

Baker Tilly Berk over bedrijfsoverdracht:

'Sorteer tijdig voor'

Martin Meijer en Marco Hoeks: 'Goede adviseur kan veel ellende besparen bij een overdracht.'



Een overdracht is een cruciaal moment in de levenscyclus van een bedrijf. 'Het gaat immers om de continuïteit; die moet gewaarborgd worden,' zegt Marco Hoeks, partner en belastingadviseur bij Baker Tilly Berk in Utrecht. 'Daarbij hebben de overdracht binnen een familie, via een management buy-out of aan derden elk een specifieke dynamiek. Al deze soorten overdracht begeleiden wij regelmatig.' Ook is Baker Tilly Berk alert op kansrijke propositities voor klanten die hun activiteiten willen uitbreiden. 'En kopers schakelen ons in voor een due diligence, een onderzoek dat de juistheid van informatie plus risico's en kansen van het over te nemen bedrijf in kaart brengt.'

Ellende besparen

Voor een verkopende partij is leeftijd vaak aanleiding om een bedrijfsoverdracht te overwegen. 'Maar ook gewijzigde omstandigheden kunnen een reden zijn,' zegt registeraccountant Martin Meijer. 'In een aantrekkelijke markt levert een bedrijf meer op. En in een lastige fase vragen ondernemers zich soms af of zij nog wel de aangewezen persoon zijn om voor de benodigde spirit en

vernieuwing te zorgen. Ook dan kan overdracht een optie zijn.' Bedrijfsoverdracht is voor de meeste ondernemers onbekend terrein. 'Maar de belangen zijn groot en de onderwerpen die aandacht vereisen zeer divers. Daarom is het inschakelen van de juiste deskundigheid cruciaal voor een succesvolle overdracht. Het lijkt alsof ik preek voor eigen parochie, maar geloof me: een goede adviseur kan veel ellende besparen bij een overdracht.'

Ervaring vereist

Baker Tilly Berk vult deze adviesrol breed in. Hoeks: 'Naast financiële en fiscale expertise is kennis aanwezig van juridische en arbeidsrechtelijke kwesties die bij een overname spelen. Indien nodig schakelen we onze collega's van corporate finance in, bijvoorbeeld voor de waardebepaling.' Ook bij het voeren van onderhandelingen is ervaring vereist. 'De timing luistert nauw, net als het vermogen om te anticiperen op de reactie van de tegenpartij en telkens een aantal stappen vooruit te denken.' Bij een overdracht is het vaststellen van de verkoopprijs een belangrijk aspect. 'Voor de waardebepaling kijk je vooral

Het aantal bedrijfsoverdrachten zal de komende periode stijgen. Nu het economische licht voorzichtig op groen springt, neemt het animo bij kopers en verkopers toe. Ook nogal wat ondernemers uit de babyboomgeneratie willen hun bedrijf overdragen. Baker Tilly Berk ondersteunt zowel kopers als verkopers in het overnametraject. 'Naast de inbreng van financiële en fiscale expertise is onze rol die van objectieve procesbegeleider, met een scherp oog voor de emoties bij een overdracht.' Belangrijkste aanbeveling: start tijdig met de voorbereidingen: 'Bij bedrijfsoverdracht is regeren echt vooruitzien.'

HONDERD JAAR

Het honderdjarige Baker Tilly Berk is een landelijke organisatie met 18 vestigingen en 750 medewerkers. Kernactiviteiten zijn accountancy en belastingadvies, aangevuld met specialistische kennis. Het grootste deel van het klantenbestand bestaat uit familiebedrijven. Baker Tilly Berk sponsort de leerstoel Familiebedrijven van Business Universiteit Nyenrode.

naar het verwachte rendement en de toekomstige liquiditeit. Afhankelijk van bijvoorbeeld synergie-effecten die de koper denkt te realiseren, kan sprake zijn van een strategische premie bovenop deze waarde.' Toekomstige opbrengsten zijn lastig in te schatten. 'Daarom zie je steeds vaker een earn-out constructie. Hierbij is de uiteindelijke verkoopprijs afhankelijk van de resultaten na overdracht. Vaak blijft de voormalige eigenaar dan nog enige tijd in de onderneming actief.'

