

EEN GOED BEGIN IS HET HALVE WERK

Zoals bij elke grote gebeurtenis is ook voor een succesvolle overdracht van uw bedrijf een goede voorbereiding belangrijk.

Bij een bedrijfsoverdracht komen veel zaken bij elkaar, zakelijk en privé, ratio en emotie. Natuurlijk moet uw persoonlijke financiële positie in kaart worden gebracht. Bent u financieel gezien klaar voor uw pensioen, of moet dit worden betaald uit de overdrachtprijs van uw bedrijf? Persoonlijke gevoelens spelen een grote, misschien wel de grootste, rol. Met uw bedrijf heeft u een bepaalde status verworven. Deze zou u zonder uw bedrijf vermoedelijk niet hebben. Afstand nemen van deze sociale positie betekent een breuk met een vaak lang verleden. Het is goed om een invulling te vinden voor uw rol in de maatschappij en voor de vele vrije tijd die u zult hebben na de verkoop van uw bedrijf.

Blijvende betrokkenheid bij de onderneming?

Mogelijk kunt u nog een rol in de onderneming blijven vervullen. Wellicht is dat zelfs noodzakelijk. In veel mkb-bedrijven is de directeur-eigenaar de spin in het web. De meest kritische functie voor het voortbestaan van het bedrijf wordt vaak door uzelf ingevuld. Hoe zal dat uitpakken bij een wisseling van de wacht? Kan het bedrijf blijven functioneren zonder uw intensieve betrokkenheid? Hoe zelfstandig zijn uw medewerkers? Zullen uw klanten en kritische leveranciers meegaan met een organisatie waar u niet meer aan de leiding staat? En als blijkt dat u nog niet kan worden gemist: kunnen u en uw opvolger wel samenwerken? Dit laatst betekent in elk geval ruimte maken, want twee kapiteins op één schip werkt niet.

Het wordt gemakkelijker als u van uw bedrijf een organisatie hebt gemaakt; een organisch geheel dat zichzelf in stand kan houden, ook zonder uw directe betrokkenheid. Dat is niet altijd volledig te bewerkstelligen, zeker niet voor kleine bedrijven. Dikwijls is het wel mogelijk om bijvoorbeeld de klantcontacten, de calculaties en de projectbegeleiding tot op zekere hoogte door meerdere personen te laten doen. Het maakt uw bedrijf minder kwetsbaar en beter overdraagbaar.

Vorbereidingstijd

In het algemeen neemt men aan dat voor een goede voorbereiding van een bedrijfsoverdracht drie tot vijf jaar nodig is. Dat is wellicht wat aan de lange kant. Toch kan de genoemde termijn aan de orde zijn als de juridische en fiscale structuur nog niet goed zijn voorbereid op de bedrijfsoverdracht. In dat geval kan het voorkomen dat onnodig veel en vroeg belasting moet worden betaald over de verkoopopbrengst.

Het is goed om vroegtijdig, al dan niet met behulp van uw adviseur, te inventariseren aan welke zaken nog aandacht moet worden besteed voordat u uw bedrijf gaat verkopen.

Uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten is u hierbij graag van dienst.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl



Als u uw bedrijf gaat verkopen, zal daar ook een verkoopprijs voor worden gerealiseerd. Hoe komt die verkoopprijs tot stand? Natuurlijk is dat het resultaat van onderhandelingen tussen verkoper en koper. Daarvoor zal ieder voor zich een waarde toekennen aan de onderneming. Deze waarde is subjectief en hangt af van de uitgangspunten van degene die waardeert.

Per definitie zal de koper het bedrijf een hogere waarde toekennen dan de koopsom die hij moet betalen. Voor de verkoper zal de koopsom hoger zijn dan de waarde die hij aan zijn bedrijf toekent. Deze zaken vormen de motivatie voor het uiteindelijk zaken doen met elkaar. Het is dus belangrijk om op z'n minst een indicatie te hebben van de waarde van het bedrijf, in handen van de verkoper en zo mogelijk ook in handen van de koper.

Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald?

Dat is tamelijk subjectief. Bovendien gaat het principieel om de toekomstige opbrengsten die na de verkoop zullen worden gemist; dividenduitkeringen, eventuele boven-marktconforme beloningen en de opbrengst bij verkoop op een later moment.

