

Informatiebrochure voor de stoppende bloemist

Inleiding

Voor iedere ondernemer komt ooit een moment van verkoop of beëindiging. Voor veel bloemisten nadert die stap snel in verband met vergrijzing van het ondernemerslandschap. Tijdig plannen is daarbij heel belangrijk. Helaas wordt hier vaak niet goed mee omgegaan.

Veel ondernemers, zeker wanneer nu vastgoed in de zaak zit, worden onverwacht geconfronteerd met een afrekenmoment met de belastingdienst, waar ze niet eerder bij hebben stilgestaan. Het kan daarbij gaan om heel omvangrijke bedragen.

Verreweg de belangrijkste valkuil is een te korte voorbereidingstijd. Opmerkelijk hierbij is dat bedrijfsopvolging niet als een 'proces' wordt benaderd maar als een gebeurtenis. In de gevestigde bloemendetailhandel komt het voor dat er bloemenwinkels worden voortgezet door kinderen / familie van de eigenaar, medewerkers of derden. Een aantal van dit soort overnames is geen lang leven beschoren. Een jaar of twee na de opvolging is een aantal ondernemingen genoodzaakt haar deuren alweer te sluiten.

Een ander, steeds actueler wordend probleem is dat er geen potentiële opvolgers of goede overnamekandidaten voorhanden zijn.

Tegenwoordig kijkt men tegen de bloemendetailhandel aan als een arbeidsintensieve, onrendabele omgeving waarin het maar moeilijk is een bestaan op te bouwen en te continueren.

Banken en andere financiële instellingen zijn niet erg bereidwillig om in een dergelijke branche te investeren. Wanneer de koper dan ook nog (veel) minder geld overheeft voor de te kopen winkel, is de ondernemer snel teleurgesteld. Goede voorbereiding en een goede selectie van de kopers zorgt voor een optimale opbrengst.

VBW heeft voor dit onderwerp, naast haar eigen buitendienst, gespecialiseerde partners met wie zij samenwerkt. Specialisten, ook op het gebied van de bloemendetailhandel!

Het is mogelijk om alleen ondersteuning te krijgen bij het maken van een goede koopovereenkomst, maar net zo goed ondersteuning en begeleiding bij het hele traject: van de voorbereiding, fiscale planning, taxatie, het onderhandelen over de voorwaarden en het bedrag van de koopsom, tot aan de afwikkeling toe.

1. Voorbereiding

Voorbereidingstijd is een zeer belangrijke factor waar te weinig rekening mee wordt gehouden. Veel bloemistwinkeliers zullen slechts eenmaal in hun leven geconfronteerd worden met de verkoop van de onderneming. De totale doorlooptijd van dit proces wordt vaak niet overzien en men begint te laat met belangrijke voorbereidingen te treffen. In optimale omstandigheden dient de onderneming verkoopklaar gemaakt te worden.

Belangrijke bedrijfsbeslissingen zoals investeringen, langlopende contracten met belanghebbenden van de onderneming (denk aan personeel, banken, leveranciers, klanten, leasemaatschappij etc.) en financiering dienen vanuit het perspectief van de verkoop(prijs) te worden gezien.

Wijzigingen in juridische structuur, statuten en testament kunnen ervoor zorgen dat er een gunstig juridisch en fiscaal overdrachts-klimaat geschapen wordt.

Volgens de sectorkenners is voorbereidingstijd een factor die veel waarde toevoegt aan uw onderneming. Als voorbeeld noemen zij het opknappen van de winkel die daardoor een hogere verkoopprijs genereert bij opvolging of bij de verkoop van het pand. Het andere aspect dat aan voorbereiding kleeft is niet zozeer de waarde die wordt toegevoegd aan jouw onderneming, maar wat jij als ondernemer uiteindelijk overhoudt na het proces van opvolging. Te denken valt hierbij aan onder andere aan fiscale wetgeving

2. Fases

I: Oriëntatie & bewustwording

Nadenken over het moment van stoppen is essentieel voor het verdere verloop van de opvolging / staking. Je moet je realiseren dat er nogal wat bij komt kijken voordat je alle facetten in beeld hebt die een rol spelen bij een eventuele overname of staking en dat er ooit een keer een einde komt aan jouw bloemistwinkelierschap.

