

Checklist: Bedrijf verkoopklaar maken



In de aanloop naar een verkoopproces spreekt men vaak over het verkoopklaar maken van een onderneming. Maar wat verstaan we precies onder deze term? Wat levert het u als verkopende ondernemer op? En hoe maakt u uw bedrijf klaar voor de verkoop?

In deze checklist leggen we uit wat het belang is van het verkoopklaar maken van uw bedrijf én welke aanpak werkt. Gericht op ondernemers in het midden- en kleinbedrijf die overwegen om (op termijn) hun bedrijf te verkopen.



Waarom mijn onderneming verkoopklaar maken?

Eenvoudig gezegd is het verkoopklaar maken van uw onderneming niets anders dan ervoor zorgen dat het bedrijf op moment van verkoop in de best mogelijke staat verkeerd. Wanneer het bedrijf op diverse aspecten geoptimaliseerd is, wordt het daardoor interessanter om te verkopen. Dat wil zeggen: kopers zullen eerder geïnteresseerd zijn en als verkoper maakt u eerder aanspraak op een zo'n hoog mogelijke verkoopopbrengst. Een onderneming die gereed is voor een verkoop leidt daarbij ook tot een sneller en efficiënter verkoopproces.



Het optimaliseren van de waarde van de onderneming is daarin een belangrijke factor. Veel aandacht hierin gaat uit naar het structureren van de onderneming op fiscaal en juridisch vlak. Er zijn echter meer punten die van waarde zijn:

- ☐ 1. Optimaliseren juridische en fiscale structuur van de onderneming
- ☐ 2. Sturen op waardebepalende factoren
- ☐ 3. Optimaliseren balans en winst- en verliesrekening
- ☐ 4. Onderneming onafhankelijk maken van de ondernemer
- ☐ 5. Vastleggen van afspraken, contracten en bepalingen
- ☐ 6. Zorgen dat de onderneming door blijft draaien



1. Optimaliseren juridische en fiscale structuur



Start tijdig met het structureren van de onderneming op juridisch en fiscaal vlak. Tijdens het opzetten van deze structuren is het slim om ook al na te denken over de verkoop van uw bedrijf op enig moment. Denk hierbij na over welke entiteit het beste past. Een eenmanszaak, vennootschap onder firma of besloten vennootschap. Valt de keuze op een BV? Breng de aandelen dan onder in een holding. Het grootste voordeel: bij een verkoop van aandelen zal de winst op de verkoop belastingvrij in de holding komen.

Er zijn tal van zaken om rekening mee te houden. Heeft u bijvoorbeeld ook vastgoed? Dan is het slim om tijdig te bedenken wat u hiermee wil doen: verkopen of een inkomen vergaren uit verhuur? Ook wanneer er sprake is van gescheiden bedrijfsactiviteiten is het goed om na te denken of u dit in één keer wil verkopen of verspreid. Hoe eerder u duidelijkheid heeft over dergelijke zaken, hoe beter het is dat dit al in de structuur wordt opgenomen. Er kunnen namelijk fiscale consequenties zijn wanneer er een herstructurering plaats moet vinden. Denk bijvoorbeeld aan verwerkingstijd van enkele jaren. Laat u daarom altijd bijstaan door een fiscalist en schakel tijdig met een overname adviseur die u kan adviseren.



2. Sturen op waardebepalende factoren



Het verhogen van de waarde van een onderneming behoort steeds vaker tot de strategie van ondernemers. Zeker wanneer een verkoop op termijn in gedachten is, is het slim om te sturen op waardebepalende factoren. Ook wel value drivers genoemd. Om tot een goede waarde inschatting te komen is het zaak om de kansen en risico's van een onderneming in kaart te brengen. Als verkoper wilt u de kansen vergroten en risico's minimaliseren. Dit zorgt er namelijk voor dat de waarde van uw bedrijf omhoog gaat.

Een koper wil het liefst zo min mogelijk risico lopen bij de overname van een bedrijf. Vandaar dat het due diligence onderzoek (boekenonderzoek) in het leven geroepen is. Daarnaast worden er in de koopovereenkomst vaak garanties opgenomen. In de basis is een koper bereid meer te betalen voor uw onderneming wanneer uw onderneming stabiel is, als het voorspelbare kasstromen en lage risico's heeft.

Enkele voorbeelden van waardebepalende factoren zijn:

- Een lage afhankelijkheid van de verkopende ondernemer – denk aan; kennis, ervaring en netwerk.
- Een hoge vaste voorspelbare omzet – denk aan; abonnementen, vaste klanten, officiële dealerschappen en vaste leveranciers.
- Laag verloop en lage verzuimcijfers, goede verankering van kennis en processen.
- Een lage conjunctuurgevoeligheid of afhankelijkheid van andere externe factoren.
- Een goed gevulde planning qua toekomstig werk dan wel projecten.

Uiteraard is het bedrijfs- en branche afhankelijk welke value drivers er voor uw onderneming gelden. Er zijn ondernemers die jaarlijks (of periodiek) hun onderneming laten waarderen zodat ze weten op welke waardebepalende factoren zij het volgende jaar extra moeten sturen.



