

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