II: Informatie verzamelen

Je doet er verstandig aan informatie te verzamelen over bedrijfsopvolging / staking. Een aantal problemen waar andere bloemistwinkeliers reeds mee te maken hebben gehad kan hierdoor deels worden voorkomen. Het praten met collega's uit de branche die het opvolgingstraject al een keer hebben meegemaakt en het goed absorberen van de informatie uit deze brochure leveren een schat aan informatie op. Vervolgens kan er eventueel contact gezocht worden met een VBW relatiebeheerder of specialist.

III: Voorbereiding

Bij de voorbereiding van opvolging is het belangrijk te weten of je reeds een beoogde opvolger hebt. Het plannen van de diverse te nemen stappen is essentieel. Op die wijze wordt in beeld gebracht hoeveel tijd er nodig is om de opvolging te laten slagen. Het bedrijf kan nu worden klaargemaakt voor de overname. Je dient goed na te denken over de bestemmingsmogelijkheden van het onroerend goed, of de gekozen ondernemingsvorm aanpassing behoeft en hoe flexibel (bepaalde- en onbepaalde tijd) de arbeidsovereenkomsten van medewerkers zijn.

IV: Zoeken en onderhandelen

Indien er nog geen opvolger bekend is, zal er naar gezocht moeten worden. Dit kan d.m.v. het polsen van medewerkers en / of collega-bloemistwinkeliers. VBW biedt voor haar leden hiervoor een gratis

marktplaats aan op haar website. Is er eenmaal zicht op één of meer geïnteresseerden, dan kun je beginnen met het onderhandelen. Hierbij maakt het natuurlijk uit hoe de financiële positie van de opvolger er uit ziet. Binnen de gevestigde bloemendetailhandel beschikken veel ondernemers over een eigen pand. De vraag kan dan ook zijn of je het pand wenst te behouden (let op de fiscale aspecten!) en het wenst te verhuren, of dat het pand wordt meeverkocht.

Gezien het hoge prijsniveau van onroerend goed is het van groot belang goed te kijken naar de waarden van het pand in de boeken en het laten maken van een taxatie voor verkoop- en verhuurwaardes.

Vervolgens kan er onderscheid worden aangebracht in welke zaken ter overname worden aangeboden en welke niet (onroerend goed, bedrijfsmiddelen, auto's etc.).

V: Verkoop en afronding

Ben jij als overdrager en de overnemer het eens over de verkoopprijs en de factoren die er in zijn meegenomen, dan kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Het is van belang alle onderdelen die een rol hebben gespeeld bij de totstandkoming van het akkoord in een overeenkomst op te nemen. Het voordeel hiervan is dat het onduidelijkheid, frictie en wellicht een juridische procedure achteraf voorkomt.

VI: Levering

Met de levering wordt hier bedoeld het daadwerkelijk effectueren van de onder stap vijf tot stand gekomen overeenkomst. Het voor jou als overdrager vaak belangrijkste deel, de financiën, worden afgewikkeld. Voor de opvolger is het van belang dat hij ervan doordrongen is dat deze nu echt voor eigen rekening en risico de bloemenwinkel exploiteert.

3. Emotie

Emoties spelen een rol bij ieder mens die een voor hem of haar belangrijke gebeurtenis meemaakt. Iedereen reageert hierop op zijn eigen manier. Voor bedrijfsopvolging geldt dat de ene ondernemer een dergelijk proces ervaart als een zeer emotionele gebeurtenis en een ander minder of in het geheel niet. Het maakt ook nog uit of de opvolger jouw eigen kind is, andere familie, medewerker of een derde.