3. Optimaliseren balans en winst- verliesrekening



Een goede administratie is ontzettend belangrijk binnen een verkoopproces. Kopers houden niet van risico's en onzekerheden. Voorkom dat de spreekwoordelijke lijken uit de kast komen tijdens het due diligence onderzoek. In dit onderzoek worden onder meer balansen, cashflow, jaarrekeningen, rapportages en cijfers onder de loep genomen. Hierin zoekt de koper bewust naar zwakke plekken in de organisatie. Zorg dus dat dit tiptop in orde is, daarmee is er voor de koper minder reden om te twijfelen aan de waarde van de onderneming. Een goede administratie helpt om vertrouwen te creëren bij de kopende partij.



4. Onderneming onafhankelijk maken van de ondernemer



Voor veel MKB-bedrijven gaat de vlieger op dat de ondernemer een groot deel van de onderneming is. Simpel gezegd, het bedrijf leunt vaak op de schouders van de ondernemer. Denk hierbij aan persoonlijke kennis waarbij het bedrijf niet kan functioneren zonder de aanwezigheid van de ondernemer. Of het persoonlijke netwerk, waarbij klanten enkel klant zijn vanwege de ondernemer. Kortom, u als ondernemer bent in dat geval té veel het gezicht van de onderneming. Het is daarom één van de meest gehoorde tips bij het verkoopklaar maken van een bedrijf: zorg dat het bedrijf niet meer afhankelijk is van u als ondernemer.

Begin met het overdragen van kennis en kunde. Draag taken en verantwoordelijkheden over en deel uw netwerk met mensen in uw bedrijf. Dat zorgt ervoor dat uw bedrijf doorloopt, ook als u er eens niet bent. En dat laat een koper zien dat alles van waarde verankerd zit in het bedrijf en niet in de ondernemer. Dat verhoogt de waarde van uw onderneming.



5. Vastleggen van afspraken, contracten en bepalingen



De kopende partij is bij een overname altijd op zoek naar zekerheid. Zoals gezegd willen ze risico's beperken. Daarom helpt het om afspraken en bepalingen zo goed mogelijk vast te leggen. De koper zoekt vaak naar bescherming van bijvoorbeeld kennis, klanten, personeel en leveranciers. Gezien het feit dat een koper dergelijke afspraken graag op papier zet, is het slim om als verkoper dit tijdig te inventariseren. Welke contracten, samenwerkingsverbanden en afspraken zijn er? En moeten deze geüpdatet worden? Door dit te optimaliseren en goed vast te leggen, verkleint u de kans dat dit een onderwerp van discussie wordt en mogelijk invloed heeft op de verkoopprijs.



