

Het overnameproces bij familiale ondernemingen

Een uitdaging van formaat !

Bruno Vervisch

Inhoudstafel

1. Inleiding
2. Knipperlichten / meest voorkomende redenen voor verkoop
3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop
4. Overdracht van aandelen of activa ?
5. Verloop van het overnameproces
6. Valkuilen
7. Rol van de verkoper na de overname

1. Inleiding

1. INLEIDING

Uit internationale studies, waaronder van het Instituut van het familiebedrijf, blijkt :

De komende jaren : massale terugtrekking van de babyboomers

Tussen nu en 2017 zullen 70 à 80% van de familiebedrijven overgaan in andere handen.

=> hiervan 80% intern naar familiale opvolgers
20% extern via verkoop

1. INLEIDING

- Verkoop onderneming: vaak dé transactie in het leven de bedrijfsleider/aandeelhouder
= emotioneel kruidvat
- Verkoop is tegenwoordig veel vroeger bespreekbaar
- Goede voorbereiding verkoop noodzakelijk, geen impulsieve daad. (slechts na rijp beraad)
- Bedrijf moet verkoopsklaar worden gemaakt.
- Streven naar win-win. Pragmatisme van beide kanten.
- Complexe, want multidisciplinaire, transactie (financiële, fiscale, juridische, menselijke en marktaspecten)

1. INLEIDING

- Deskundige aanpak absoluut noodzakelijk. Tussenpersoon = scherm.
- (Proberen) strikte regels (te) hanteren / timing opleggen.
- Tijdrovend / belastend voor beide partijen.
- Vaak lang en moeizaam proces. Emoties en persoonlijkheid van de diverse actoren hebben vaak beslissende invloed op de afloop
- Geduld en stressbestendigheid is aangewezen.
- Verkoopsproces duurt gemiddeld 9-12 maanden.

=> Oppassen : de zaak is maar rond eenmaal het geld op de rekening staat !

2. Knipperlichten

2. Knipperlichten / meest voorkomende redenen voor verkoop

- **Opvolgingsproblematiek** bij
 - 1) bereiken pensioensleeftijd, bij onverwacht overlijden van één van de actieve aandeelhouders
 - 2) probleem voor opvolger om andere aandeelhouder uit te kopen
 - 3) gezondheidsproblemen
- Bedrijf maakt te groot deel uit van het familiale vermogen
- Ruzie tussen aandeelhouders
- Burn-out syndroom / Peter Principle
- An offer you can't refuse !

2. Knipperlichten / meest voorkomende redenen voor verkoop

- **Kruispuntsituatie :**
indien bedrijf verder wil groeien:
=> nieuwe investeringen in
machines/gebouwen/structuur,...
- **Bedreigingen :**
 - concentratie in de sector
 - overdreven afhankelijkheid van 1 leverancier/klant
- Jonge, ondergekapitaliseerde **groeibedrijven.**
=> (sterk) groeien noodzaakt een hoge financiering van het bedrijfskapitaal

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Een goede voorbereiding van de verkoop is cruciaal !

Onderwerp uw onderneming in al haar facetten aan een grondige evaluatie

=> Tijdsbesparend eenmaal verkoopproces opgestart

=> Kan u veel geld opleveren (hogere transactieprijs)

Kan 1 à 5 jaar duren !

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 1. Streef naar een transparante en eenvoudige structuur.

- Feitelijke bedrijfsactiviteit is om historische, sociaalrechtelijke of fiscale opportuniteitsredenen in diverse vennootschappen opgesplitst. (bv ondernemingsraad)
=> eventueel fusie
- Verschillende, niet-complementaire activiteit : best niet binnen éénzelfde vennootschap
=> eventueel verkopen of afsplitsen
- Verschillende afsluitingsdata : verwarrend en ondoorzichtig
- Randactiviteiten die niets te maken hebben met de hoofdactiviteit proberen af te splitsen

=> Streven naar TRANSPARANTIE en EENVOUD !!!!

