

## Een bedrijf verkoopklaar maken

## Denk op tijd aan later

TEKST GERDA BAEYENS FOTOGRAFIE JAN SPRIJ

Een goede voorbereiding maakt een bedrijf op het juiste moment 'verkoopklaar'. Op tijd beginnen is de boodschap. De Inter Actus Groep begeleidt en adviseert bij dit proces.



Geraldine Brouwers

De huidige economische berichtgeving is allesbehalve eenduidig. Vertraagt het herstel en stevenen we toch af op een 'double dip'? Enerzijds lijkt de fusie- en overname-markt bij grote bedrijven aan te trekken, anderzijds heeft het MKB het nog steeds moeilijk. Maar ook zij kunnen op termijn herstel van de economie verwachten. Voor wie zijn bedrijf op enig moment wil verkopen is het belangrijk daar nu al mee bezig te zijn. Als het moment zich aandient, is de ondernemer dan in elk geval goed voorbereid.

## Begin tijdig

“Door aandacht te besteden aan een paar zaken maakt u uw bedrijf interessanter voor een potentiële koper, minder afhankelijk van de economische neergang en optimaliseert u de verkoopopbrengst”, stelt Geraldine Brouwers van Inter Actus Groep. “Ook als u niet direct van plan bent uw bedrijf te verkopen, is het verstandig om alvast naar dat moment toe te werken. Een verkoopproces kan immers maanden, soms jaren duren. Neem dus de tijd om uw bedrijf op tijd 'verkooprijp' te maken.”

## Gulden regels

“Zorg dat uw bedrijf de juiste fiscale en juridische structuur heeft. Belastingtechnisch is de verkoop van een vennootschap interessanter dan het verkopen van een eenmanszaak. In het laatste geval moet een ondernemer direct fiscaal afrekenen over de verkoopopbrengst; als een BV aandelen verkoopt valt de opbrengst belastingvrij in de BV. Maak strategische keuzes omtrent kernactiviteiten. Welke activiteiten liggen goed in de markt? Welke niet? Snijd overbodige bedrijfsactiviteiten weg; zij zijn louter ballast. 'Lean is mean'. Probeer privé en zakelijk te scheiden. Stop bijvoorbeeld geen pensioenfondsen in uw eigen bedrijf; het vormt een zware belasting voor een koper. Zorg voor een duidelijk overzicht van de financiële bedrijfsprestaties. Kijk naar wat bedrijfseconomisch realistisch is; laat u niet leiden door fiscale motieven op korte termijn. Zorg dat alle financiële rapportages in orde zijn. Een goed geïnformeerde directie wekt vertrouwen bij een potentiële koper. Probeer tot slot uw bedrijf zo onafhankelijk mogelijk te maken van uzelf, uw medewerkers en andere partijen. Zorg dat u gemist kunt worden. Sluit goede contracten af die het risico beperken. Wie bovenstaande regels opvolgt, stapt goed voorbereid in het verkoopproces. Een bedrijf verkopen is tenslotte niet niks.” ■

Inter Actus Groep  
Spuiweg 19a  
5145 NE Waalwijk  
T 0416-688722  
E [gbrouwers@interactus.nl](mailto:gbrouwers@interactus.nl)  
I [www.interactus.nl](http://www.interactus.nl)