Het is belangrijk om bij het aspect emotie stil te staan omdat dit vaak wordt onderschat. Bij verkoop van de onderneming wordt ook vaak de naam 'meeverkocht'. Indien de nieuwe eigenaar het in economische zin niet redt, kan dit de 'goede' naam aantasten van jou als oude eigenaar. Jij als overdrager kan hier emotioneel enorm last van krijgen en het kan een enorme uitwerking hebben op je relatie met je eventuele partner. Bij overdracht moet jij, als overdrager, en jouw partner het eerst eens worden over het traject van bedrijfsopvolging en aan welke kandidaat de onderneming zal worden 'gegund'. Je zult alle mogelijke scenario's in kaart moeten brengen, waarna vervolgens bekeken kan worden welk scenario partijen het meest aanspreekt en welke prijs hiermee is gemoeid. Elke emotie kent zijn prijs. Vanuit het perspectief van jou, als overdrager, is het verstandig het opvolgingsproces zakelijk te benaderen en emotie zoveel mogelijk uit te sluiten. Dit is natuurlijk gemakkelijker gezegd dan gedaan. Het is dan ook niet eenvoudig emoties te koppelen aan geld.

De hamvraag is, welke prijs jij als overdrager bereid bent te betalen voor het verwezenlijken van jouw wens(en) in het bedrijfsopvolgingsproces.

Indien je als ondernemer de onderneming wilt overdragen en je vindt bijvoorbeeld jouw eigen kind niet geschikt, dan kan het een zeer moeilijke opgave zijn om dit bespreekbaar te maken. Emoties kunnen hierbij hoog oplopen, zeker als het kind ervan uit gaat dat het de onderneming overneemt. Het kan voorkomen dat een reeds in jouw onderneming werkzame medewerker geschikt is.

Activa

Onroerend goed is het meest belangrijk

Als activa worden alle roerende en onroerende zaken gezien die dienstbaar zijn aan het bedrijfsproces. Voor wat betreft de waardering van activa kan worden gesteld dat deze onderhevig is aan wetgeving (juridisch en fiscaal). In de wetgeving is geregeld wat als activa gezien mag worden wat de afschrijvingsmethodiek en afschrijvingsduur is.

Vaak is de in de boekhouding opgenomen waarde niet een waarde die de werkelijkheid benaderd. Wij adviseren daarom altijd een externe taxateur de waarde te laten bepalen.

Bij overdracht van jouw onderneming is het van belang hoe de activa gefinancierd zijn. Activa kunnen bijvoorbeeld geleased zijn. Er zijn over het algemeen twee leasevormen gebruikelijk, namelijk operational lease en financial lease.

Bij operational lease is het activum geen eigendom van jou als ondernemer en moeten er goede afspraken gemaakt worden over het voortzetten van de operational lease (contractovername).

Bij financial lease is het activum wel in eigendom van jou onderneming en kan het onderdeel uitmaken van de overname.

Activa is het meest objectieve onderdeel van de overnamesom. Jij als bloemistwinkelier beschikt over verscheidene activa waarbij in het kader van opvolging veelal de marktwaarde als uitgangspunt wordt genomen.

Indien onroerend goed onderdeel uitmaakt van activa, moet deze factor als zeer belangrijk worden beschouwd. Met onroerend goed loopt het in de honderdduizenden euro's. De overige activa vertegenwoordigt op zijn hoogst enkele tienduizenden euro's. De waarde van het onroerend goed is gekoppeld aan de locatie en de demografische samenstelling van het verzorgingsgebied.

Personeel

Personeel wordt door bloemistwinkeliers als activum beschouwd, maar vertegenwoordigt geen (objectieve) waarde in de totale overnamesom. De goodwill van een bloemenzaak kan overigens best afhankelijk zijn van de inzet van de medewerkers.

