

# Verkoopklaar maken van uw onderneming: 5 aandachtspunten

10 augustus 2015 / in AHA! / door De Hooge Waerder

Denkt u aan het verkopen van uw onderneming? Dan is het zaak om daar op tijd mee te beginnen, want er moet veel geregeld worden. Uw onderneming verkoopklaar maken kost simpelweg veel tijd. En weet u dan wat er moet gebeuren? U doet het immers maar één keer in uw leven. Wij geven u 5 belangrijke aandachtspunten:



## 1. Stuur op 'value drivers'

Wat bepaalt de waarde van uw bedrijf? Wanneer u dat weet, kunt u daar op sturen. Oftewel: u houdt die zogenaamde 'value drivers' tegen het licht en haalt de zwakke punten eruit. Zo zorgt u ervoor dat uw bedrijf zo veel mogelijk waard wordt voor een zo hoog mogelijke verkoopprijs.

## 2. Zorg dat u alle informatie goed op orde heeft

Een potentiële koper wil uiteraard weten wát hij koopt: hoe draait het bedrijf? Hoe zien de financiën eruit? Hoe is alles vastgelegd? Etc. Wanneer u direct gedegen cijfers kunt overleggen, komt u veel betrouwbaarder over en heeft u een grotere kans op verkoop.

## 3. Hoe afhankelijk is uw bedrijf van u?

Als u als eigenaar nu aan alle touwtjes trekt, is uw bedrijf misschien moeilijk over te nemen. Als klanten erg aan u hangen, bijvoorbeeld. Dan is het voor een nieuwe eigenaar moeilijk om die vast te houden na de overdracht. Bouw die afhankelijkheid af, zodat de verkopende partij het bedrijf soepel kan voortzetten.

## 4. Zorg dat alles juridisch goed op orde is

Zorg ervoor dat zaken in contracten vastgelegd zijn, dat arbeidsovereenkomsten kloppen, dat er goede afspraken zijn over pensioenen, etc. Een voorbeeld: als u afspraken heeft met leveranciers, bijvoorbeeld over kortingen en bonussen, leg deze dan vast in contracten. Zo komt uw koper niet voor verrassingen te staan, bijvoorbeeld dat die kortingen ingetrokken worden en hij veel hogere inkoopkosten heeft dan voorgespiegeld waren.

## 5. Zorg dat de verkoop fiscaal zo gunstig mogelijk uitpakt

Rondom de verkoop van uw bedrijf gelden veel en complexe belastingregels. Veel factoren zijn van invloed: of u aandeelhouder bent, of er onroerend goed bij betrokken is, etc. Begin op tijd zodat u alles goed in kaart kunt brengen en van tevoren al zaken kunt regelen zodat u fiscaal zo gunstig mogelijk verkoopt. U kunt veel voordeel behalen als u niet te lang wacht!

## Betrek een adviseur

Zoals gezegd verkoopt u (waarschijnlijk) maar 1 keer in uw leven een bedrijf. Niet gek dat u dan de expertise zelf niet in huis hebt. Wij wel. Wij hebben veel ervaring met het verkoopklaar maken van ondernemingen.

Maak daarom een afspraak voor een vrijblijvend gesprek:

- Bel 072-5180000
- Of stuur ons een bericht via onze [contact pagina](#)



Sander Brouwer – partner

[LinkedIn](#)