Het is derhalve noodzakelijk om een inschatting te maken van de toekomstige ontwikkelingen: in de algemene economie, in de eigen bedrijfstak, binnen het eigen werkgebied en ten slotte in het bedrijf zelf. Het gaat daarbij vooral om de ontwikkelingen op uw afzetmarkten, de concurrentiepositie van uw bedrijf, uw verkooporganisatie, de actualiteit van uw machinepark, het vakmanschap van uw medewerkers en de efficiëntie van uw organisatie. Deze ontwikkelingen moeten worden vertaald in financiële resultaten, die uitmonden in de cashflow die het bedrijf in de toekomst zal kunnen opleveren.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan de waarde van uw bedrijf bepalen op basis van deze verwachte cashflows.

Historische ontwikkeling van het bedrijf

Natuurlijk is ook de historische ontwikkeling van het bedrijf belangrijk. Hoewel niet bepalend voor de toekomstige resultaten geeft een langjarige historie een indicatie van de veerkracht en het groeivermogen van het bedrijf door de jaren heen. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kijkt daarbij naar de afgelopen acht jaar. De metaalsector is namelijk een conjunctuurgevoelige bedrijfstak. Gedurende een periode van zeven tot negen jaar krijgen bedrijven in de metaal één- tot tweemaal te maken met een terugval van de vraag, met alle economische gevolgen van dien. Op grond van een beeld van de werking van dit patroon in uw bedrijf kan een realistischer toekomstverwachting worden geformuleerd.

Bedrijfsbezoek

Wij gaan ervan uit dat een goede bedrijfswaardering niet vanachter een bureau kan plaatsvinden. In alle gevallen zal daarom een bedrijfsbezoek onderdeel uitmaken van het waarderingsproces.

Dit alles resulteert uiteindelijk in een deugdelijk onderbouwd waarderingsrapport. Dit rapport kunt u gebruiken bij de vaststelling van de vraag- en laatprijs. Desgewenst werkt uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten daarbij samen met uw accountant.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl



Om een bedrijf te verkopen is niet alleen een bedrijf, maar ook een koper nodig. Hoe komt u in contact met een serieuze overnamekandidaat en hoe structureert u dit contact?

Match bedrijf en overnamekandidaat

Allereerst is het nuttig om vast te stellen dat een bedrijf niet voor iedere koper geschikt is. Overnamekandidaten zijn globaal onder te verdelen in drie categorieën:

- a** | strategische kopers, bestaande bedrijven, voor, achter, of naast u in de keten (klanten, leveranciers en concurrenten) die met de overname hun eigen business kunnen versterken;
- b** | persoonlijke kopers, starters die nog geen bedrijf hebben, nader onder te verdelen in mensen die al bij u werken (management buy-out kandidaten) en mensen die van 'buiten' komen (management buy-in kandidaten). Ook eigen kinderen vallen in deze categorie;
- c** | financiële kopers, die het bedrijf op afstand aansturen en daarmee direct of op termijn (financieel) rendement willen behalen.

Keuze

Welke van de drie u kiest, bepaalt u zelf. Daarin is niet eenduidig een 'beste' keuze te adviseren. Enkele aspecten worden hierna besproken.

Overdracht aan strategische kopers

Een overdracht aan bestaande bedrijven kan gevolgen hebben voor de werkgelegenheid en de identiteit van het bedrijf. Het bedrijf gaat deel uitmaken van een groter geheel en kan daarin 'verdwijnen'. Echter, juist door deel te gaan uitmaken van een groter geheel wordt het ook mogelijk om toegang te krijgen tot nieuw kapitaal en nieuwe markten en technieken. Dat kan een bedrijf juist een positieve impuls geven. Voor deze categorie kopers moet uw bedrijf meerwaarde toevoegen aan de eigen organisatie van de koper.

Overdracht aan persoonlijke kopers

Bij overdracht aan een persoonlijke koper lijkt alles ongeveer gelijk te blijven. Dat is echter maar gedeeltelijk waar. Het bedrijf wordt wel weer geleid door een ondernemer die zijn eigen toekomst in dit (meestal zijn enige) bedrijf heeft geïnvesteerd. Het is echter wel een andere persoon dan dat uzelf bent. En nieuwe heren brengen nieuwe wetten. Vaak ook moet de overname door een persoonlijke koper met geleend geld worden gefinancierd. Dat is niet altijd even gemakkelijk en soms wordt daarvoor ook een beroep op de verkoper gedaan. In ieder geval wordt de financiële basis van het bedrijf daardoor minder stabiel dan voorheen en is het bedrijf direct na de overname kwetsbaarder voor tegenvallende resultaten.