Overnamekandidaten

Potentiële opvolgers zijn niet altijd voorhanden. Het gebrek aan potentiële opvolgers is één van de belangrijkste redenen waarom bedrijfsopvolging als een probleem wordt ervaren. De branche wordt gekenmerkt door lange werkdagen en een laag rendement. Geen prettig vooruitzicht voor nieuwe ondernemers. Een dergelijk onaantrekkelijk vooruitzicht zal consequenties hebben voor de

vraag. Het aanbod zal door de toenemende vergrijzing verder toenemen. Dit zal ongetwijfeld een drukkend effect hebben op de verkoopwaarde van de onderneming. Tot potentiële opvolgers behoren kinderen, andere familieleden, medewerkers of derden.

Met name richting kinderen en medewerkers zal de overdrager korting (matsfactor) verlenen om de besluitvorming richting overname van de onderneming te bevorderen.

Wetgeving

Bij wetgeving zullen wij aandacht schenken aan de huidige wetgeving en ontwikkelingen van nieuwe

wetgeving op het vlak van bedrijfsopvolging in het MKB. Hierbij zal onderscheid gemaakt worden in juridische- en fiscale wetgeving.

Wetgeving beïnvloedt de waarde van jouw onderneming niet, maar wel hetgeen jij als ondernemer netto hiervan overhoudt. Gegeven de wetgeving kan de bloemistwinkelier de paden bewandelen die juridisch en fiscaal de overname positief beïnvloeden. Uit onderzoek is naar voren gekomen dat een goede juridische voorbereiding van een overdracht ongeveer vijf jaar in beslag neemt.

Juridische aspecten

De juridische structuur zal door veel bloemistwinkeliers zodanig zijn gekozen dat de aansprakelijkheid van de directeur / eigenaar binnen redelijke grenzen blijft en ook zodanig dat de continuïteit van de onderneming erdoor wordt gewaarborgd. Het maakt voor de bedrijfsoverdracht een aanzienlijk verschil of de onderneming rechtspersoonlijkheid bezit. Een B.V. bezit rechtspersoonlijkheid, echter een personenvennootschap als een V.O.F. of een maatschap niet. Voor de bedrijfsoverdracht van de onderneming met rechtspersoonlijkheid is het voldoende om de aandelen over te dragen. Voor ondernemingen die deze rechtspersoonlijkheid niet hebben is bedrijfsoverdracht minder eenvoudig.

Maar liefst 88% van de bloemistwinkeliers drijft zijn / haar onderneming echter in de vorm van een personenvennootschap en (vaak een eenmanszaak of vennootschap onder firma) en zal te maken krijgen met een ingewikkelde en dure bedrijfsoverdracht.

Aan de keuze van de bloemistwinkeliers voor een eenmanszaak of V.O.F. zullen vaak fiscale redenen ten grondslag liggen. Nog niet zo lang geleden is de wetgeving aangepast waarbij de belastingvrije som, de reden voor veel bloemistwinkeliers om voor een V.O.F. te kiezen, is verdwenen. Indien je als bloemistwinkelier een B.V. hebt, dien je bij overname goed na te denken over het eigen vermogen van jouw onderneming. De winst uit aanmerkelijk belang bevindt zich in box 2 van de inkomstenbelasting. Bij verkoop van aandelen wordt 25% aanmerkelijkbelangbelasting geheven over de koopsom verminderd met de kostprijs van de aandelen. Indien je als bloemistwinkelier veel winsten in jouw vennootschap hebt gelaten, kan de waarde van de aandelen dusdanig hoog zijn geworden dat er niet makkelijk een koper te vinden is. Je kunt dan kiezen voor een holdingstructuur met één of meer werkmaatschappijen. Voor wat betreft de juridische wetgeving geldt dat deze niet te beïnvloeden is door de bloemistwinkeliers maar dat zij er wel op kunnen anticiperen.

Je moet als bloemistwinkelier kijken naar jouw eigen persoonlijke situatie en de juridische uitwerking daarvan in het kader van bedrijfsopvolging. Ons advies is dat door een gespecialiseerde adviseur te laten doen waar VBW mee samenwerkt.