6. Zorg dat uw onderneming door blijft draaien

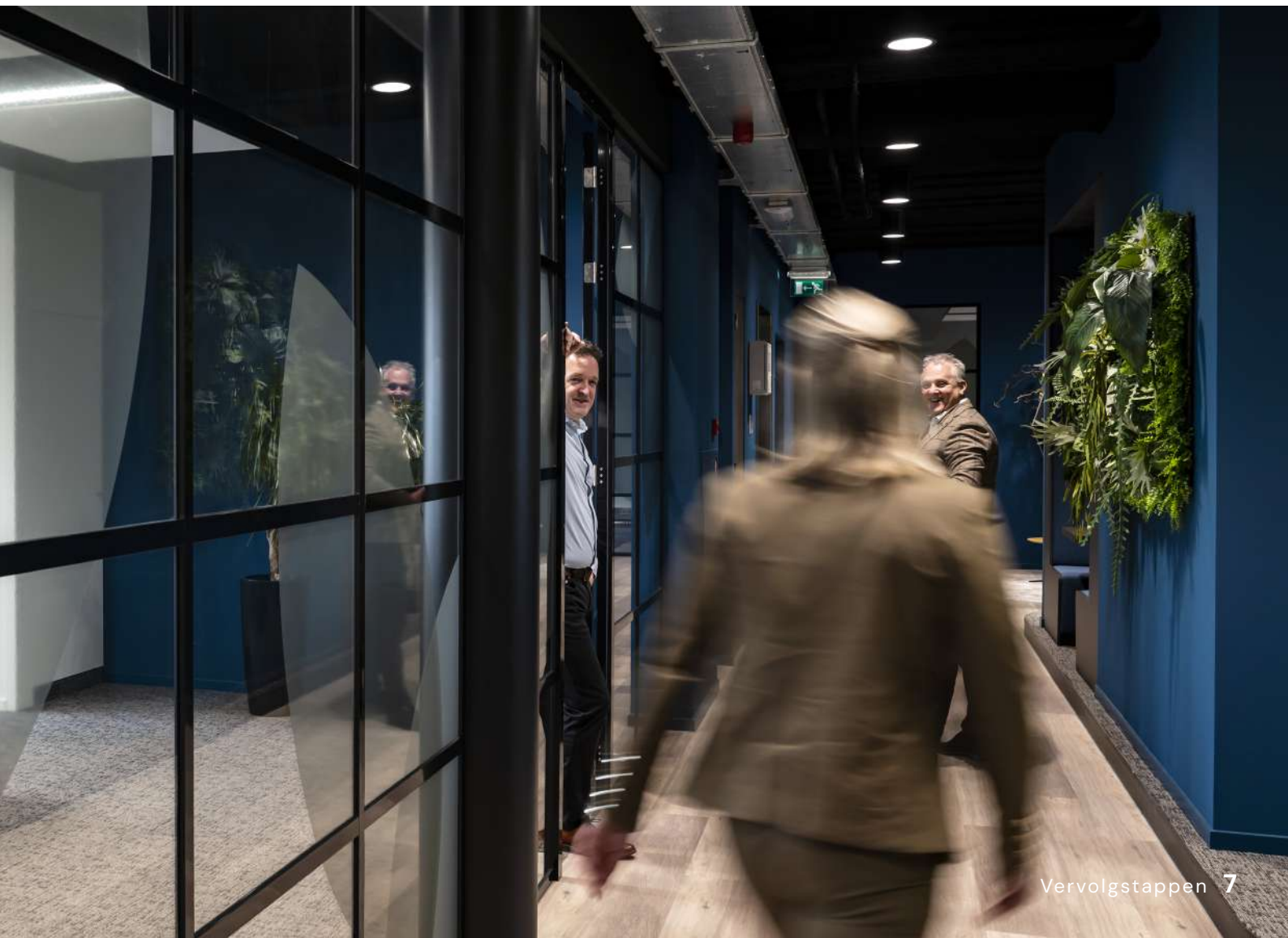


Wanneer u als ondernemer overweegt om uw bedrijf te verkopen, is het zaak dat alles gewoon door blijft lopen. Het zou zonde zijn als de klad erin komt omdat u in uw hoofd al afscheid aan het nemen bent. Houd alle cijfers up to date, zorg dat achterstallig onderhoud gedaan wordt. En blijf de energie erin steken om goede resultaten te behalen. Tegenvallende resultaten of teleurstellende toekomstverwachtingen hebben een nadelig effect op de waarde van de onderneming. In die zin is het net als bij de verkoop van een huis, zodra u die gaat verkopen zorgt u ook dat alles er piekfijn bij staat.

Onderneming verkopen?

Start op tijd met verkoopklaar maken

Uw bedrijf verkoopklaar maken loont en we raden u aan om daar op tijd mee te starten. Uw onderneming verkopen zal absoluut meer opleveren wanneer uw onderneming netjes in de etalage staat. Overweegt u een verkoop? Of wilt u starten met alle voorbereidingen? Onze adviseurs staan u graag bij om uw onderneming te optimaliseren. Dit zal u helpen om de hoogst mogelijke verkoopopbrengst te realiseren, wanneer het zover is.





Tijd om de volgende stap te zetten?

We gaan graag met u om tafel om kennis te maken en met aandacht uw verhaal aan te horen. Dit kan leiden tot de eerste stappen in een verkoopproces. Zoals het opstellen van een volledige waardebeoordeling, de begeleiding bij het verkoopklaar maken van uw onderneming of voor nu nog even niets.

Bel nu en plan vrijblijvend een afspraak in.
Ieder bedrijf verdient een goed vervolg, nietwaar?



Frank Schuurmans

Partner en overname adviseur

☎ +31 6 13 44 19 36

✉ f.schuurmans@adagium.nl



Tom Vestjens

Partner en overname adviseur

☎ +31 6 83 26 90 99

✉ t.vestjens@adagium.nl

Wie is Adagium?

Ieder bedrijf een goed vervolg

Wij zijn Adagium: de onafhankelijke bedrijfs-overnamespecialist. Sinds 2006 begeleiden wij ondernemers en ondernemingen in het MKB+ bij bedrijfsverkoop en aankopen. Ons hechte team van overname adviseurs levert uitsluitend maatwerk en legt structuur aan

om voor u een optimaal resultaat te behalen.

We bieden een bewezen aanpak bij het (internationaal) verkopen van uw bedrijf.

Daarbij werken we samen met nationale en internationale partners om wereldwijd de juiste koper te vinden.

Bij ons bent u echt belangrijk

Aandacht, dat is ons sleutelwoord. Aandacht voor u als verkoper/ondernemer en voor het verkoopproces. We ontzorgen u en zorgen voor de allerbeste deal.

- We nemen onze verantwoordelijkheid voor het complete proces, bewaken de voortgang en voeren de regie.
- Uw betrokkenheid is op bepaalde momenten van doorslaggevend belang. Alleen samen maken we het traject succesvol.
- We werken nauw met u samen. Alle stappen van ons verkoopproces doorlopen we samen met u.
- Ultieme beslissingen worden altijd door u als opdrachtgever genomen. Onze rol is hierin adviserend.





Ieder bedrijf een goed vervolg

Adagium Bedrijfsoverdrachten
Veghel, Eisenhowerweg 14D, 5466 AC Veghel

Contact

www.adagium.nl
info@adagium.nl
+31 (0)413 – 22 50 10