

Hoe zich voorbereiden op de overdracht van uw bedrijf?

De beslissing om uw onderneming te verkopen, neemt u niet van de ene op de andere dag. Vaak is het een proces van jaren, waarbij u langzaam de klik maakt om uw levenswerk over te laten. Tijdens die periode kan u wel al de overdracht voorbereiden en tegelijkertijd ook de waarde van uw onderneming verhogen. Enkele tips:

1) Maak u zelf misbaar.

De overlater heeft er alle belang bij om zichzelf zoveel als mogelijk misbaar te maken in zijn eigen onderneming. Dit kan door zijn kennis, ervaring en takenpakket te delen met anderen. Delegeren is dus de boodschap. Een kandidaat-koper heeft op die manier meer zekerheid dat de onderneming goed zal blijven draaien nadat de overlater uit beeld is.

2) Vereenvoudig de structuur van uw bedrijf.

Gelijkaardige activiteiten gespreid over meerdere vennootschappen brengt u best samen. Verschillende activiteiten worden bij voorkeur ondergebracht in aparte vennootschappen zodat deze activiteiten afzonderlijk kunnen verkocht worden. Indien meerdere vennootschappen noodzakelijk zijn, zorgt u best voor een juiste kostenallocatie en voor transparante en marktconforme vergoedingen onderling.



Hoe verleidelijk ook, vennootschappen in landen met een fiscaal gunstig regime kunt u best vermijden. Overnemers wantrouwen dergelijke vennootschappen en ze worden dan ook niet in rekening gebracht.

3. Transparante cijfers zowel in de balans als in de resultatenrekening.

Ingewikkelde structuren bemoeilijken een overname. Een overnemer is daarvoor zeer beducht. De balans wordt best vereenvoudigd door een correcte waardering van de activa en passiva. Vermijd overwaardering van de bezittingen en onderwaardering van de schulden. Probeer ook de schuldgraad bij de banken af te bouwen. Voor het toekennen van een overnamefinanciering zal de bank namelijk rekening houden met de bestaande schulden en de nieuwe schulden (om de overname te financieren). Dit is eveneens belangrijk voor een toekomstige bevrijding van eventuele persoonlijke borgstellingen voor lopende bankkredieten.

Vastgoed dat niet gebruikt wordt in de dagelijkse bedrijfsvoering en overtollige liquide middelen worden best afgezonderd. Een te grote nood aan bedrijfskapitaal kan overnemers afschrikken. Laat uw klanten sneller betalen en betaal indien mogelijk niet onmiddellijk uw leveranciers. Regel zoveel als mogelijk uw rekening couranten zowel op het actief als op het passief. Een te hoge rekening courant op het passief kan de onverkooptbaarheid van de aandelen als gevolg hebben. Een beperkte rekening courant passief kan tegen u gebruikt worden als onderhandelingsmarge.

De resultatenrekening moet een realistisch beeld geven van de werkelijke rendabiliteit. Let erop dat alle inkomsten en uitgaven die met de onderneming te maken hebben, geboekt zijn. Niet geboekte inkomsten of niet bedrijfsgebonden kosten moet u weren. Ook hier is transparantie troef.

4. Bewaak de exploitatievoorwaarden.

Het is belangrijk ervoor te zorgen dat alle vergunningen in orde zijn en dat de bedrijfsactiva zoals gebouwen en machinepark in goede technische staat zijn. Verifieer ook of er geen milieuvuiling is en saneer indien noodzakelijk. Hierdoor kan heel wat kostbare tijd worden bespaard tijdens het overnameproces.

5. Zaken doen zoals gewoonlijk en handelen als een goede huisvader.

Ook met een overname in zicht moet de bedrijfsleider alle normale bedrijfshandelingen blijven stellen. Dat in het belang van de onderneming en om de rendabiliteit van de onderneming te vrijwaren naar de toekomst toe. Hij krijgt het beheer als een goede huisvader aangemeten gezien nieuwe beslissingen zeker ook de overnemer zullen raken. Vermijd uitzonderlijke handelingen zoals overdreven uitbreidingen van bedrijfsgebouwen, zware investeringen in grond, in niet bedrijfsgebonden activa of in extra machinepark. Regel ook alle mogelijke juridische geschillen. Een minnelijke oplossing is soms aan te raden boven een gerechtelijke oplossing.

6. Bereid u voor op de aflossing van de wacht.

Naast de strenge zakelijk kant van een overname, is er ook een emotionele kant: het loslaten van de onderneming. De visie en de bedrijfskunde van de overlater zal stilaan plaats moeten maken voor de visie en de bedrijfskunde van de overnemer. Weet dat een goede overlater er alles aan doet om de overnemer bij te staan zowel in goede als in kwade momenten.

Indien u een goed zicht wenst te krijgen op bovenstaande elementen kan een voorafgaandelijke waardering van uw onderneming zeker nuttig zijn. Laat u hiervoor bijstaan door een overnamebemiddelaar die over voldoende referenties beschikt.

Johan Coucke, Geert Buysse, Jo Decoutere en Martijn Coucke O.B.A.

ADVOCATEN DECLERCK LETERME PARTNERS

SPECIALIST ONDERNEMINGSRECHT
REGIONAAL VERANKERD
INTERNATIONAAL ACTIEF

KORTRIJKSESTEENWEG 387
B-8530 HARELBEKE
T. 056/26.81.81
WWW.DPLA.BE