Alternatieve financiering

Financiering van bedrijfsoverdracht is nog altijd een uitdaging. 'Banken zijn terughoudend en dat zal nog wel enige tijd zo blijven. Daarom wordt steeds vaker gekeken naar alternatieve manieren om een overdracht – mede – te financieren. Denk aan crowdfunding en de mkb-obligatie.' Ook deze financieringsvormen zijn voor Baker Tilly Berk vertrouwd terrein. 'Ze kunnen een uitkomst betekenen maar zijn zeker niet in alle gevallen geschikt. Realiseer je bijvoorbeeld goed dat hierdoor additionele stakeholders bij het proces worden betrokken. De vraag is of dat wenselijk is.'

Sociale antenne

Naast de vakinhoudelijke component benadrukt Meijer de rol van Baker Tilly Berk als objectieve procesbegeleider. 'In het gehele traject zijn wij aanspreekpunt voor een koper of verkoper. We zorgen ervoor dat de juiste stappen in de juiste volgorde worden doorlopen.' Cruciaal daarbij is ook de sociale antenne. 'Want bij een overdracht spelen vrijwel altijd emoties een rol. Soms kan een overnameproces technisch wel sneller verlopen maar is de ondernemer nog niet toe aan een volgende stap. Daar moet je oog voor hebben.'

Bij de overdracht binnen familiebedrijven krijgt het emotionele aspect extra nadruk. 'Het waarborgen van de harmonie in de familie staat voorop. Daarom is het onder meer belangrijk om

goede afspraken te maken over de taakverdeling na een overdracht. Ook de eventuele rol van de oud-ondernemer verdient aandacht. En er moet oog zijn voor de capaciteiten van de opvolger. Die is zelden een exacte kopie van de voorganger dus wellicht zijn aanvullende vaardigheden en kennis nodig. Dat kan via opleidingen en training maar ook door het aantrekken van expertise van buitenaf.'

Proactief

Wat is de belangrijkste aanbeveling voor ondernemers die een overdracht overwegen? 'Begin op tijd. De bedrijfsprocessen dienen zowel intern als extern bij voorkeur zo soepel mogelijk door te lopen. Een goede voorsortering is daarom cruciaal.' Ook uit juridisch en fiscaal oogpunt is het goed om bijtijds voor te sorteren. 'Denk aan het optimaal gebruik maken van de opvolgingsfaciliteit bij familiebedrijven,' zegt Hoeks. Ook is het zaak om te anticiperen op het ontbreken van een opvolger binnen de familie of het bedrijf. 'Het vinden en klaarstomen van een potentiële kandidaat die op termijn in is voor een management buy-out lukt niet van vandaag op morgen. Houd daar rekening mee.' Soms wordt gekozen voor een zogenaamde vendor due diligence. 'Hiermee maken wij vooraf een blauwdruk van het te verkopen bedrijf. Waar liggen aandachtsvelden en risico's? Wat moet gebeuren zodat je in het latere verkooptraject niet voor verrassingen staat en een maximale opbrengst gewaarborgd is? Zo'n onderzoek is niet altijd nodig maar komt wel steeds vaker voor.'

Champagne

Een goede voorbereiding is in veel opzichten dus het halve werk. 'Bij de overdracht, als de champagne wordt ontkurkt, lijkt er geen wolkje aan de lucht,' weet Meijer. 'Maar de realiteit is vaak anders dan verwacht. Maak daarom duidelijke afspraken, bijvoorbeeld over de betrokkenheid van de voormalige eigenaar bij het bedrijf. Door deze en andere zaken goed vast te leggen, voorkom je discussie en frictie achteraf.' ■

Voor meer informatie:

Baker Tilly Berk Utrecht
m.hoeks@bakertillyberk.nl
martin.meijer@bakertillyberk.nl
T 030-2587000 - www.bakertillyberk.nl