Fiscale aspecten

In Nederland zijn de laatste jaren een aantal belangrijke veranderingen doorgevoerd met betrekking tot fiscale behandeling van bedrijfsoverdrachten. Enkele verbeteringen zijn de geruisloze overdracht en de geruisloze terugkeer, waarbij onder bepaalde voorwaarden fiscaal niet hoeft te worden afgerekend. Toch zijn er ook een aantal fiscale verslechtingen rond bedrijfsoverdrachten. Met name de afschaffing van de bijzondere tarieven bij overlijden, bedrijfsoverdrachten en de drastische beperking van de stakingsaftrek zijn fiscale verslechtingen ten opzichte van de vorige wetgeving.

Erfbelasting- en schenkingsrechte

Overdracht binnen en buiten je familie kan gepland dan wel ongepland plaats vinden. Bij overlijden wordt uw familie geconfronteerd met erfbelasting. Het schenkingsrecht en / of het erfrecht (belasting naar aanleiding van het erven van een bedrijf of de aandelen erin) kunnen een obstakel vormen voor een goede bedrijfsopvolging.

Schenkingsrecht kan aan de orde zijn als de inspecteur meent dat het bedrijf te goedkoop is verkocht aan de opvolger. Vooral wanneer verkoper en koper familie van elkaar zijn, speelt dit aspect een rol. Overheidsmaatregelen helpen door het mogelijk te maken de overdracht te versoepelen door de vrijstellingen voor het schenkingsrecht en erfrecht op te trekken van 30% tot 50% van het ondernemingsvermogen.

De belasting moest vaak betaald worden vanuit het bedrijfsvermogen, omdat het privé-vermogen niet toereikend was. Met deze maatregel worden de liquiditeitsproblemen voorkomen of verzacht. Het blijft daarbij wel gaan om een voorwaardelijke vrijstelling. De opvolger zal het bedrijf dus gedurende langere tijd moeten voortzetten om de vrijstelling ook definitief in de wacht te slepen.

Doorschuiffaciliteiten

Het is onder bepaalde voorwaarden mogelijk om een eenmanszaak of vennootschap onder firma, geruisloos over te dragen aan een opvolger. Dit wil zeggen, dat naar aanleiding van de overdracht geen inkomstenbelasting hoeft te worden betaald over de verkoopopbrengst. De opvolger moet dan wel met de boekwaarden van de overdrager doorgaan, waardoor hij over de meerwaarde dat aanwezig is op het moment van de verkoop, in de toekomst wellicht belasting moet betalen. Bij het onderhandelen over de koopsom wordt met dit nadeel voor de opvolger rekening gehouden. Een van de voorwaarden voor de geruisloze overdracht is, dat de opvolger gedurende de drie jaren voorafgaand aan de overdracht, hetzij een werknemer was bij jou als overdrager, hetzij als mede-ondernemer met jou samenwerkte (bijvoorbeeld als maat). Het kabinet wil de genoemde driejaarsperiode terugbrengen naar twee jaar, zodat sneller van de doorschuifregeling gebruik gemaakt kan worden.

De overdracht mag ook een gedeelte van een onderneming betreffen. Daarbij wordt er niet op gelet of datgene wat bij jou als overdrager achterblijft nog als een onderneming kan worden beschouwd. Het is dan niet meer 'alles of niets'. Hierdoor wordt het bijvoorbeeld mogelijk om het ondernemingsvermogen behalve jouw pand over te dragen, en jouw pand te verhuren. Dat kan aanzienlijk schelen in financieringslasten voor de overnemer. Degene die zijn onderneming geruisloos overdraagt en na deze overdracht niet meer beschikt over een onderneming, zal met de fiscus moeten afrekenen over de meerwaarden in de niet overgedragen vermogensbestanddelen. Voor

deze winst kun je als overdrager overigens een lijfrente bedingen zodat direct afrekenen wordt voorkomen.

Stakingsaftrek

De stakingsaftrek is in de plaats gekomen van de veel aantrekkelijkere stakingsvrijstelling. Deze aftrek wordt slechts verleend bij volledige staking van de onderneming en wordt aan jou als ondernemer slechts één keer in uw leventoegekend. De stakingsaftrek is zeer beperkt.

Stakingslijfrente

De belastingheffing over de stakingswinst en fiscale oudedagsreserve (FOR) kan door middel van een stakingslijfrente naar de toekomst worden verschoven. De lijfrente moet zijn bedongen bij een verzekeringsmaatschappij of bij de voortzettende ondernemer.

Arbeidsrechtelijke aspecten

Bij bedrijfsopvolging eindigt de arbeidsovereenkomst tussen de werkgever en haar werknemers niet. In beginsel gaan alle rechten en plichten uit de arbeidsovereenkomst over op de nieuwe eigenaar. Deze hoofdregel geldt voor alle werknemers die in de overgedragen onderneming werkzaam zijn. Vaste seizoenarbeiders en oproepkrachten met een arbeidsovereenkomst worden ook geacht werknemer te zijn, ook al waren ze op het moment van de bedrijfsopvolging niet feitelijk werkzaam.

Rechten en plichten werkgever en werknemer

Alle rechten en plichten uit de arbeidsovereenkomsten gaan van rechtswege over op de nieuwe werkgever. Daaronder vallen dus ook bestaande cao rechten en –plichten. Zij blijven gelden totdat na de bedrijfsopvolging een andere CAO hierin wijziging brengt, ook als bij de overnemende werkgever al een andere CAO geldt.

Voor schulden van jou als oude werkgever, ontstaan uit een arbeidsovereenkomst, is de overnemende partij (mede) aansprakelijk. Dit geldt ook voor vorderingen op grond van bijvoorbeeld een kennelijk onredelijk ontslag, bedrijfsongevallen en bedrijfsgerelateerde ziekten.

Beëindiging van de arbeidsovereenkomst

Verkoop van de onderneming mag dus voor jou als oude werkgever geen reden vormen de arbeidsovereenkomst met jouw medewerker(s) te beëindigen. Aan de andere kant beperkt de bedrijfsovername de mogelijkheden tot beëindiging van de arbeidsovereenkomst niet, indien er voldoende andere economische, technische of organisatorische redenen zijn voor beëindiging van de arbeidsovereenkomst. Wanneer een medewerker niet mee wil naar een nieuwe werkgever dan is het mogelijk in overleg een vaststellingsovereenkomst te sluiten die inhoudt dat het dienstverband eindigt op de laatste dag van de maand waarin wordt overgedragen.

Aansprakelijkheid overdrager

Als oude werkgever ben je nog één jaar na de overgang, naast de nieuwe werkgever, hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van jouw plichten, die voor de overgang zijn ontstaan. De wetgever heeft hiermee getracht de werknemers te beschermen tegen een overdracht aan een stroman, die geen enkel verhaal biedt.

Gedurende één jaar na de overgang heeft de werknemer dus de keuze om jou als oude werkgever, de nieuwe werkgever of jullie beiden aan te spreken. Na één jaar kan de werknemer de nieuwe werkgever aanspreken over schulden die zijn ontstaan voor het tijdstip van de overgang. Als

ondernemer doe je er goed aan jouw onderneming te verkopen. De rechten en plichten gaan dan over op de nieuwe werkgever. Je zult als ondernemer namelijk veel van het eigen vermogen verliezen als ontbinding van de arbeidsovereenkomst via de rechtbank plaats moet vinden. De rechtbank zal dan de werknemer een schadevergoeding toekennen.

De bloemistwinkeliers dienen zich wel te realiseren dat zij nog één jaar na de overgang, naast de nieuwe werkgever, hoofdelijk aansprakelijk blijven. Dit betekent dus wel dat de onderneming verkocht zal moeten worden aan een solvabele overnamekandidaat. Indien de verkoop van de onderneming niet mogelijk is, dien je als ondernemer er alles aan te doen om jouw werknemers elders onder te brengen. Indien de werknemer elders gaat werken is er sprake van een ontbinding van de arbeidsrelatie door de werknemer en vervalt jouw verplichting tot het betalen van een schadevergoeding. Juw werknemer zal niet altijd meewerken.

