

# Bedrijfsovername





# Inleiding

Wilt u een onderneming starten? Overweeg dan eens het kopen van een bedrijf. 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. Bij sommige overnames kunnen zij zelfs hun dagelijkse werkzaamheden gewoon voortzetten.

Ook heeft 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 AA-Accountant in. Van de voorbereiding tot en met de overname, en daarna, kunt u een beroep doen op uw AA-Accountant. Welke stappen er bij bedrijfsovername komen kijken en wat uw AA-Accountant hierin kan betekenen, leest u in deze brochure.

# 1 Waarom de AA-Accountant?

Heeft u een bedrijf op het oog dat u wilt kopen? Schakel dan een AA-Accountant in. Waarom een AA-Accountant? De AA-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 AA-Accountant waarschijnlijk op andere zaken dan u. Als medeondernemer weet de AA-Accountant als geen ander welke kansen en bedreigingen u tegemoet gaat.

De AA-Accountant heeft zich ook te houden aan een gedragscode. Deze biedt u de garantie dat de AA-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 AA-Accountant gewenst.

## 2 Van inventarisatie tot en met overname

### 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. Contractueel kunt u de gewenste afspraken maken.

Een voordeel van het kopen van alleen activa in plaats van de 'hele' BV is dat u 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 er bij de meeste overnames een en ander wijzigen in het bedrijf.

### Contact

Heeft u voor ogen wat u wilt kopen, dan kunt u contact opnemen met de verkopende partij. Uw AA-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 AA-Accountant een afspraak maken met de accountant van de verkopende partij. Samen kunnen zij de voor u relevante financiële cijfers - alle gegevens die te hebben met omzet - doorlopen.

Komt uw AA-Accountant onverklaarbare gegevens tegen, dan zal hij of zij om toelichting vragen. Kan de accountant van de wederpartij de gegevens verklaren – bijvoorbeeld waarom de omzet of marge in een bepaalde periode sterk stijgt of daalt – dan heeft dit invloed op het advies van uw AA-Accountant. Geeft de verkopende partij geen inzage in de financiële cijfers of laat deze geen volledige financiële cijfers zien, dan kan de AA-Accountant u adviseren om niet door te gaan met de overname. Na het ontvangen van de jaarrekeningen en de belastingaangiften kan uw AA-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 AA-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 heeft en u vele tienduizenden euro's moet besteden aan het aanschaffen van producten. Stel dat klanten een lege winkel aantreffen, dan zullen ze niet gauw terug komen.

## Goodwill

Veel ondernemers hebben hun toekomstige pensioen in hun bedrijf zitten. Zij zullen daarom bij het verkopen van hun onderneming vaak om goodwill vragen. Er is sprake van goodwill als een ondernemer om een extra vergoeding vraagt bovenop de 'zichtbare waarde' van de onderneming. Dit extra bedrag is de 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 voor andere zaken gebruiken.

Of de gevraagde goodwill redelijk is en op termijn is terug te verdienen, kan een AA-Accountant voor u berekenen. Is de gevraagde goodwill te hoog, dan zal uw AA-Accountant u aanraden te onderhandelen op basis van goede argumenten. Uiteindelijk kan hij of zij u aanraden om af te zien van koop van de onderneming.

Uw accountant kan een voorlopige overnamesom voor u berekenen.

## Exploitatiebegroting

Naast de onderhandelingen kan uw AA-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:

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

- afschrijvingen;
- bedrijfskosten (contributiekosten, telefoonkosten, accountantskosten etc.);
- huisvestingskosten;
- rentelasten.

### Tip

Laat uw accountant financiële zaken vertalen in eenheden. Stel dat u een meubelzaak wilt kopen en uw AA-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 AA-Accountant voor u een overnameprijs berekenen. Vervolgens doet u een bod op de onderneming onder voorbehoud van financiering.

## 2.3 Financiering

Uw AA-Accountant heeft na het in kaart brengen van de prognoses van de exploitatiekosten een financieringsplan opgesteld. Dit kunt u met hem of haar bespreken. Hij of zij kan u meedelen hoeveel geld u moet lenen om het bedrijf over te kunnen nemen.

Op basis van het financieringsplan kan uw AA-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. Wij raden u aan om de financieringsaanvraag naar verschillende banken te sturen. Als alle banken hun voorstel hebben ingediend, kunt u samen met uw AA-Accountant de verschillende opties met elkaar vergelijken.

### Tip

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

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.

### Let op!

Aandachtspunt bij de verschillende voorstellen van de bank is dat u privé geen borg hoeft te staan. Ook als u dat niet hoeft, hechten banken waarde aan het bezit van eigen vermogen, zoals een huis of effecten. Zaken doen met banken wordt daardoor een stuk eenvoudiger.

## 2.4 Overname

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

Heeft 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 '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 om er ook een jurist naar te laten kijken. Is alles in orde bevonden, dan kan het bedrijf worden overgenomen.

# 3 Na de overname

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

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

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

U doet goede zaken met een AA-Accountant!





postbus 84291 2508 AG Den Haag telefoon (070) 338 36 00 [www.novaa.nl](http://www.novaa.nl)