

# Overdracht onderneming: Begin op tijd!

Iedere ondernemer komt vroeg of laat op hetzelfde punt: hij moet zijn onderneming overdragen. Soms is dit noodgedwongen, soms een eigen keuze. In beide gevallen is zorgvuldigheid in het vaak jarenlange proces naar de daadwerkelijke overdracht belangrijk.

Peter van de Brink legt uit: “Naast emoties komen hierbij belangrijke vragen aan de orde. Heb je straks voldoende inkommen en eigen vermogen om jouw levensstijl te kunnen voortzetten? Wat is de waarde van jouw bedrijf? Wil je de overnamesom in een keer ontvangen of leen je een deel van de overnamesom aan de overnemer.”

Goed om te weten: bij het verkopen van de onderneming kun je ook meer ontvangen dan de zichtbare waarde van de onderneming. Deze extra vergoeding wordt ook wel goodwill genoemd en is een complex begrip. Wij bepalen vaak samen met de ondernemer of er goodwill in de onderneming aanwezig is en de waarde hiervan. Ook eventuele meerwaarde in onroerend goed of inventaris worden dan beoordeeld.

## Bepaal de waarde van de onderneming

Wat is jouw bedrijf waard? De waarde van het bedrijf is het uitgangspunt bij de onderhandelingen. Er zijn verschillende manieren om de waarde van een onderneming te bepalen.

- Intrinsieke waarde: de bedrijfswaarde wordt bepaald door het verschil tussen de waarde van de bezittingen en de schulden.
- Rentabiliteit: bij het bepalen van de bedrijfswaarde wordt uitgegaan van de gemiddelde haalbare toekomstige nettowinst.
- Discounted cash flow: de bedrijfswaarde wordt bepaald op basis van toekomstige vrije kasstromen.

Peter van de Brink: “Op basis van deze manieren, of een combinatie, kan de waarde worden ingeschat. De uiteindelijke

verkoopprijs hoeft echter niet gelijk te zijn aan deze waarde. De prijs komt immers tot stand onder invloed van onder andere het aantal potentiële overnemers, de courante waarde van de onderneming en hoe de onderhandelingen tussen de verkoper en koper verlopen.”

## Overdracht binnen de familiekring

“In deze situatie is veel zorgvuldigheid geboden”, is zijn advies. “Bij de overdracht speelt niet alleen de potentiële nieuwe eigenaar een rol, maar ook de belangen van de partner en de andere erfgenamen. Zij mogen zeker niet vergeten worden. Op die manier wordt voorkomen dat er achteraf in de familie onenigheid ontstaat. Overwogen kan worden om de onderneming – of een deel hiervan – aan de overnemende kinderen te schenken.”

Binnen de fiscale wetgeving bestaan lucratieve faciliteiten die onder voorwaarden de overdracht van de onderneming aan kinderen mogelijk maakt, waarbij aanzienlijke inkomstenbelasting en schenkbelasting kan worden bespaard. Deze bedrijfsopvolgingsfaciliteiten zijn gemaakt om te voorkomen dat een overdracht vanwege de hoge belastingheffing niet haalbaar is.

## Overdracht aan derden

Soms komt een overnamekandidaat direct in beeld, soms zal gezocht moeten worden. In alle situaties zal de overdracht juridisch juist moeten worden vormgegeven. Worden bijvoorbeeld de aandelen in een besloten vennootschap verkocht? Of wordt de onderneming met haar bezittingen, huurovereenkomsten en personeel overgedragen door middel van een zogenaamde activa-passiva transactie? Misschien moet voor de



Peter van den Brink RB

bedrijfsoverdracht de juridische structuur nog aangepast worden, waardoor de fiscale consequenties beperkt kunnen worden.

## Tot slot

“Eigenlijk kun je niet vroeg genoeg beginnen met het nadenken over de overdracht. Voor jouw toekomst en voor die van de onderneming. Je kunt nu al stappen zetten die de overdracht op het moment dat het zich - gepland of noodgedwongen - voordoet eenvoudiger, sneller en goedkoper maakt. Wij adviseren regelmatig klanten bij de verkoop van hun onderneming aan derden, werknemers of aan familie. Naast de haalbaarheid van de financiering wordt stil gestaan bij de financiële en fiscale gevolgen voor zowel de overnemer als voor de overdrager en wordt een individueel plan opgesteld”, zegt Peter van den Brink afsluitend.

## Meer weten?

Neem gerust contact met ons op voor meer informatie over bedrijfsoverdracht.



T. (024) 356 0217 – [www.tijssen-cs.nl](http://www.tijssen-cs.nl)