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 2. Toon uw rendabiliteit

- Zorg ervoor dat de winst aantoonbaar en betrouwbaar is.
- ⇒ Resultaat moet kunnen worden « gereconstrueerd » via aantoonbare boekingen :
 - hoge managementvergoedingen
 - groepsverzekering
 - sponsering
 - ...
- Korte rapportering van de resultaten via boordtabellen
- Indien groep met meerdere vennootschappen : gebeuren de transacties binnen de groep aan marktconforme voorwaarden ?

=> Transparantie ! Overnemer zal vrije cash flow nodig hebben om overnamefinanciering terug te betalen

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 2. Toon uw rendabiliteit

- Wit
 - Stemt overeen met de boekhouding
 - Is basiselement voor de waardebepaling door de kandidaat-koper
- Grijs
 - Maatregelen uit het verleden om belastbare basis te verlagen : => aantoonbaar!
 - Noodzaakt een correctie van de rekeningen
- Zwart
 - Wordt negatief in aanmerking genomen (mogelijke dealbreaker)
 - Gevaarlijk

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 3. Maak uw balans schoon

- Onroerende goederen :
 - onroerend dat niets met de exploitatie te maken heeft
 - Onroerend goed reeds afgescheiden
 - Constructies Naakte eigendom/vruchtgebruik

- Overtollige roerende goederen :

bv : auto's boten, edm.

Mogelijke oplossing : - verkoop
 - (partiële) splitsing
 => fiscaal neutraal = moeilijk ! (RULING aanvragen)

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 3. Maak uw balans schoon

- Overtollige liquiditeiten :

=> zal de transactie verzwaren

- Uitkering reserves : RV Verschuldigd - vrijstelling mogelijk
- Kapitaalvermindering : Pas op voor fiscale samenstelling kapitaal
- Inkoop eigen aandelen (max. 20% van het geplaatst kapitaal)
(vroeger max.10%)
- Extra premie voor uw groepsverzekering (wel 80% regel)

Eventueel kan in geval van een Leveraged buy out de overnemer onrechtstreeks de liquiditeiten aanwenden.

=> *Oppassen artikel 629 Wetboek van Vennootschappen !!*

KB 6 oktober 2008 (uitvoering Europese richtlijn 2006)

• Versoepeling regeling inkoop eigen aandelen

Voortaan mag een vennootschap 20% van haar eigen aandelen inkopen i.p.v. 10% voorheen.

+ mag tot 5 jaar na de goedkeuring door de A.V. i.p.v. 18 maanden voorheen.

Let wel :

- Middelen waarmee aandelen worden gekocht moeten voor uitkering vatbaar zijn.
- Alle aandelhouders moeten op gelijke voet worden behandeld.

KB 6 oktober 2008 (uitvoering Europese richtlijn 2006)

- **Versoepeling regeling financiële bijstand (art. 629 W Venn.)**

Vroeger :

Een vennootschap (NV, BVBA, CVA, ...) mag geen middelen voorschieten, leningen toestaan of zekerheden stellen met het oog op de verkrijging van haar aandelen of van haar winstbewijzen door derden ...

KB 6 oktober 2008 (uitvoering Europese richtlijn 2006)

Verboden handelingen voor de Target :

- Voorschieten van middelen
- Toestaan van leningen
- Stellen van zekerheden

Voor het verwerven van bestaande aandelen onder bezwarende titel door koop, of inschrijven op nieuwe aandelen in het kader van een kapitaalsverhoging.