Overdracht aan financiële kopers

Financiële kopers hebben meestal geen emoties bij de gekochte onderneming. Voor hen telt financieel rendement: dividend of een hogere verkoopopbrengst na reorganisatie van het bedrijf. Alleen structureel hoog renderende bedrijven, of bedrijven die dat snel kunnen worden, zijn voor deze partijen interessant. Het zittende management kan (of moet) soms aanblijven of er wordt vanuit de koper in voorzien.

vervolg op achterzijde →

Het vinden van overnamekandidaten

Hoe gaat dat in zijn werk? Het gemakkelijkst is het als de partij in kwestie zelf contact met u opneemt. Dat gebeurt alleen als uw bedrijf zich voldoende op de kaart heeft gezet voor de andere partij. U hebt specifieke producten en/of technieken in huis die niet snel zijn te imiteren, misschien wel beschermd, of u hebt bijzondere klanten waarin de koper is geïnteresseerd en bij wie hij een vliegende start kan maken. Dikwijls gaat het in deze situatie om bedrijven die in een kleine markt opereren, specifieke eindproducten leveren, of baanbrekende technieken ontwikkelen of toepassen. Dat is niet iedereen gegeven en dus wordt ook niet iedereen gebeld.

In het laatste geval zult u zelf moeten zoeken naar een overnamekandidaat. Daarbij kan gebruik worden gemaakt van de kenmerken van de genoemde categorieën kopers.

Bestaande bedrijven zijn redelijk gemakkelijk op te sporen en te benaderen. Meestal weet u zelf hoe de hazen lopen in uw deelmarkt en wie belang zou kunnen hebben bij de overname van uw bedrijf. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan u helpen bij het opsporen van deze partijen en de interesse voor een overname bij deze partijen peilen.

Persoonlijke kopers zijn niet altijd gemakkelijk te vinden. De mogelijkheden voor een overdracht aan uw eigen kinderen of medewerkers zijn snel te inventariseren. Echter, voor externe kopers ligt dat moeilijker. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten heeft een database ontwikkeld waarin dergelijke partijen zich vrijblijvend en kosteloos kunnen laten opnemen als zij belangstelling hebben voor de overname van een technisch/metaalbewerkend bedrijf.

Op de website van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten staan ook regelmatig korte profielen vermeld van bedrijven die overgenomen willen worden. Kopers kunnen daar zelf op reageren. Ook heeft Metaalunie Bedrijfsoverdrachten contact met andere marktpartijen die vraag en aanbod (ook via internet) met elkaar in contact willen brengen.

Tijdsduur

Met het vinden van een geschikte overnamekandidaat kan enige tijd gemoeid zijn. Met een beetje geluk is snel een serieuze kandidaat gevonden, maar soms kan het langer duren. Niet alle bedrijven laten zich even gemakkelijk verkopen. Ook het economisch tij is van invloed. Gemiddeld duurt het ten minste een jaar voordat een geschikte overnamekandidaat is gevonden.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl



Als er contact is gelegd met een overnamekandidaat zullen besprekingen worden geopend. Hoe gaat dit in zijn werk?

Verstrekken van informatie

Als u in gesprek raakt met een overnamekandidaat voor uw bedrijf zal er informatie op tafel moeten komen. Niemand koopt ongezien een onderneming en al helemaal niet als er vele tonnen of miljoenen voor moet worden betaald. Het is echter niet de bedoeling dat uw bedrijfsinformatie zomaar op straat komt te liggen. Daarom wordt in eerste instantie zoveel mogelijk op anonieme basis informatie aan de kandidaat verstrekt. De mogelijkheden daarvoor zijn echter beperkt. Als een beetje meer specifieke informatie over de regio, de omvang en de aard van de activiteiten wordt gegeven, is de link vaak snel gelegd. Daarom komen wij in een vroeg stadium al geheimhouding overeen met de geïnteresseerde partij. Dan kan vrijer worden gesproken zonder verhoogd risico. Dikwijls beginnen we daarna eerst met een bedrijfsbezoek. Want een beeld zegt meer dan duizend woorden. Dat gebeurt uiteraard in nauw overleg en na uw goedkeuring. Mocht het bedrijf toch niet passen in het zoekplaatje van de kandidaat dan is er –behalve het verkoopvoornemen– nog nauwelijks informatie over tafel gegaan en kan het contact worden verbroken.

