

Zes fases van voorbereiding

1. Oriëntatie & bewustwording



Denk tijdig na over het moment van stoppen en maak je bewust van wat er allemaal op je afkomt. Vraag je goed af wat je zelf wilt. Denk voor jezelf na over vragen als:

- Op welke leeftijd wil je stoppen?
- Wanneer heeft je bedrijf de meeste waarde?
- Hoe ziet je financiële toekomst eruit na je pensioen?
- Wat wil je eventueel behouden en wat zou je willen verkopen?
- Wil je eigenlijk wel verkopen aan je kinderen, of toch liever aan een vreemde?
- Wat moeten je kinderen, of een eventuele opvolger, nog leren?
- Hebben ze voldoende ervaring en inzichten?
- Op welke datum wil je je gaan richten?

Kom beslagen ten ijs. Een bevredigende afwikkeling neemt veel tijd in beslag.

2. Informatie verzamelen



Verzamel zelf zo veel mogelijk informatie. Vraag je af wie je het beste kan helpen: VBW heeft een goede samenwerking met o.a. een gespecialiseerde adviseur, jurist en accountant die je graag ondersteunen. Omdat je dit waarschijnlijk maar één keer in je leven doet is de meerwaarde van een specialist erg groot, terwijl de kosten hiervan beperkt zijn.

Vragen in dit stadium zijn:

- Welk bedrag moet je de belastingdienst betalen over de verkoopopbrengst?
- Is het aantal medewerkers ten opzichte van de omzet nog wel in verhouding? Nee? Stel dan op orde op zaken en vraag al vroeg een ontslagvergunning aan: goede verhoudingen tussen kosten en de omzet vergroten immers de verkoopkans en de verkoopprijs!
- Wil ik de auto van de zaak na de verkoop wel blijven rijden?
- Is mijn bedrijf optimaal gestructureerd - ook fiscaal?

Praat ook eens met collega's die dit traject achter de rug hebben. VBW kan je in contact brengen met 'ervaringsdeskundigen'. Het is ook raadzaam om vroegtijdig met je VBW-relatiebeheerder te overleggen. Deze helpt je graag op weg.

3. Voorbereiding



Heb je een opvolger op het oog, loop ook met hem de te nemen stappen door en stel vast hoe zijn planning eruit ziet. Denk in deze fase ook na over de bestemmingsmogelijkheden van het onroerend goed, of de gekozen ondernemingsvorm aanpassing behoeft (worden alleen de aandelen verkocht of wellicht alleen de bezittingen) en hoe flexibel (bepaalde- en onbepaalde tijd) de arbeidsovereenkomsten van medewerkers zijn. Ook fiscale aspecten zijn hierin belangrijk; wat gebeurt er met de te ontvangen koopsom? Wanneer ook het winkelpand wordt verkocht, is het van groot belang om dit erg goed voor te bereiden zodat je de consequenties kan overzien.



4. Zoeken en onderhandelen



Je kunt ook een opvolger zoeken via jouw netwerk of via de VBW-marktplaats (www.vbw.nu). Zijn er geïnteresseerden, dan kunnen voorzichtig de onderhandelingen beginnen. Uiteraard komen hier vragen over eigen pand en huren naar voren. Actuele taxaties kunnen helpen bij het bepalen van een onderbouwing van de juiste prijs. Bedenk dat waarde en verkoopprijs niet hetzelfde zijn. Schat vooraf in hoeveel je bedrijf ongeveer moet opbrengen. En wees niet te strikt. De factoren die de waarde bepalen zijn namelijk deels objectief, en deels subjectief. De uiteindelijke prijs die de koper betaalt, zal het resultaat zijn van onderhandelingen. Maak ook een duidelijk overzicht van je klantenbestand en introduceer de koper tijdig bij klanten en leveranciers.

5. Verkoop en afronding



Maak duidelijke afspraken over je eventuele rol in het bedrijf na de overdracht. Blijf je in beeld? Word je adviseur, consultant, of puur een externe relatie die nu en dan kan worden ingeschakeld?

Is de koop rond, dan moeten alle onderdelen die een rol hebben gespeeld in de koopovereenkomst worden opgenomen. Dit voorkomt een eventuele juridische procedure achteraf. Vijfhuizen maakt voor VBW-leden tegen lage kosten een gedegen overeenkomst.

6. Levering



De verkoop is een feit. Voorop staat nu dat de financiën met alle betrokkenen en belanghebbenden juist worden afgehandeld. Denk ook al in een vroeg stadium na over wat je met je vermogen en je vrije tijd gaat doen.