KB 6 oktober 2008 (uitvoering Europese richtlijn 2006)

Uitzondering : Management Buy Out

- (...)
 - Voorschotten, leningen en zekerheden toegekend aan leden van het personeel van de vennootschap voor de verkrijging van aandelen van die vennootschap of van certificaten die betrekking hebben op aandelen van die vennootschap...
 - Voorschotten, leningen en zekerheden toegekend aan verbonden vennootschappen waarvan ten minste de helft van de stemrechten in het bezit is van leden van het personeel van de (target)vennootschap, voor de verkrijging door die verbonden vennootschappen van aandelen van de (target)vennootschap of certificaten (...) waaraan ten minste de helft van de stemrechten verbonden is.

KB 6 oktober 2008 (uitvoering Europese richtlijn 2006)

Nieuwe regeling (in voege vanaf 1 januari 2009)

Financiële bijstand is vanaf 1 januari 2009 toch toegestaan mits een aantal voorwaarden worden nageleefd :

1. Onder verantwoordelijkheid van de Raad van Bestuur die de kredietwaardigheid van de ontleners nauwkeurig moet onderzoeken

=> maw er moet voldoende zijn aangetoond dat de ontleners de lening zal kunnen terugbetalen
2. Tegen billijke voorwaarden

=> maw er moet een marktconforme rente worden betaald op de ontvangen lening
3. De voorgeschoten middelen moeten vatbaar zijn voor winstuitkering

KB 6 oktober 2008

(uitvoering Europese richtlijn 2006)

4. De verrichting (lening of waarborg) dient op voorhand te worden goedgekeurd door de Algemene Vergadering (AV) met een drie vierde meerderheid.

⇒ Er moet voor de AV een verslag worden opgesteld met daarin :
 - Redenen voor de verrichting
 - Belang dat de vennootschap heeft bij de operatie
 - Voorwaarden
 - Risico's voor de solvabiliteit en de liquiditeit van de vennootschap
 - Prijs waartegen de aandelen worden verkregen
5. De vennootschap dient voor het totale bedrag aan financiële bijstand een niet voor uitkering vatbare reserve op te nemen tijdens de volledige periode

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 3. Maak uw balans schoon

- **Overwaardering activa ?** Stocks, klanten, immaterieel actief
⇒ Eventueel afboeken of provisies aanleggen
- **Onderwaardering passiva ?** Sociaal Passief, Milieupassief, negatieve impact van sommige contracten (voorzieningen aangelegd ?)
- **Bankschulden** : indien te hoog = beperking om de overname te financieren
- **Rekeningen Courant** op het actief en passief

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 4. Heb aandacht voor de bedrijfsgebouwen

Bedrijfsgebouw kan soms de verkoop verzwaren en bemoeilijken.

- ⇒ Soms interessant om het bedrijfsgebouw af te splitsen.
- ⇒ Vermijd complexe situaties o.a. :
 - verschillende eigenaars
 - Erfpacht
 - Vruchtgebruik
 - Recht van opstal

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 4. Heb aandacht voor de bedrijfsgebouwen

OVAM –attest

Bij verkoop van aandelen waar gebouw gewoon meegaat strikt gezien niet nodig.

=> assertieve koper zal evenwel quasi zeker willen zijn dat er geen (bodem)verontreiniging is.

Beter op voorhand nagaan (desnoods met bodemonderzoek) => zal proces versnellen

Opgepast : OVAM-attest is maar 1 jaar geldig !

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 5. Vermijd een one man show

Tijdig goede mensen rond u verzamelen en deze proberen te binden + DELEGEREN !!

⇒ Via aandelen, opties, ...

Zoniet : zal bepaalde kandidaten afschrikken.

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 6. Heb oog voor zwaktes en mogelijke bedreigingen

- Voldoende spreiding van cliënten en leveranciers
- Concurrentiepositie
- Proberen cyclisch karakter van de activiteit te reduceren
=> Zal bepaalde kandidaat-overnemers afschrikken (bv. financiële investeerders wensen min of meer voorspelbare Cash Flows)
- Inventarisatie van alle mogelijke risico's, claims.
=> Proberen op voorhand op te lossen, zoniet provisies aanleggen

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 7. Kijk uw vergunningen na

Nazien :

- Hoelang lopen de milieuvergunningen nog ? (eventueel reeds vroeger de hernieuwing aanvragen)
- Problemen te verwachten bij hernieuwing ? (bv. in woonzone)

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 8. Blijf handelen in going concern

Tijdens de voorbereiding : gewoon verderdoen,
ZEKER NIET AFBOUWEN, eerder integendeel !

