

The NBA logo consists of the letters 'NBA' in a bold, sans-serif font, positioned below a horizontal orange bar. The background of the entire advertisement is a photograph of a man in a light blue shirt and grey trousers riding a black bicycle through a Dutch city street with traditional brick buildings and a gabled house in the background.

NBA

Een bedrijf kopen?

arisatie

Taxatie

Overnameprijs

EEN BEDRIJF KOPEN?

DAAROM EEN ACCOUNTANT

EEN BEDRIJF KOPEN? **DAAROM EEN ACCOUNTANT**

Deze brochure is speciaal bedoeld voor ondernemers die van plan zijn een onderneming over te nemen. Een bedrijfsovername biedt veel voordelen. Het geeft een goede startpositie en daardoor een mooie basis die uitgebouwd kan worden. In de meeste gevallen heeft de over te nemen onderneming al een gevestigde naam, waardoor waarschijnlijk minder energie gestoken hoeft te worden in het werven van nieuwe klanten.

Andere voordelen van een bedrijf kopen

Een ander voordeel is dat toekomstige medewerkers het klappen van de zweep al kennen. De kennis en kunde is dus al in huis. Bij sommige overnames kunnen de medewerkers zelfs hun dagelijkse werkzaamheden blijven voortzetten. Ook is er de zekerheid van een bestaande kasstroom. Dit kan met name in de beginperiode een voordeel zijn, aangezien dan vaak hoge kosten gemaakt moeten worden.

Een MKB-accountant helpt u verder

Wilt u een onderneming overnemen? Schakel dan een MKB-accountant in. Van de voorbereiding tot en met de overdracht en daarna, kunt u een beroep op hem doen. Welke stappen er bij bedrijfsovername komen kijken en wat een MKB-accountant hierin kan betekenen, leest u in deze brochure.

www.daromeenaccountant.nl

Een MKB-accountant voor deskundig en objectief advies

Een MKB-accountant is een breed geschoolde adviseur. Hij heeft kennis van administratieve, fiscale, juridische en bedrijfs-economische zaken, én is gespecialiseerd in het midden- en kleinbedrijf. Bij bedrijfsovername let een MKB-accountant waarschijnlijk op andere zaken dan u. Hij 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 een MKB-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.

Van inventarisatie tot en met overdracht

Inventarisatie

Voordat u een bedrijf overneemt, is het belangrijk om te weten om wat voor een soort onderneming het gaat. Is het 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. 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 ook klanten daar nauwelijks iets van merken. Toch zal bij de meeste overnames een en ander wijzigen in het bedrijf. En wat voor een onderneming u ook overneemt, deze overname verloopt altijd via een aantal stappen. Wij zetten ze voor u hieronder op een rijtje.

Contact

Voordat u contact opneemt met de verkopende partij, doet u er goed aan uw voornemen met een MKB-accountant te bespreken. Hij zal bij de verkopende partij de jaarrekeningen en eventueel de belastingaangiften, waaronder de inkomsten- of vennootschapsbelastingen, van de afgelopen drie jaar opvragen. Het kan zijn dat de verkopende partij bepaalde financiële cijfers niet bekend wil maken. Denk bijvoorbeeld aan privéuitgaven. In dat geval maakt uw accountant een afspraak met de accountant van de verkopende partij. Samen lopen zij alle financiële gegevens door.

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 berekent uw accountant een mogelijke overnameprijs.

Kosten

Laat u, voordat u een serieus bod doet, tot in detail informeren. Als u een bedrijfsgebouw overneemt, schakel dan in samenspraak met uw accountant een makelaar in om het gebouw 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. Goodwill is een extra vergoeding bovenop de 'zichtbare waarde' van de onderneming, ofwel 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 MKB-accountant berekent voor u 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 aandragen. Komt u daar niet met de verkopende partij uit, dan is het de vraag of u de onderneming over moet nemen.

Exploitatiebegroting

Uw accountant maakt een exploitatiebegroting om duidelijk te maken welke omzet u moet maken om de inkoop en exploitatiekosten goed te dekken. Zo moeten de volgende kosten worden gedekt:

- de kostprijs van de omzet;
- de salarissen van uw medewerkers (maar ook uw salaris of privé opnamen);
- 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.

Overnameprijs

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 berekent uw accountant de overnameprijs. Op basis van deze prijs doet u een bod op de onderneming, onder voorbehoud van financiering. Het kan natuurlijk ook zijn dat de verkoper een verkoopprijs heeft aangegeven. U kunt dan samen met uw accountant beoordelen of deze prijs redelijk is.

Financiering

Uw accountant heeft na het in kaart brengen van de prognoses van de exploitatiekosten een financieringsplan opgesteld en hij neemt dit met u door. Hij zal u aangeven hoeveel geld u moet lenen om het bedrijf over te kunnen nemen. Op basis van het financieringsplan stelt uw accountant een financieringsaanvraag op 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 bank in zee gaan. Toch raden wij u soms 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. Dit 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. Anderzijds kan gesteld worden dat de aflossingstermijn van een lening niet langer mag zijn dan de levensduur van de aan de lening gerelateerde activa. Ter versterking van het werkkapitaal kan mogelijk een zgn. rekening-courant krediet worden verkregen.

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.

Overname

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', vormt u zich een gefundeerd oordeel 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 zal u veelal adviseren een jurist ernaar te laten kijken. Is alles in orde bevonden, dan kunt u het bedrijf overnemen.

Na de overname

Ook na de overname betekent uw accountant veel voor uw onderneming. Met hem bespreekt u jaarlijks of u met uw onderneming op koers zit (zoals berekend in de exploitatiebegroting). Is dat niet het geval, dan bekijkt uw accountant wat daar de oorzaak van is, zodat u passende maatregelen kunt treffen.

Ook adviseert uw accountant u 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 bedrijfs-economische zaken.

Advies over het overnemen van een bedrijf?

In deze brochure is het proces van bedrijfsovername en wat een MKB-accountant voor u kan betekenen bij een succesvolle bedrijfsoverdracht, uitvoerig beschreven. Wilt u meer informatie, neemt u dan contact op met een MKB-accountant bij u in de buurt. Deze accountant zoekt u eenvoudig op de website www.daaromeenaccountant.nl.

Op deze website kunt u ook uw vragen stellen en u krijgt snel antwoord van een accountant. In een gratis aan te vragen ZakenZakboekje vindt u antwoord op de meest gestelde vragen aan een accountant.



Management buyout

atie

Invent

Exclusiviteit

Goodwill


NBA

Postbus 7984
1008 AD Amsterdam
T 020 301 03 01
www.nba.nl