



Het bedrijf overdragen aan je kind? Of toch niet?

SUCCESVOL OVERDRAGEN

Het is tijd om te oogsten

U bent ondernemer en denkt na jaren hard werken na over bedrijfsoverdracht. Neem er, net als Martijn Elders, ruim de tijd voor!

TEKST: PINK COMMUNICATIE/PETER VAN STEEN FOTO'S: ILSE DEVRIES

Voor Aloys Elders Constructiebedrijf in Heeten is bedrijfsoverdracht eigenlijk niets nieuws. De overgrootvader van huidige eigenaar Martijn Elders startte het bedrijf in 1902. Sindsdien is het van vader op zoon overgegaan en uitgegroeid tot producent van de meest uiteenlopende producten en constructies in staal, rvs en aluminium. 'Natuurlijk is wel elke bedrijfsoverdracht uniek, ook bij ons. Al was het alleen maar om de gewijzigde regelgeving. Zelf ben ik in 2007, gelijk na mijn HTS-opleiding, in de zaak gekomen. Als opvolger is het namelijk vaak belangrijk om zo snel mogelijk vermogen in de onderneming op te bouwen. Dit jaar zit de bedrijfsoverdracht in de afrondende fase. Het is een mooi moment: ik ben 31 jaar, mijn vader 61. Toen hij het bedrijf van mijn opa overnam, was hij nog jonger dan ik nu.'

EMOTIONELE ASPECT SPEELT OOK MEE Martijn heeft nog een broer en een zus, die niet in de zaak zitten. 'We hebben ons goed laten informeren over het zakelijke deel van de overname. Wat was voor ons de beste oplossing, ook belastingtechnisch gezien? Je maakt samen met de accountant allerlei rekenvoorbeelden, waaruit je een keuze maakt. En in die keuze speelt, zeker in een familie, ook het emotionele aspect mee. We hebben als gezin dan ook uitgebreid met elkaar gesproken over de mogelijkheden. Iedereen moet er een goed gevoel aan over houden, want alleen dan kun je goed verder. Ik als ondernemer, maar ook mijn ouders die moeten kunnen genieten van hun vrije tijd.'

MET FRISSE IDEEËN AAN DE SLAG En het is natuurlijk mooi, dat er weer een zoon de zaak overneemt. 'Als ik om mee heen kijk bij bedrijfsovernames, heb ik het erg getroffen met

mijn vader. Hij is een techneut, komt daarin het beste tot zijn recht. Hij vindt het dan ook prima om de bedrijfsvoering aan mij over te laten. Ik kan dus mijn eigen keuzes maken en met frisse ideeën aan de slag te gaan. Ik heb geïnvesteerd in nieuwe machines, ERP-software en 3D-tekenpakketten en zet mijn eigen strategie uit. Het is heerlijk om zo aan de toekomst te kunnen werken.

STAPPENPLAN Denkt u ook na over bedrijfsoverdracht? Doorloop dan in elke geval deze zes stappen.

STAP 1 TIJDIG NADENKEN Tijdens een bedrijfsoverdracht komt er veel op u af. Het beste is daarom al jaren van tevoren erover te gaan nadenken. Die tijd is bijvoorbeeld nodig om een goede fiscale structuur op te zetten. Het kan immers enkele jaren duren voordat de Belastingdienst de nieuwe structuur accepteert. Ook kan er veel tijd nodig zijn om een kredietwaardige koper te vinden. Bedenk dat potentiële kopers door de verscherpte kredietcriteria minder gemakkelijk een overname kunnen financieren.

STAP 2: BEPAAL DE PRIJS Tussen de eerste ideeën over de bedrijfsoverdracht en de daadwerkelijke verkoop zit meestal behoorlijk veel tijd. Het is verstandig om al in dit stadium samen met uw adviseur van de Rabobank uw plannen te bespreken voor de periode na de bedrijfsoverdracht. Aan de hand daarvan kan de verkoopprijs worden vastgesteld die nodig is om u en uw gezin na de bedrijfsoverdracht financieel onafhankelijk te maken. U weet dan wat u straks nodig hebt en bij welke verkoopprijs dit kan worden gerealiseerd. Het is goed hierbij van reële verwachtingen uit te gaan. Door de economische omstandigheden is de kans groot dat de opbrengst lager is dan u misschien wel eens hebt gedacht.

STAP 3: ZOEK EEN KOPER Is het besluit tot verkoop eenmaal gevallen, dan kunt u zich

Mocht een familielid interesse hebben om het bedrijf over te nemen, dan moet die wel de gewenste capaciteiten hebben.



Bedrijfsopvolging is geen eenvoudig proces, dat geldt zeker ook voor de opvolgers.

REMBRANDT FUSIES & OVERNAMES

Het eigen bedrijf verkopen heeft voor veel ondernemers aanzienlijke consequenties. Rembrandt Fusies & Overnames is een van de grootste organisaties in Nederland voor waardebepaling, advies en begeleiding bij de koop en verkoop van ondernemingen. Rembrandt hoort sinds 2003 tot de Rabobank Groep. Als onderdeel van Rabobank heeft Rembrandt toegang tot uitgebreide branchekennis en een netwerk in meer dan veertig landen.

 KLIK VOOR MEER INFORMATIE OP WWW.REMBRANDT-FO.NL

daarop gaan voorbereiden. De eerste vraag is dan of iemand in uw familie of in het bedrijf in aanmerking komt het bedrijf over te nemen. Mocht een familielid interesse hebben, dan is het de vraag of het wel de juiste persoon is, met de gewenste capaciteiten. Mogelijk is het beter om buiten de familie of buiten het bedrijf naar een geschikte koper te zoeken. Voor die zoektocht naar geschikte kopers in de markt is het netwerk van de Rabobank vaak heel bruikbaar.

STAP 4: MAAK HET BEDRIJF KLAAR VOOR VERKOOP In de voorbereidende fase kunt u behalve een koper zoeken, ook het bedrijf verkoopklaar maken. Vaak zijn er nog wat verbeteringen mogelijk. Denk bijvoorbeeld aan het onderbrengen in een aparte vennootschap van onroerend goed of het investeren in automatisering. Dergelijke kwalitatieve verbeteringen maken uw onderneming beter verkoopbaar.

STAP 5: SELECTEER EEN KOPER In de verkoopfase wordt om te beginnen voor potentiële kopers alle informatie bij elkaar verzameld. Vervolgens kunnen de onderhandelingen beginnen, het liefst met diverse partijen tegelijk. Het doel daarvan is u verschillende alternatieven te bieden, zodat u de optie kunt kiezen die het beste bij u past. Dat hoeft niet altijd de koper met het hoogste bod te zijn. De interesse van een koper om al dan niet het onroerende goed mee te kopen, kan ook doorslaggevend zijn. Ook kan het voor u aantrekkelijk zijn om nog een paar jaar bij het bedrijf betrokken te blijven.

STAP 6: MAAK EEN PLAN VOOR DE OPBRENGST Gemiddeld duurt een verkoopproces zo'n zes tot acht maanden. Daarna bespreekt uw adviseur van de Rabobank graag samen met u de wensen ten aanzien van het vrijgekomen vermogen. Hij kan u adviseren over de uitvoering van die wensen.

