



KVK GIDS VOOR BEDRIJFSVERKOOP

Colofon

Uitgave

Kamer van Koophandel®, maart 2023

Deze publicatie is te downloaden via [KVK.nl](https://www.kvk.nl)

KVK Gids voor bedrijfsverkoop is een uitgave van KVK, Utrecht

Eindredactie en realisatie

Gé Sletterink (KVK)

Copyright

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd door middel van druk, fotokopie of op enig andere wijze zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs.

© 2023 KVK

Inhoud

Een gids bij de verkoop van je bedrijf

Stap 1: Oriëntatie en aanleiding

Wat wil je met je bedrijf?

Noodscenario

Stap 2: Voorbereiding

Bedrijf verkoopklaar maken

 Het draait straks niet meer om jou

 Juiste rechtsvorm

 Blijf investeren

 Profiel van de koper

Wat is je bedrijf waard?

 Bereken de waarde

 Goodwill

 Stel de vraagprijs vast

 Prijs bij een overdracht aan familie of personeel

 Schrijf een overdrachtsplan

4

5

5

5

6

6

6

6

6

6

7

7

7

7

7

7

Stap 3: Een koper zoeken

Waar vind je mogelijke kopers voor je bedrijf?

Verkoopmemorandum

Gesprekken met kandidaatkopers

Stap 4: Van contact naar contract

Onderhandelingen

Stel een intentieverklaring op

Boekenonderzoek door koper

Ondertekenen koopovereenkomst

Stap 5: De overdracht

Activa-passiva transactie

 Fiscale behandeling

Aandelentransactie

 Fiscale behandeling

Stap 6: Na de overdracht

De verkoop is rond en nu?

Financiële planning

Nieuwe tijdsbesteding

8

8

8

8

9

9

9

9

9

10

10

11

11

11

12

12

12

12

Een gids bij de verkoop van je bedrijf

Stoppen met je bedrijf is een fase die ook bij ondernemen hoort. En dat jij als ondernemer wilt stoppen betekent niet dat je bedrijf de deuren moet sluiten. Verkoop van je bedrijf biedt jou een extra opbrengst en een andere ondernemer de kans op een vliegende start.

Dat kleine of niet goedlopende bedrijven geen kopers trekken, is een misverstand. Er zijn kopers die juist daarin hun kansen zien. Veel meer bedrijven dan vaak wordt gedacht komen in aanmerking voor verkoop en opvolging. Het is belangrijk om ruim voor de verkoop te zorgen voor waarde in je bedrijf. Door een machinepark en gereedschappen die bij de tijd zijn, vakbekwaam personeel en een actueel klantenbestand bijvoorbeeld. Daar kan een nieuwe eigenaar iets mee.

Je bedrijf overdragen is een ingrijpend proces. Het raakt jou, je personeel en soms zelfs je familie. Misschien is het nodig om de structuur van je bedrijf te wijzigen, of heb je te maken met fiscale termijnen. Het hele proces kan wel een paar jaar in beslag nemen. Begin daarom op tijd. KVK gidst je met deze uitgave door de zes stappen van het verkoopproces. En bij vragen over jouw situatie kun je altijd contact opnemen met het KVK Adviesteam.

Veel succes met de verkoop!

Rodrique Engering
Lid Raad van Bestuur KVK



Stap 1: Oriëntatie en aanleiding

Vragen:

- Wat is de reden voor verkoop?
- Aan wie wil je het bedrijf overdragen?
- Wat zijn de wensen van eventuele kinderen en/of partner?
- Wil je betrokken blijven?
- Op welk moment wil je overdragen?

Acties:

- Eigen wensen en gedachten formuleren
- Bedrijfsoverdracht bespreekbaar maken in gezin, familie
- Adviseur zoeken voor begeleiding in traject

Wat wil je met je bedrijf?

Wanneer, hoe en aan wie wil je jouw bedrijf overdragen? Wil je dat je kinderen het bedrijf overnemen of draag je het bedrijf liever aan iemand van buiten de familie over? Heb je met je kinderen of partner eigenlijk wel eens gepraat over de overdracht en hun wensen? Jaren heb je de koers bepaald. Nu ga je afscheid nemen van wat je hebt opgebouwd. Blijf je betrokken als aandeelhouder of adviseur? Ga je voor een nieuwe uitdaging of stop je volledig met ondernemen?

