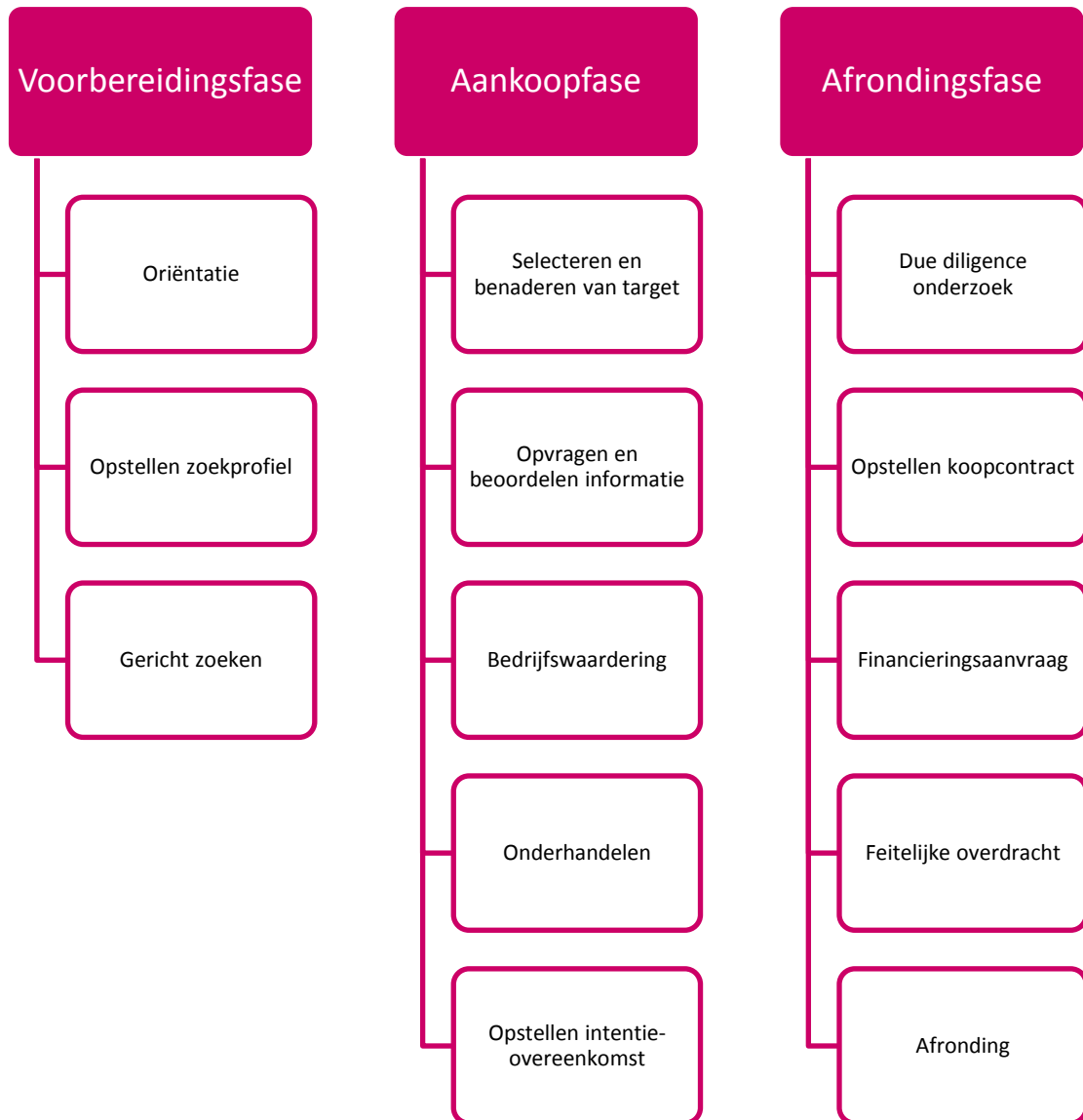


Stappenplan aankoop onderneming



Oriëntatie

In deze fase oriënteert de MKB ondernemer zich op vraagstukken als:

- Wat voor onderneming wil ik precies aankopen? Denk aan branche/regio/omzet/werkgebied/werknemers/huidige (financiële) situatie.
- Hoe ga ik de aankoop financieren?
- Kies ik voor een gefaseerde aankoop of wordt een onderneming in één keer aangekocht?
- Wat wordt er precies gekocht en wat blijft er buiten een transactie?
- Wat wordt de rol van de verkoper na transactie?
- Wat wordt mijn rol na transactie?
- Op welke termijn moet het hele traject zijn afgerond?
- Welke externe partijen kunnen worden ingeschakeld?

Opstellen zoekprofiel

Opstellen van een profielschets van de aan te kopen onderneming vanuit het vooraf bepaalde (strategisch) doel. Dat kan het genereren van inkomsten zijn als de kopende partij een privépersoon is. Een bestaande onderneming handelt vaak vanuit een strategisch of financieel perspectief, bijvoorbeeld synergievoordelen, groei of rendement.

Gericht zoeken

Op basis van het eerder opgestelde bedrijfsprofiel kan via diverse kanalen pro actief gezocht worden naar potentiële ondernemingen. Bij het zoeken wordt vaak een beroep gedaan op tussenpersonen. Zij hebben een spilfunctie in het samenbrengen van vraag en aanbod van MKB ondernemingen. Ook kunnen rechtstreek een aantal potentiële bedrijven worden benaderd op basis van een vooraf op te stellen shortlist.

Selecteren en benaderen van target

Indien een geschikte onderneming is gevonden kan deze vervolgens benaderd worden – desgewenst anoniem - om oriënterende gesprekken mee te voeren. Eventueel wordt een afspraak gemaakt voor een eerste kennismaking tussen partijen.

Opvragen en beoordelen informatie

Wanneer na het voeren van oriënterende gesprekken de interesse nog steeds concreet is, kan worden overgegaan tot het opvragen en analyseren van aanvullende informatie. In een geheimhoudingsovereenkomst verklaren beide partijen de informatie niet te misbruiken of naar buiten te brengen. Aan de hand van de ontvangen informatie wordt de te kopen onderneming beoordeeld op zaken als, de organisatie, financiële structuur, (financiële) performance en (markt)potentieel. In feite wordt getoetst of de overname een bijdrage levert aan de realisatie van de eerder gestelde (strategische) doelen. Vervolgens kan worden besloten om verder het aankooptraject in te gaan. Afhankelijk van de situatie kan exclusiviteit overeengekomen worden.

Bedrijfswaardering

Na een positieve toetsing wordt een bod geformuleerd of wordt een vraagprijs beoordeeld. Vooraf kan de overnemende partij een waardering laten maken op basis van de verwachte financiële performance (cashflow), SWOT analyses en het risicoprofiel. Deze waardeberekening dient als basis voor de onderhandelingen en voor de eventuele financieringsaanvraag.

Door de waardeanalyse wordt een beeld verkregen van de waarde van de over te nemen onderneming. Op basis hiervan wordt de financierbaarheid beoordeeld en bekeken welke financieringsvorm het meest geschikt is.

Onderhandelen

In deze fase van het aankooptraject is er frequent en intensief contact tussen koper, verkoper en adviseurs. Veelal voeren de adviseurs de onderhandelingen. Dit gebeurt uiteraard in overeenstemming met de wensen van de kopende partij.

Tijdens de onderhandelingen komen een reeks van onderwerpen aan bod. De koopprijs uiteraard, maar ook zaken als de te verstrekkende garanties, voorbehouden en eventuele risicovolle aspecten die tijdens het Due Diligence onderzoek nader dienen te worden onderzocht. Het doel is om naast een goede prijs ook tot voor alle partijen bevredigende voorwaarden te komen.

Opstellen intentieovereenkomst

Als er overeenstemming is bereikt over de prijs en de voorwaarden, wordt dit schriftelijk vastgelegd. Dit kan gebeuren in de vorm van een zogenaamde Letter of Intent of indien gewenst meteen in de vorm van een (concept) koopovereenkomst. Vastgelegd worden onder meer ook de nog te nemen stappen of voorbehouden alvorens tot een definitieve afspraak te komen.

Due diligence onderzoek

De potentiële koper wil de zekerheid dat de aangeboden bedrijfsinformatie correct en volledig is. Om de juistheid van de gegevens te controleren, laat de kopende partij een Due Diligence onderzoek uitvoeren.

Het onderzoek heeft een sterke financiële, fiscale en juridische focus. Onder andere wordt gekeken naar:

- De (financiële) boekhouding. Wordt de administratie op de juiste wijze gevoerd en geeft deze een representatief beeld van de financiële situatie van de onderneming?
- (Contractuele) verplichtingen. Op welke wijze heeft de onderneming zich voor de langere termijn vastgelegd, welke (aansprakelijkheids)risico's loopt het?
- Fiscaal. Heeft de onderneming in het verleden op de juiste wijze loon-, omzet- en winstbelasting opgegeven en afgedragen? Is er kans op eventuele naheffingen en/of boetes?
- Commercie en ICT. Zijn contracten met afnemers en leveranciers gewaarborgd? Worden bedrijfsprocessen voldoende ondersteund door de aanwezige ICT structuur?

Bij het Due Diligence onderzoek wordt vooraf gekeken naar de complexiteit, de omvang en risico's van de overname. Indien nodig worden specialisten uit andere disciplines ingeschakeld, zoals bijvoorbeeld accountants, fiscalisten en/of juristen. Uiteindelijk doel is het uitsluiten van de grootste en belangrijkste risico's voor de koper.

Opstellen koopcontract

Het koopcontract is een uitwerking van de intentieovereenkomst en vormt het sluitstuk van onderhandelingen en de uitgevoerde onderzoeken. Mogelijk worden ontbindende voorwaarden opgenomen. De kopende partij is vaak verantwoordelijk voor het opstellen van de koopakte.

Financieringsaanvraag

In de situatie dat een koper niet over voldoende financiële middelen beschikt om een overnametransactie volledig uit eigen middelen te financieren, zal een beroep moeten worden gedaan op externe financiers. Vaak wordt dan tussen koper en verkoper een financieringsvoorbehoud voor een bepaalde periode afgesproken. Financiers stellen er vaak prijs op alvorens zij de aanvraag definitief in behandeling nemen, te kunnen beschikken over een getekende koopovereenkomst en als het even kan ook over de uitkomsten van het Due Diligence onderzoek.

Feitelijke overdracht

Bij de notaris wordt tegen betaling van de koopsom de eigendom van de aandelen overgedragen. Voor een activa transactie is geen tussenkomst van de notaris vereist.

Afronding

Afhankelijk van de situatie kunnen bepaalde afspraken nog doorlopen tot een vast overeengekomen periode na de feitelijke overdracht van de onderneming. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de situatie dat een deel van de koopsom door de koper aan de verkoper schuldig gebleven wordt, of de situatie waarbij een deel van de koopsom mede afhankelijk gemaakt wordt van in de toekomst te realiseren doelstellingen, ook wel Earn out genoemd.

De Hooge Waerder Corporate Finance

Kennemerstraatweg 303a

Postbus 3013, 1801 GA Alkmaar

Tel. 072 5180000

E-mail: corporatefinance@dehoogewaerder.nl



DE HOEGE WAERDER

ACCOUNTANTS - BELASTINGADVISEURS - JURISTEN