet aflossen. Als startende ondernemer is het moeilijk om razendsnel af te moeten lossen. De eerste paar jaar zult u vooral moeten investeren en dus moeten beschikken over voldoende financiële middelen. Moet u in het begin veel aflossen, dan loopt u het gevaar om binnen enkele maanden al met uw onderneming tegen het kredietplafond aan te zitten.



## 2.4 Overname

Uw accountant speelt een adviserende rol, maar uiteindelijk is het uw beslissing met welke bank u in zee gaat. Uw accountant kan natuurlijk wel alle relevante voor- en nadelen aangeven.

Hebt u overeenstemming bereikt met een bank en bent u er met de verkopende partij uitgekomen, dan kunnen de financierings- en koopcontracten worden opgesteld.

Met een bedrijfsonderzoek, een 'due diligence', kunt u zich een gefundeerd oordeel vormen over de waarde, de aantrekkelijkheid en de risico's van de overname. De doelstelling van een due diligence is om vast te stellen of de werkelijkheid overeenkomt met de informatie die de verkopende partij aan u heeft verschaft. Uw accountant zal hierbij kijken naar financieel-economische, bedrijfskundige, fiscale en juridische aspecten. Het gaat hierbij dus niet alleen om de jaarrekening, maar ook om afnemers, producten, medewerkers en toeleveranciers.

Uw accountant loopt de contracten na en kan u adviseren een jurist ernaar te laten kijken. Is alles in orde bevonden, dan kunt u het bedrijf overnemen.

# 3 Na de overname

Ook na de overname kan uw accountant veel voor u betekenen. Met hem kunt u jaarlijks bespreken of u met uw onderneming op koers zit (zoals berekend in de exploitatiebegroting). Is dat niet het geval, dan kan uw accountant bekijken wat daar de oorzaak van is, zodat passende maatregelen kunnen worden getroffen.

Ook kan uw accountant u adviseren over andere zaken. Denk bijvoorbeeld aan het samenstellen van de jaarrekening en het verzorgen van de belastingaangifte. Hij is immers dé mkb-adviseur met kennis van administratieve, fiscale, juridische en bedrijfseconomische zaken.

Bent u op zoek naar meer informatie of naar een accountant bij u in de buurt? Kijk dan op [www.nba.nl](http://www.nba.nl).

U doet goede zaken met een accountant.



Nederlandse  
Beroepsorganisatie  
van Accountants



NBA

Postbus 7984, 1008 AD Amsterdam  
telefoon 020 301 03 01, [www.nba.nl](http://www.nba.nl)