

Begin op tijd aan de opvolging of overname van uw bedrijf

 Bank
VanBreda



**U VERDIENT
MEER**
persoonlijk advies



U verdient meer inzicht

‘Op tijd beginnen,
is de belangrijkste
succesfactor voor
een vlotte verkoop
of overdracht van uw
bedrijf.’

Ondernemen is een passie. Wie aan het hoofd van een familiebedrijf staat, voelt dit elke dag opnieuw. Met ups en downs, maar vooral met goesting om er steeds weer voor te blijven gaan.

Een bedrijf is als een kind, zeggen ze toch. De beste zorgen zijn bijgevolg niet goed genoeg. Dat is zeker zo als de dag waarop u het bedrijf in andere handen zal achterlaten steeds dichterbij komt. Want wie zal u met diezelfde passie en gedrevenheid opvolgen? En hoe zorgt u ervoor dat de overdracht van uw bedrijf zo vlot mogelijk verloopt?

Op tijd beginnen, is zonder twijfel de belangrijkste succesfactor voor een vlotte verkoop of overdracht. Een goede voorbereiding is namelijk essentieel om in alle gemoedsrust los te kunnen laten. Gemiddeld heeft een ondernemer 5 tot 10 jaar nodig om het bedrijf overnameklaar te maken.

Laat u begeleiden bij dit traject. Een bedrijf verkopen of overdragen is namelijk een vak apart. Welke vragen zullen in de aanloop van deze overdracht ongetwijfeld op uw pad komen? U vindt ongetwijfeld al heel wat antwoorden in deze informatiebrochure!

Inhoud

4 Het belang van bedrijfswaardering

6 De mogelijke scenario's bij een bedrijfsoverdracht:
Scenario 1: Bedrijfsverkoop

9 Scenario 2: Familiale overdracht

12 Scenario 3: Het continuïteitstraject
(Overdracht aan werknemers)

13 Waarom Bank Van Breda Advisory?



Het belang van bedrijfswaardering

Als ondernemer bent u gefocust op het dagelijkse reilen en zeilen binnen uw bedrijf. Tijd maken om uw bedrijf te laten waarderen, is er niet altijd bij. En toch is een bedrijfswaardering van tijd tot tijd een must voor elke ondernemer die vooruit wil.

Zie een bedrijfswaardering als een noodzakelijk reflectiemoment. Niet alleen als u van plan bent om het bedrijf te verkopen of over te dragen, maar ook om u meer inzicht te geven in waar u nu staat en welke koers u in de toekomst met uw bedrijf kan varen.

Waarom laat u uw bedrijf waarderen?

- ✓ Verkoop of overname in het vooruitzicht
- ✓ Mogelijke investeerders overtuigen
- ✓ Inzicht in de huidige positie van uw bedrijf
- ✓ Waardedrijvers van uw bedrijf
- ✓ Fusie op de planning

‘Voor 55% van onze ondernemers is een correcte waardebeoordeling de grootste uitdaging bij de overdracht van hun bedrijf.’



DE WAARDERINGSMETHODES

Er zijn drie waarderingsmethodes.

De substantiële waarde

Wat zit in de vennootschap? Wat is de schuld? Wat is het eigen vermogen? De substantiële waarde wordt ook de liquiditeitswaarde genoemd.

De vergelijkende waarde

Wat is de waarde van een vergelijkbaar bedrijf op de markt?

De rendementswaarde

Wat zijn de cashflows van de toekomst? Welk rendement kan de koper realiseren binnen de vennootschap na de overname?



+ Toetsing van de financierbaarheid

Kan de kandidaat-koper uw bedrijf wel financieren?

Deze vier methodes samen geven een goede indicatie. Bij rendabele bedrijven zullen de vergelijkende en de rendementswaarde meestal hoger liggen dan de substantiële waarde.

Onze vierde methode bouwt nog een extra zekerheid in.



Hoe verhoogt u de waarde van uw bedrijf?

- Maak uzelf overbodig
- Ga voor een transparante administratie
- Optimaliseer uw werkkapitaal
- Verlaag uw kosten
- Verhoog uw omzet
- Zorg voor markt- en klantenspreiding

Wilt u meer weten over deze waarderingsmethodes? Onze experts vertellen u er met plezier meer over. Klik [hier](#) voor een afspraak.



De mogelijke scenario's bij een bedrijfsoverdracht

Er zijn drie mogelijke scenario's om uw bedrijf over te dragen. Welke optie biedt de grootste garantie op continuïteit van het bedrijf? Dit is vaak de vraag die aan de uiteindelijke keuze vooraf gaat.

De 3 mogelijke scenario's:

1. Bedrijfsverkoop
2. Familiale overdracht
3. Continuïteitstraject - overdracht aan werknemers

SCENARIO 1: BEDRIJFSVERKOOP

Ik wil mijn bedrijf verkopen. Wat nu? Van loslaten tot een succesvolle verkoop

Als ondernemer bent u ongetwijfeld een meester in het aan de man brengen van uw product. Niet voor niets houdt u al jarenlang uw bedrijf rechtop. Maar uw bedrijf verkopen? Dat is toch iets anders. U verkoopt namelijk niet alleen het bedrijf, maar ook uw passie, uw medewerkers en uw levenswerk. Logisch dat emo en ratio elkaar dan al eens in de weg kunnen zitten.

Een bedrijf succesvol verkopen, het blijkt een vak apart. Experten die dagdagelijks met deze materie bezig zijn, hebben het vak meer dan wie ook in de vingers. Ga voor gemoedsrust en doe een beroep op specialisten ter zake.

Om welke vragen kunt u niet heen tijdens uw verkoopstraject? Wij lijsten even op en begeleiden u graag bij uw zoektocht naar de juiste antwoorden!

‘Van plan om je bedrijf te verkopen? Blijf dan vooral trouw aan jezelf. Zorg dat je je er goed bij voelt. Per slot van rekening verkoop je ook een beetje je ziel. Ga daarom niet voor het grote geld, maar voor de juiste handen.’



STIJN PEETERS,
JARENLANG ZAAKVOERDER VAN DE ARCHITECTEN NV, NU ARTIESTENMANAGER



Wie kan mijn bedrijf kopen?

- Investeerder
- Management buy-in kandidaat (MBI)
- Concullega

Afhankelijk van wie voor u de beste koper lijkt, zal u uw bedrijf anders positioneren. Bij investeerders zal u de nadruk leggen op het rendement en de toekomst. Bij MBI-kandidaten hebt u vooral oog voor de persoonlijke ambitie van de koper. En bij concullega's focust u zich op de toegevoegde waarde en de diversificatie.

Wie is de juiste bemiddelaar?

Bank Van Breda Advisory is geen bemiddelaar. Wij leggen nooit de rechtstreekse link tussen koper en verkoper. Omdat onafhankelijkheid ons hoogste goed is, schakelen we hiervoor de hulp in van een bemiddelaar die 100% de belangen van de potentiële koper verdedigt. Als de koper al gekend is, begeleiden we de verkoop wel zelf.

3 cruciale vragen om de juiste bemiddelaar te vinden:

- Heeft de bemiddelaar het juiste netwerk?
- Heeft de bemiddelaar ervaring in aanverwante sectoren?
- Is er een klik tussen u en de bemiddelaar?

Wat is de meerwaarde van een bemiddelaar?

- Discretie & anonimiteit
- Ontzorgen
- De juiste onderhandelingsstechniek
- Netwerk

Hoe verloopt het verkoopproces?

Na de keuze van de bemiddelaar die de verschillende partijen met elkaar in contact zal brengen, start het uiteindelijke verkoopproces. Dit gebeurt in 6 stappen:

1. Drie belangrijke documenten:
 - Onafhankelijke waardering
 - Opmaak anoniem profiel
 - Opmaak informatiememorandum
2. Contact met potentiële kopers
3. Geheimhoudingsovereenkomst
4. Intentieverklaring
5. Overnamecontract
6. Betaling



Welke rol speel ik nog na de verkoop?

Uw bedrijf wordt straks verkocht aan een externe partij? Dan is het goed om nu al duidelijkheid te scheppen over uw mogelijke rol na de verkoop.

Wat wilt u?

- Wilt u meteen stoppen?
- Blijft u nog even aan boord?
- Wilt u volledig verkopen of toch maar gedeeltelijk?

Wat wil de potentiële koper?

De kans is groot dat de uiteindelijke koper van uw bedrijf het fijn zal vinden om nog even een beroep te kunnen doen op uw expertise én jarenlange band met uw klanten. Dit maakt de overgangperiode namelijk een pak gemakkelijker.

Vaak wordt een engagement gevraagd aan de verkoper om nog 1 tot 2 jaar actief te blijven.

Leg deze afspraken en voorafbepaalde termijnen netjes vast. Elke samenwerking staat of valt met duidelijke afspraken. Laat de besproken details zeker in een contract gieten!



NICO WITTEVEEN,
EX-ZAAKVOERDER MARKETINGBUREAU BERLIN

‘Van plan om je bedrijf te verkopen? Forceer dit proces nooit. Neem je tijd. Wacht het momentum af. Maak een lijstje van voorwaarden waaraan de overnemer moet voldoen. Houd dat lijstje te allen tijde voor ogen. Begin niet te schrappen uit ongeduld. Hap enkel toe als je er 100 procent van overtuigd bent dat je de juiste overnemer hebt gevonden.’



SCENARIO 2: FAMILIALE OVERDRACHT

Hoe begin ik aan een familiale overdracht?

Heeft uw zoon, dochter of een ander familielid interesse om uw bedrijf over te nemen? Hoe kunt u de overdracht zo vlot mogelijk laten verlopen? We lijsten even de vragen op die u zichzelf ongetwijfeld tijdens dit opvolgingstraject zal stellen:

- Wie kan mij opvolgen?
- Hoe regel ik dit eerlijk voor al mijn kinderen?
- Wat zijn de cruciale stappen in het opvolgingstraject?



YVAN PUUYLAERT,
OPRICHTER DESIGNS OF THE TIME

‘Mijn kinderen Elaine en Owen zullen op termijn het bedrijf overnemen. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de overdracht vlot verloopt als het zover is? Op tijd beginnen, is erg belangrijk.

Een expert van Van Breda Advisory luisterde, gaf advies en stelde een uitgewerkt plan voor. Nadat we het bedrijf hebben laten waarderen, verdeelden we de aandelen netjes over ons drieën. Zo kunnen de kinderen nu al de vruchten plukken en mag ik als derde partij nog even blijven meedraaien. Een gezonde en respectvolle benadering, lijkt me.’



Wie kan mij opvolgen?

Een familiebedrijf overnemen, dat doet niemand zomaar. Het is belangrijk dat de opvolger heel bewust kiest om als ondernemer de leiding over het bedrijf over te nemen. Want ondernemen zonder passie of competentie loopt gegarandeerd verkeerd af. En de opvolging aanvaarden om de familie of ouders niet te willen ontgoochelen is al helemaal een slechte drijfveer.

Zijn er meerdere kandidaat-opvolgers?

Dan moet al snel tijdens het opvolgingstraject duidelijk worden wie welke rol binnen het familiebedrijf zal opnemen. Wie draagt de eindverantwoordelijkheid? Wie ontfermt zich over de financiën en administratie? Wie neemt het commerciële op zich? Ook dan zijn het talent en de interesse doorslaggevend.

Hoe regel ik dit eerlijk voor al mijn kinderen?

Afhankelijk van de familiale situatie zijn er verschillende manieren mogelijk om de eigendom van het bedrijf over te dragen.

- Schenking van familiale aandelen
 - o Schenking zonder financiële tegenprestatie
 - o Mogelijkheid tot gunsttarief van 0%
- Verkoop van familiale aandelen
 - o Wél een overnameprijs
 - o Verplichte objectieve waardebeoordeling
- Familieleden als stille vennoot
 - o Formele afspraken en transparantie noodzakelijk
 - o Familiecharter of aandeelhoudersovereenkomst

‘Ondernemen zonder passie of de juiste competenties loopt verkeerd af’

De cruciale stappen in het opvolgingstraject:

1. Strategische visie
2. Keuze voor toekomst in het familiebedrijf
3. Loslaten van het levenswerk
4. Interesse van andere familieleden
5. Eigendomsoverdracht
6. Fiscaliteit
7. Juridische uitwerking
8. Naar een succesvolle toekomst



LAURENT & ALEXANDER VERHELST,
EGALO

‘Toen de opvolgingsplannen steeds concreter werden, beseften we al snel dat het goed zou zijn om ons hierin te begeleiden. Het opvolgings-traject van Van Breda Advisory werd onze houvast. Zo hebben we ook samen de nodige stappen gezet om het bedrijf te laten waarderen.’

VADER LAURENT VERHELST - EGALO

‘Na een traject van een jaar was alles klaar om daadwerkelijk tot de overdracht over te gaan. Ik volgde mijn vader op en zou voortaan het reilen en zeilen binnen EGALO in goede banen leiden. En dit alles met Van Breda Advisory aan onze zijde. Hun grondige voorbereiding en aanpak van het dossier gaf ons zoveel gemoedsrust.’

ZOON ALEXANDER VERHELST - EGALO



SCENARIO 3: HET CONTINUÏTEITSTRAJECT - OVERDRACHT AAN WERKNEMERS

U laat uw bedrijf niet in vreemde handen achter, maar draagt het over aan mensen die het met u hebben opgebouwd.