De mogelijkheid een grote schadevergoeding te ontvangen kan hem / haar doen besluiten, om alle initiatieven van jou als werkgever om hem / haar elders onderdak te bieden naast zich neer leggen.

Indien je als werkgever voor de rechtbank bovenstaande initiatieven kunt aantonen, dan zal dit uiteindelijk drukkend werken op de uit te betalen schadevergoeding.

Financiering

Bekend wordt verondersteld dat banken klaarblijkelijk niet graag bereid zijn een kredietfaciliteit uit te breiden of te verstrekken. Er wordt steeds meer gekozen voor nieuwe financieringsstructuren waarbij familiestructuren en particuliere investeerders een rol kunnen spelen. Door de economische recessie lijkt het Midden- en Kleinbedrijf voor veel banken een toenemende risicofactor. Banken willen zekerheden die bloemistwinkeliers veelal niet (meer) kunnen geven.

De detailhandel en daarmee ook bloemenzaken zijn vaak gefinancierd met korte termijn leningen. Dit maakt de detailhandel extra conjunctuurgevoelig. In tijden dat er een negatieve koopkrachtontwikkeling bestaat neemt het aanbod van kredieten af. Door de aanbodafname worden kredieten duurder, terwijl bloemistwinkeliers juist in mindere tijden meer vermogen nodig hebben om de investeringen te kunnen betalen. Indien er geen investeringen kunnen worden gedaan, en er dus geen waarde kan worden toegevoegd aan de processen, heeft dit een drukkend effect op de waarde van de onderneming.

Uit onderzoek komt naar voren dat financiering een groot probleem is in de gehele detailhandel, maar met name ook in de bloemendetailhandel door het rendement dat hier gehaald wordt en de risico's die kleven aan het behalen van rendement in de toekomst.

Het krijgen van een financiering voor een rigoureuze verbouwing is zonder het verstrekken van zekerheden vaak niet mogelijk. Ondanks de risico's die dat met zich meebrengt kan het zo zijn dat jij als verkoper tevens wilt optreden als mede-financier. Zo kan de overnemer vaak toch starten, en krijg je wanneer alles goed gaat op een later moment alsnog een (deel van de) koopsom.

Aandachtspunten bij opvolging

Veel bedrijfsfamilies besteden geen of weinig aandacht aan opvolging in de eigendom van het bedrijf. Ondanks dat men dit wel weet te wijten aan oorzaken brengt dit geen oplossing in zicht. De families zullen het opvolgingsvraagstuk serieus moeten nemen en ze zullen hier tijdig aandacht aan moeten besteden.

Met name als het gaat om eigendomsoverdrachten doen zij er verstandig aan om de opvolging te plannen.

- Onderkennen dat opvolging in eigendom lastig is.
- Beschouw opvolging in eigendom als een proces en niet als een gebeurtenis.
- Overzie de wederzijdse beïnvloeding van opvolging in leiding en opvolging in eigendom.
- Neem opvolging in eigendom als uitgangspunt.
- Betrek alle relevante familieleden bij het vaststellen van familiewaarden en beschrijf die goed.
- Bespreek of verkoop van eigendom aan niet-familieleden een optie is.
- Zorg dat de overdragende generatie geholpen wordt om eventuele barrières betreffende opvolgingsplanning te overkomen.
- Creëer zinvolle bezigheden voor de overdragende generatie.
- Geef de nieuwe generatie de kans om zelfstandig besluiten te nemen.
- Onderken dat familiebelangen en bedrijfsbelangen niet altijd op elkaar aansluiten.
- Laat je waar mogelijk ondersteunen door externe adviseurs.
- Leg familiestrategie inzake eigendomsoverdracht schriftelijk vast.
- Bespreek ideeën zo snel mogelijk met alle belanghebbenden, waaronder financiers.

- Maak gebruik van het parallelle planningsproces ook bij beslissingen over dividenduitkeringen.
- Houd rekening met de familiale en financiële aspecten bij opvolging in eigendom.