- ⇒ Blijven investeren
- ⇒ Blijven prospecteren

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 9. Zie na of u vrij kan verkopen

- Aandelen aan toonder : gedrukt ?
- Willen alle aandeelhouders verkopen ?
- Aandelen vrij verhandelbaar ?
 - => geen voorkooprechten ?
 - => niet in pand gegeven ?
 - => geen vruchtgebruik ?

3. De 10 geboden voor een goede voorbereiding van een verkoop

Gebod 10. Bereid u emotioneel voor op een verkoop !!

=>Vraagt soms meer tijd dan alle vorige geboden samen !

Niet enkel voorbereiden op het afscheid, maar ook op de periode nadien.

Quid samenwerking met de overnemer ?

4. Aard van de transactie

4. Aard van de transactie Overdracht van aandelen of activa ?

Verkoop van aandelen (100% of minder) :

- ⇒ **Alle** activa en passiva worden mee overgenomen via de aankoop van de aandelen
- ⇒ Kan onderhands gebeuren (geen notaris)
 - Meerwaarde onbelast (behoudens speculatieve meerwaarden)
 - Continuïteit van de vennootschap: alle contracten, ondernemingsnummer, edm. volgen
 - Cash komt bij particuliere aandeelhouder-verkoper
 - Alle risico's gaan mee over (garanties vragen !!)

4. Aard van de transactie Overdracht van aandelen of activa ?

Verkoop van activa / handelsfonds :

Dit kan omvatten : materiële en immateriële goederen

⇒ Enkel de zaken die in het overnamecontract zijn opgesomd.

- Koper of verkoper kan kiezen bijv. geen onroerende goederen
- Koper kan fiscaal afschrijven op de activa
- Cash komt in de vennootschap
- Risico's blijven bij de verkopende vennootschap (uitz. zie later)
- Personeel moet aan de geldende loons –en arbeidsvoorwaarden worden overgenomen (CAO 32 bis) !

5. Verloop van het overnameproces

5.1. Belang van het momentum

Timing = essentieel !!

- **I.f.v. de levenscyclus van het bedrijf**
 - Starters = waardeloos
 - Runners Up = risico op groeipijnen
 - Mature bedrijven = erg gegeerd (stabiele Cash Flow)
 - Bedrijven op hun retour = slechts gegeerd i.f.v. mogelijke turn-around
- **I.f.v. de situatie waarin de onderneming zich bevindt. Is zij wel klaar voor een verkoop?**

Zie hoger

5.2 De diverse actoren bij een overname

Overname = TEAMWORK :

- Gespecialiseerde, ERVAREN tussenpersoon-bemiddelaar = SCHERM ! => netwerk
- Juristen/advocaten => ervaring in de materie is een MUST
- Accountants (-> zeer belangrijk = vertrouwenspersoon)
 - => leveren de nodige (financiële) informatie aan
- Revisoren, auditoren, notaris

=> LAAT U DESKUNDIG BIJSTAAN !!!

5.3 Verloop van het overnameproces

Gefaseerd + gestuurd proces : teneinde discretie te garanderen

- 5.3.1 Voorbereidende fase
- 5.3.2 Marktfase : kort maar krachtig
- 5.3.3 Onderhandelingsfase

5.3.1 De voorbereidende fase : Overzicht

1. Evaluatie van de goede voorbereiding door de verkoper (reeds behandeld)
2. Waardebepaling
3. Opmaak verkoopsprospectus (information memorandum)
4. Opmaak Business Plan (eventueel)

5.3.1 De voorbereidende fase : Waardebepaling

- Vaststelling : Verkopers rekenen zich graag rijk
 - Beste prijs indien bedrijf verkocht in stijgende curve
 - **Diverse methodes.** Geen enkele is absoluut. Vaak combinatie van diverse methodes: gecorrigeerd Netto-Actief/Rendementswaarde
 - De bekomen waardebepaling is relatief :
 - » De waarde van een onderneming is wat de markt er wil voor betalen »
- Waarde van de onderneming $\neq$ prijs van de aandelen !!!!!