Informatiememorandum

Bij een positieve reactie moet er echter meer informatie worden verstrekt. Ook deze wordt gedekt door de geheimhoudingsovereenkomst. Het is in uw eigen belang dat een juist en volledig beeld van het te verkopen bedrijf wordt geschetst. Dat kan natuurlijk door middel van interviews en losstaande documenten. Wij raden echter aan om, zodra het bedrijf enige omvang heeft, een informatiememorandum op te stellen. In dit document wordt uw bedrijf beschreven, met alle aspecten die voor een koper relevant zijn. Denkt u aan o.a. de door u toegepaste technieken, uw personeelsopbouw, uw afzetmarkt, de gebruikte automatiseringstoepassingen, de financiële positie, de juridische structuur, juridische risico's, etc. Uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan dit document voor u samenstellen. Let op: u zult wel zelf de nodige informatie hiervoor moeten verstrekken. Als er een goed informatiememorandum ligt, kan een kandidaat-koper snel een goed beeld krijgen van de onderneming. Dat bevordert de besprekingen. Tevens ligt dan vast welke informatie u hebt gegeven en waarvan de koper tijdens de besprekingen uit mag gaan. Dit kan van belang zijn als er achteraf problemen rijzen of claims worden ingesteld. Soms worden in het informatiememorandum ook de verkoopvoorwaarden opgenomen; in de meeste gevallen worden deze echter in een aparte aanbiedingsbrief kenbaar gemaakt.

Het voeren van onderhandelingen

De koop zal niet zonder slag of stoot gesloten worden. Daar gaan soms zeer intensieve onderhandelingen aan vooraf. Deze kunt u beter niet zelf, of in elk geval niet alleen, doen. Samen met uw adviseur vormt u in deze fase een hecht team. Vaak zijn er meerdere rondes en worden verschillende opties verkend. Het is mogelijk dat u de onderhandelingen volledig aan ons uitbesteedt, uiteraard binnen een vooraf afgesproken mandaat. Naarmate de onderhandelingen vorderen wordt uw inbreng echter steeds belangrijker. Als verkoper bent u de enige die in staat is om op cruciale momenten knopen door te hakken.

Als de onderhandelingen succesvol zijn, worden deze afgesloten met een overeenkomst.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl



Na het bereiken van overeenstemming over de overname is de deal feitelijk rond. U hebt uw bedrijf verkocht! Nu begint het opstellen van het overnamecontract. Hoewel de grootste hobbel is genomen, verloopt deze fase niet altijd probleemloos. Details kunnen voor complicaties zorgen.

Intentieverklaring

In een aantal gevallen wordt eerst een intentieverklaring opgesteld. Een dergelijke verklaring heeft een lagere rechtswaarde. Vaak staan hierin los-vaste afspraken vermeld, die weliswaar richtinggevend, maar niet bindend zijn. Opschortende voorwaarden, bijvoorbeeld goedkeuring door aandeelhouders, de hoofddirectie, de financier, of acceptatie door de grootste klanten of sleutelleveranciers, houden de uitkomst nog enige tijd onzeker. Soms wordt ook een bevredigende uitkomst van het due diligenceonderzoek als nadere voorwaarde gesteld; daarin laat de koper de door u verstrekte informatie toetsen op juistheid en volledigheid. Veelal gaat het om de financiële cijfers, maar het kan ook gaan om de staat van het machinepark, het voldoen aan milieueisen, of om het al dan niet aanblijven van uw belangrijkste medewerkers of uw grootste klant. Als in een dergelijk onderzoek slecht nieuws naar voren komt kan dat de overeenkomst alsnog op losse schroeven zetten.

Contract met ontbindende voorwaarden

Soms wordt de fase van de intentieverklaring overgeslagen. Er wordt dan wel direct een koopcontract opgemaakt, de koop is dus gesloten, maar er zijn nog ontbindende voorwaarden. De transactie gaat alsnog niet door (wordt teruggedraaid) als aan de ontbindende voorwaarden wordt voldaan. De meest voorkomende ontbindende bepalingen zijn: het niet vinden van een passende financiering en negatieve uitkomsten van het due diligenceonderzoek.

Garanties

Het is niet ongebruikelijk dat de verkoper garanties moet afgeven betreffende de verkochte onderneming. Deze garanties brengen het risico met zich mee dat u een deel of zelfs de gehele koopsom moet terugstorten als na de overname bepaalde tegenvallers ('verborgen gebreken') in de gekochte onderneming blijken te zitten. Het afgeven van garanties is niet altijd te voorkomen. Het is zaak om dit tot het redelijke te beperken.

De verkoop is definitief zodra het koopcontract is ondertekend door de koper en de verkoper en er geen ontbindende bepalingen meer zijn. Kort na dat moment worden over het algemeen de medewerkers (voor zover die nog niet eerder zijn ingelicht) geïnformeerd.

Ten slotte moet de levering van het bedrijf plaatsvinden en de betaling van de koopsom. Bij een activatransactie worden de bedrijfsbezittingen geleverd, bij een aandelentransactie worden aandelen geleverd. Bij aandelen (en ook bij onroerend goed) is een notariële akte verplicht.

Uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten helpt u bij het opstellen of beoordelen van het contract en de notariële aktes.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl