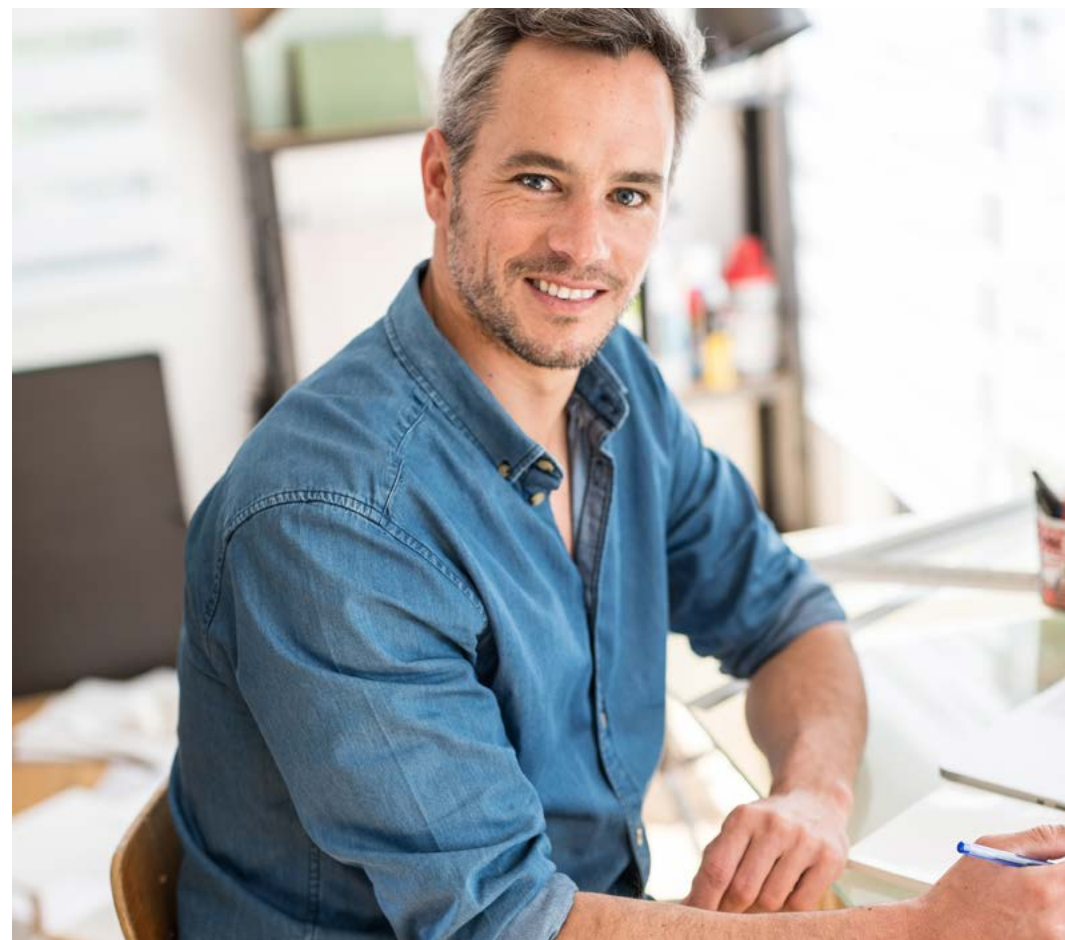
Kinderen of personeel zijn een mogelijke overnemer van je bedrijf. Beschikken zij over voldoende ondernemerschap en de financiële mogelijkheden voor een overname? Misschien denk je aan een logische overnamekandidaat uit je netwerk, zoals bijvoorbeeld een leverancier, klant of concurrent. Een adviseur kan je ook in contact brengen met een kandidaat die minder op je netvlies staat. Op online databases kun je het bedrijf ter overname aanbieden. Daar vind je ook zoekvragen van mogelijke kopers.

Familieopvolging

Bedrijfsopvolging door kinderen is een ander proces dan verkoop van het bedrijf aan een derde. Lees meer over familieopvolging op [KVK.nl](https://www.kvk.nl).

Noodscenario

Denk ook na over een onverwachte overdracht of noodscenario. Wat gebeurt er met je bedrijf als je een langere periode of helemaal niet meer kan ondernemen? In een levens testament leg je jouw wensen vast voor wanneer je zelf niet meer tot handelen in staat bent. Wensen voor na je overlijden leg je vast in een testament. Je laat je bedrijf dan goed achter. Een (levens)testament stel je op via de notaris.



Stap 2: Voorbereiding

Vragen:

- Is het bedrijf klaar voor overdracht?
- Wie zijn de mogelijke kopers?
- Wat is het bedrijf waard?
- Ben je bereid een deel van de koopprijs mee te financieren?

Acties:

- Bedrijf verkoopklaar maken
- Profiel van de koper maken
- Waarde bepalen
- Overdrachtsplan maken, inclusief toekomstmogelijkheden bedrijf

Bedrijf verkoopklaar maken

Een bedrijfsoverdracht verloopt makkelijker als het bedrijf zakelijk goed is georganiseerd. Het gaat hierbij om zaken die je in je hoofd hebt geregeld. Of afspraken met leveranciers die je mondeling hebt gemaakt. Als je jouw bedrijfsvoering op papier vastlegt, is het ook duidelijk voor een koper. Bekijk of je verbeteringen kunt aanbrengen zoals:

- personele veranderingen doorvoeren
- contracten en vergunningen actueel maken
- voorraden checken en overtollige voorraad wegwerken
- rechtsvorm van je bedrijf beoordelen en eventueel aanpassen
- de balans normaliseren

Het draait straks niet meer om jou

In een kleiner bedrijf ben je zelf hét gezicht. Dit kan een negatieve invloed hebben op de waarde van het bedrijf en de verkoop lastiger maken. Draag meer taken en verantwoordelijkheden over aan personeel. Je maakt het bedrijf zo minder van jou afhankelijk. Breng sleutelpersonen in het bedrijf van je plannen op de hoogte. Betrek ze waar mogelijk.

Juiste rechtsvorm

Of je nu een eenmanszaak overdraagt, of een reeks van bv's: juridische en fiscale aspecten spelen altijd een belangrijke rol. Een wijziging van de juridische structuur van jouw bedrijf kan fiscale voordelen opleveren. Na een wijziging van de rechtsvorm moet je soms enkele jaren zelf door als ondernemer om van de voordelen te kunnen genieten. Begin dus op tijd en laat je informeren door een (belasting)adviseur.

Blijf investeren

Je hebt de keuze gemaakt om je bedrijf te verkopen. De werkelijke overdracht kan nog wel een tijd duren. Investeer je in de tussentijd nog in je bedrijf of juist niet meer? Een slimme investering betaalt zich terug bij de uiteindelijke verkoop. Zorg er bijvoorbeeld voor dat jouw machinepark up-to-date blijft en je automatisering bij de tijd is. Investeer ook in contacten met leveranciers en afnemers voor de lange termijn.

Profiel van de koper

Aan welk type koper wil je het bedrijf overdragen? Je keuze kan afhankelijk zijn van je relatie met de koper, de continuïteit van de onderneming of een zo hoog mogelijke opbrengst. Denk ook na of je bij de onderneming betrokken wilt blijven.



Wat is je bedrijf waard?

Voordat je begint met de waardering van jouw bedrijf, moet je eerst de balans van de onderneming 'normaliseren'. Ga na of zakelijke uitgaven en privé-uitgaven niet door elkaar lopen. Betaalt het bedrijf bijvoorbeeld wel een realistische huur als het bedrijfspand privé-eigendom is? Werkt je partner zonder beloning mee in het bedrijf? Geef een reëel beeld van de balans van jouw bedrijf.

Bereken de waarde

Waarde is een subjectief begrip. Dé waarde bestaat niet. Een koper zal vooral uitgaan van de toekomstige waarde van jouw bedrijf. Waarde wordt bepaald door het moment van verkoop, aan wie je verkoopt en natuurlijk de onderhandelingsvaardigheden van adviseurs van koper en verkoper. Er bestaan verschillende methoden om een bedrijf te waarderen. Een adviseur vertelt je wat de voor- en nadelen van de methoden zijn en kan de waardering voor je uitvoeren.

Goodwill

De waarde van je bezittingen haal je uit de (genormaliseerde) balans. Er zijn ook zaken die niet op de balans staan maar wel geld waard zijn. Als je bedrijf bijvoorbeeld extra winst maakt door naamsbekendheid, kundig personeel of een bijzonder product. Deze meerwaarde van je bedrijf heet goodwill. Goodwill is voor een koper lastig te financieren. Daarom word je mogelijk gevraagd om de overname mee te financieren. Dat kan dan met bijvoorbeeld een achtergestelde lening aan de koper.

Stel de vraagprijs vast

Nadat je de waarde van je bedrijf hebt bepaald, is het tijd om na te denken over de vraagprijs. Bepaal wat je minimaal voor je bedrijf wilt krijgen. Dat is een goede voorbereiding voor de prijsonderhandelingen met mogelijke kopers.

Waarde en prijs

'Waarde' en 'prijs' zijn verschillende begrippen. De verkoper baseert de waarde op resultaten uit het verleden en 'emoties'. Een koper bepaalt de waarde op wat hij in de toekomst met het bedrijf kan verdienen.

De prijs is wat een koper voor je bedrijf betaalt. De prijs komt tot stand door onderhandelingen tussen verkoper en koper. Prijs wordt ook bepaald door onderhandelingsvaardigheden, het verkoopmoment en hoe graag de koper het bedrijf overneemt.

Prijs bij een overdracht aan familie of personeel

Bij overdracht aan familie of personeel ligt de prijs vaak lager dan bij verkoop aan een derde. Onder voorwaarden zijn dan fiscale vrijstellingen toepasbaar. Bewaak bij een dergelijke overdracht ook de belangen van familie en personeel die de onderneming niet overnemen.

Schrijf een overdrachtsplan

Zet je plannen voor het bedrijf op papier in de vorm van een overdrachtsplan. Kijk met de ogen van een koper naar wat interessant is aan jouw bedrijf, bijvoorbeeld:

- locatie en huisvesting
- goed opgeleid personeel
- klantenportefeuille en contracten
- winstverwachting voor de lange termijn
- intellectueel eigendom
- automatisering en digitale aanwezigheid

Beschrijf op welke termijn je afscheid denkt te nemen en of je na de overdracht in het bedrijf actief wilt blijven.

Stap 3: Een koper zoeken

Vragen:

- Waar vind je mogelijke kopers?
- Hoe selecteer je de meest geschikte koper?
- Wie wordt de koper?

Acties:

- Kandidaten zoeken via je netwerk of via overnamedatabases op internet.
- Informatie- en verkoopmemorandum opstellen.
- Gesprekken voeren met kandidaatkoper.
- Beoordelen kandidaat op ondernemerschap en financiële mogelijkheden.

Waar vind je mogelijke kopers voor je bedrijf?

Een bedrijf wordt regelmatig verkocht aan iemand uit het persoonlijke of zakelijke netwerk van de verkoper. Maak een lijst van personen waarvan je verwacht dat ze geïnteresseerd zijn in jouw bedrijf. Kandidaatkopers willen meer informatie over je bedrijf. Bij een eerste contact wil je nog niet alle informatie weggeven. In een informatie-memorandum geef je korte, bondige en anonieme informatie over jouw bedrijf. Een adviseur kan met een informatiememorandum aftasten of er belangstelling is voor overname. Adviseurs, maar ook je eventuele brancheorganisatie, hebben zicht op mogelijk geïnteresseerde partijen. Met de gegevens uit het informatiememorandum kun je jouw bedrijf ook ter overname aanbieden op één van de overnamedatabases op internet.

Verkoopmemorandum

Kandidaatkopers met serieuze interesse, geef je het verkoopmemorandum en een uitgebreid beeld van je bedrijf. De basis is het overdrachtsplan en de analyses bij de waardering van je bedrijf. Voordat je het verkoopmemorandum geeft, laat je de kandidaatkoper een geheimhoudingsverklaring ondertekenen.

Gesprekken met kandidaatkopers

Na het verstrekken van het verkoopmemorandum blijven een of meer kandidaatkopers geïnteresseerd. Uit de gesprekken met de afzonderlijke kandidaten komt de meest geschikte kandidaat naar voren. Met die persoon gaan de onderhandelingen van start.



Stap 4: Van contact naar contract

Vragen:

- Wie gaat onderhandelen?
- Heeft de koper alle benodigde informatie ontvangen?
- Wanneer vindt de overdracht plaats?

Acties:

- Onderhandelingen met koper
- Opstellen intentieverklaring
- Boekenonderzoek door koper (due diligence)
- Ondertekenen koopovereenkomst

Onderhandelingen

De koper is bekend en de onderhandelingen kunnen starten. Onderhandelen is een tactisch en strategisch proces om tot een win-win situatie te komen. Beslis op tijd wie er onderhandelt: jijzelf, je adviseur of gezamenlijk. Onderhandelingen gaan er soms hard aan toe. Besef dat jij als enige emotioneel bij het proces bent betrokken. Onderhandel niet vanuit de aanval en wees open en eerlijk. Als verkoper heb je de plicht om de koper alle informatie over het bedrijf te geven. Informeer de potentiële koper ook op tijd over de aandachtspunten van je bedrijf, maar schrik hem niet af. Als de koper daar in een latere fase zelf achter komt - en dat gebeurt gegarandeerd - zal de verkoopprijs dalen. Of de hele transactie gaat niet door.

Stel een intentieverklaring op

Samen met de koper leg je in een intentieverklaring de hoofdlijnen van de gemaakte afspraken vast, de ontbindende voorwaarden en de te volgen procedures. Neem niet te veel ontbindende voorwaarden of te vrijblijvende formuleringen op. De intentieverklaring kan bijzonder kort zijn, maar kan ook al een uitgebreid voorlopig koopcontract zijn. Het is verstandig om hiervoor een jurist in te schakelen.

Boekenonderzoek door koper

De koper heeft een onderzoeksplicht en zal daarom een boekenonderzoek ('due diligence') uitvoeren om de door jou verstrekte gegevens te controleren. Leg vast hoe en onder welke voorwaarden het onderzoek plaatsvindt. Wat zijn de gevolgen van een negatieve of positieve uitkomst? Kan de prijs worden aangepast en in welk geval kan dat? Van de resultaten wordt een rapport opgemaakt. De koper kan de onderzoeksresultaten gebruiken om de onderhandelingen te (her)openen. Natuurlijk is het mogelijk om de afwijkingen die de koper constateert te laten controleren. De koper gebruikt het rapport bij de aanvraag van een financiering.

Ondertekenen koopovereenkomst

In de intentieverklaring staan de uitgangspunten van de overeenkomst al opgenomen. Na het boekenonderzoek en eventuele heronderhandelingen is er overeenstemming. Ondertekening van de koopovereenkomst maakt de verkoop definitief.



Stap 5: De overdracht

Vragen:

- Welke belasting betaal je over de opbrengst?
- Welke ondernemersfaciliteiten gebruik je?
- Is een notaris nodig bij de overdracht?

Acties:

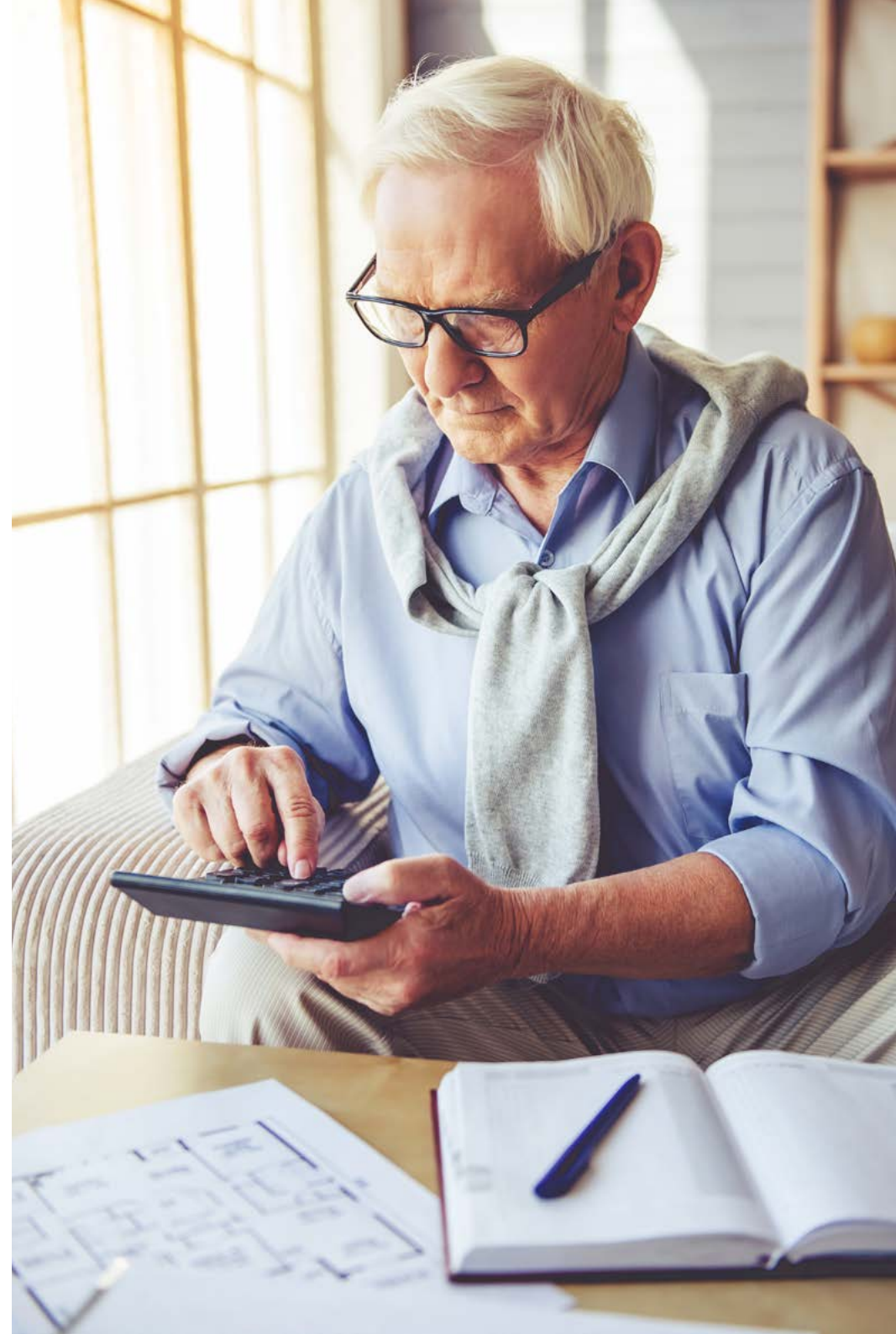
- Belastingaangifte (laten) invullen

Het is zover: na alle voorbereiding en onderhandelingen volgt de overdracht van je bedrijf. Heb je een eenmanszaak of vennootschap onder firma, dan heb je geen keuze en gaat de overdracht altijd via een activa-passiva transactie. Bij een besloten vennootschap (bv) kun je overdragen via een activa-passiva transactie of via een aandelenoverdracht. Bij een bedrijfsoverdracht wordt over de koopsom geen btw berekend.

Activa-passiva transactie

Bij de activa-passiva transactie gaat een deel van de bezittingen en schulden over naar de koper. Wat er precies wordt overgedragen, is afhankelijk van wat je met de koper afspreekt. In de koop-/verkoopovereenkomst benoem je alles gespecificeerd wat wordt overgedragen. Machines, voorraden, inventaris en overeenkomsten met klanten en leveranciers gaan meestal mee over. Een koper is over het algemeen niet geïnteresseerd in banksaldi, crediteuren en andere schulden. Die blijven dus bij jou als verkoper achter.

Personeel volgt normaal gesproken de onderneming. Je kunt niet garanderen dat er niets verandert aan de invulling van de contracten. Misschien waait er na jouw vertrek een andere wind in het bedrijf. Als de koper personeel niet wil overnemen, moet je afspraken maken wie een ontslagprocedure in gang gaat zetten en de kosten daarvan gaat betalen. Dat zal invloed hebben op de overnameprijs van de onderneming.



Fiscale behandeling

Na de verkoop van je onderneming reken je af met de Belastingdienst over de verkoopwinst. Verkoopwinst is alles wat je meer ontvangt dan wat de boekwaarde van het verkochte is. Afhankelijk van je rechtsvorm reken je over de verkoop af in de inkomstenbelasting of in de vennootschapsbelasting.

- Eenmanszaak of vof

Net als de normale jaarwinsten uit je onderneming is ook de verkoopwinst van je onderneming belast in box 1 van de inkomstenbelasting. In het jaar van de overdracht geldt een extra vrijstelling, de stakingsaftrek. Als je tot het moment van de overdracht minimaal 1.225 uur aan je onderneming hebt besteed, kom je nog in aanmerking voor de ondernemersaftrek. Op de totale winst min (stakingsaftrek + zelfstandigenaftrek) mag je de mkb-winstvrijstelling in aftrek brengen. Over het resterende bedrag betaal je inkomstenbelasting. Het is mogelijk deze belasting uit te stellen door een lijfrente aan te kopen. Een lijfrente keert je periodiek, bijvoorbeeld per maand, een bedrag uit. Op dat moment betaal je inkomstenbelasting over het uitgekeerde bedrag.

- Besloten vennootschap (bv)

Bij een activa-passiva transactie vanuit de bv is de verkoopwinst in het jaar van verkoop met vennootschapsbelasting belast. De opbrengst zit dan in de bv. Bij uitkering van winst naar de aandeelhouder in privé is de winstuitkering belast met de aanmerkelijkbelangheffing in box 2 van de inkomstenbelasting.

Aandelentransactie

Een aandelentransactie verloopt altijd via de notaris en is alleen mogelijk bij een rechtspersoon waarvan het vermogen in aandelen is verdeeld, zoals een besloten vennootschap. Met het overdragen van de aandelen gaat de gehele onderneming over naar de nieuwe aandeelhouder. Daarmee gaan bezittingen en schulden, rechten en plichten, alle contracten, vergunningen en het verleden van de onderneming over. Kas- en banktegoeden die niet als werkkapitaal nodig zijn, keer je voor de overdracht uit aan de aandeelhouder.

Fiscale behandeling

Voor het afrekenen met de Belastingdienst na een aandelentransactie maakt het verschil of jij in privé de aandeelhouder van de verkochte bv was, of dat een holding-bv de aandeelhouder was.

- Aandeelhouder in privé, geen holding

Als je in privé de aandelen van je bv verkoopt, ontvang je de verkoopopbrengst op je privérekening. Over alles wat je meer ontvangt dan wat jij op de aandelen hebt gestort of er voor hebt betaald, betaal je aanmerkelijkbelangheffing in box 2 van de inkomstenbelasting

- Aandelen in een holding-bv

Als je holding-bv de aandelen van de onderneming verkoopt, is de deelnemingsvrijstelling van toepassing. Dat betekent dat de verkoopwinst onbelast is. Het brutobedrag kan zo renderen. Als de holding-bv later dividend uitkeert aan jou als aandeelhouder, betaal je daarover wel de aanmerkelijkbelangheffing van box 2 inkomstenbelasting over.

Advies

De fiscale afhandeling is hierboven vereenvoudigd weergegeven. Laat je in jouw persoonlijke situatie adviseren door een (belasting)adviseur.

Stap 6: Na de overdracht

Vragen:

- Wie moet je informeren?
- Wat ga je met de opbrengst van je bedrijf doen?
- Waarmee vul je je tijd?

Acties:

- Personeel informeren
- Zakelijke relaties informeren
- Nieuw management voorstellen aan relaties
- Inschrijving KVK wijzigen
- Wijzigingen doorgeven aan andere organisaties
- Financiële planning maken

De verkoop is rond en nu?

Het zit erop. Het contract is getekend en de overdracht van je onderneming is rond. Je neemt afscheid van jouw bedrijf en van eventueel personeel. Je informeert je relaties over de overdracht van de onderneming. Je introduceert het nieuwe management en misschien werk je nog een periode mee, voor een soepele overdracht. Jij en de nieuwe eigenaar geven de wijziging door aan KVK. Hierdoor is de wijziging voor alle overheidsorganisaties zichtbaar. Andere organisaties moet je zelf een bericht sturen. Met een KVK-uitreksel uit het Handelsregister toon je de gewijzigde situatie aan.

Financiële planning

Na de verkoop houd je waarschijnlijk een bedrag over. Afhankelijk van je leeftijd en wensen ga je er misschien direct van genieten of reserveer je het als aanvulling op je latere inkomen. Laat je adviseren door een financieel adviseur of een belastingadviseur en maak een financieel plan. Een goed financieel plan geeft je inzicht en overzicht. En een rustig gevoel. Een financieel plan gaat in elk geval over vermogensbeheer, pensioen en nalatenschapsplanning.

Nieuwe tijdsbesteding

Na de overdracht van je onderneming breekt er een nieuwe fase aan. Afhankelijk van je persoonlijke situatie ga je misschien wel opnieuw ondernemen, op zoek naar een baan in loondienst of genieten van je vrije tijd. Kies in elk geval een invulling die bij je past.



Meer informatie?
[KVK.nl](https://www.kvk.nl)