Bij overdracht aan werknemers hanteren we de principes van **een familiaal opvolgingstraject**. We gaan met elke partij individueel in gesprek, om zo tot een bepaalde consensus te komen. De zogenaamde handshake. Ook in dit traject wordt een groot engagement van de verkoper verwacht, net zoals bij familiale opvolging.

Van medewerker naar volledige eigenaar

Eén of enkele medewerkers hebben interesse om het bedrijf over te nemen. Een dergelijke interne verkoop noemen we een **management buy-out**.

De voordelen van een management buy-out:

- De medewerker(s) kent (kennen) het bedrijf door en door. Er is al een stevige relatie met de leveranciers en de klanten. Dit zorgt voor continuïteit en loyaliteit.
- Beide partijen (verkoper en koper) delen dezelfde kennis over het bedrijf. Ze zijn allebei perfect op de hoogte van de sterke en minder sterke punten. De medewerker heeft bovendien van bij het begin een helder zicht op de groeimogelijkheden van het bedrijf. Een uitgebreid onderzoek hoeft niet meer.
- De medewerker die het bedrijf overneemt, kent het bestaande team al. Dit geeft ook de andere medewerkers wat extra gemoedsrust. Ze hoeven niet van nul te beginnen met een compleet onbekend iemand.

Van medewerker naar gedeeltelijke eigenaar

U kunt ook een deel van uw aandelen overdragen, zonder dat dit een definitieve verkoop van uw bedrijf hoeft te betekenen. U verkoopt dan een deel van het bedrijf aan een investeerder om zo extra kapitaal te genereren. Dit kunnen externe investeerders zijn, maar evengoed eigen medewerkers die geloven in de toekomst van het bedrijf en de ambitie tonen om samen het bedrijf te laten groeien.

Van medewerker naar minderheidsaandeelhouder

Vandaag is het moeilijker dan ooit om goede medewerkers te vinden én te behouden. Hen laten delen in de winst kan helpen om hen nog meer te betrekken in het reilen en zeilen van de organisatie. Worden ze mede-aandeelhouder, dan heeft dit ook enkele financiële voordelen. Een deel van de winst ontvangen kan voordeliger zijn dan een extra loonbonus bijvoorbeeld. Maar uiteraard draait het niet enkel daarom. De passie voor het ondernemerschap is minstens even belangrijk.



Waarom met Bank Van Breda Advisory?

Onze experts begeleiden u graag tijdens uw verkoopproces van A tot Z. We willen uw klankbord zijn en vertalen vaak ingewikkelde materie in mensentaal. Onze ambitie? Een succesvolle verkoop waarbij alle betrokken partijen zich goed voelen. Voor minder gaan we nooit!

De troeven van Bank Van Breda Advisory:

- Kennis van de leefwereld van onze ondernemers
- Levenslange begeleiding, privé en professioneel
- Gedetailleerde analyses en gerichte oplossingen
- Proactieve aanpak
- Constante opvolging van de actuele markt
- Advies op maat van uw situatie en doelen



TEAM
BANK VAN BREDA ADVISORY

WIE IS BANK VAN BREDA ADVISORY?

Bank Van Breda Advisory is een team van experts die advies bieden bij de uitbouw van een bedrijfsstructuur, familiale opvolgingstrajecten en bedrijfsoverdrachten. Ze zijn een gespecialiseerd klankbord, stellen de noodzakelijke vragen en zoeken oplossingen vooraleer de problemen zich stellen. Bank Van Breda Advisory is een betalende service van Bank Van Breda.

Van plan om uw bedrijf over te laten?

Laat u hierin begeleiden!

Maak een afspraak met
Bank Van Breda Advisory.
Scan de QR code of klik [hier](#).



Wij behouden ons alle rechten voor. Behoudens uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze whitepaper worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van Bank Van Breda. De inhoud van de ter beschikking gestelde informatie is van algemene aard en niet aangepast aan persoonlijke of specifieke omstandigheden van hij die er kennis van neemt. De ter beschikking gestelde informatie kan niet beschouwd worden als een persoonlijk, professioneel, financieel en/of juridisch advies. Ondanks alle aan de samenstelling bestede zorg kan de ter beschikking gestelde informatie onvolledigheden of onjuistheden bevatten.

Bank Van Breda, noch haar aangestelden kunnen aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud van de ter beschikking gestelde informatie, noch voor de rechtstreekse of onrechtstreekse schade die ontstaat of zou kunnen ontstaan uit het gebruik van de ter beschikking gestelde informatie.