5.3.1 De voorbereidende fase : Waardebepaling

- Op basis van het *gecorrigeerde nettoactief*
 - => zijn er min –of meerwaarden op het actief ? (snel afgeschreven)
 - => voorbeelden

- Op basis van de *historische rendabiliteit*
 - => Rekening houden / corrigeren met :
 - uitgekeerd loon (marktconform ?),
 - groepsverzekering,
 - andere kosten, ...

- Op basis van de toekomstige *cash flow (?)*

5.3.1 De voorbereidende fase : Waardebepaling

Valkuilen :

- Grijs circuit
- Oneigenlijke kosten
- One-manshow
- Zelfoverschatting

Rekening houden / corrigeren met : uitgekeerd loon
(marktconform ?),
groepsverzekering, ...

➤ Besluit : Delicate evenwichtsoefening :

=> prijsverwachting opdrachtgever in lijn brengen met vermoedelijke marktwaarde.
=> realisme is noodzakelijk !!

5.3.1 De voorbereidende fase : Opmaak verkoopsprospectus

= Voorstelling van de onderneming met daarin info over :

- Activiteit
- Cliënteel
- Onroerend
- Machinepark
- Rollend materieel
- SWOT-analyse
- ...

=> Evenwel nog niet alle keukengeheimen prijsgeven (zeker indien onderneming wordt aangeboden aan sectorgenoot)

5.3.1 De voorbereidende fase : Opmaak Business plan

- Realistisch en verdedigbaar
 - Overdreven Business plan kan later tegen u worden gebruikt (bv. in geval van earn out)
 - Niet altijd nodig en evident.
- = afhankelijk van welke kandidaat-koper

5.3.2 Marktfase : Documentatie

- **Blind profile**

Zeer beknopt (1 blad). Naamloos

- **Vertrouwelijkheidsovereenkomst**

Altijd laten tekenen

Waarde is relatief (bewijslast)

- **Information memorandum** (afgifte enkel na ondertekening Vertrouwelijkheidsovereenkomst)

5.3.2 Marktfase : kort en krachtig! De zoektocht naar kandidaat-kopers

- Door grondige voorafgaande screening : aantal kandidaten zo beperkt mogelijk houden (discretie)
- Oppassen voor nieuwsgierigen, niet-ernstige kandidaten
- In geval van sectorgenoot/concurrent : oppassen met delicate informatie (klanten, e.d.m.)
- Vooraf inschatten of kandidaat-koper solvabel is (veel would-be kopers met onvoldoende financiële middelen)

5.3.2. Marktfase : kort en krachtig! De zoektocht naar kandidaat-kopers

- 1 partij :
 - 👍 Zal de snelheid van de transactie bevorderen
 - 👍 Weinig/minder kansen op lekken
 - 👍 Minimaliseert de impact op de 'on-going'-activiteit van de onderneming
 - 👍 Geen competitie => correcte prijs ?
 - 👍 Verplicht helemaal opnieuw beginnen wanneer onderhandelingen worden afgebroken
 - 👍 Verloop van de transactie wordt te vaak door de koper gestuurd

5.3.2 Marktfase : kort en krachtig! De zoektocht naar kandidaat-kopers

- Een beperkt aantal partijen :

- 👍 De competitie moet de prijs maximaliseren

- 👎 Mogelijke lekken in de markt

! Men dient een precieze timing te respecteren en elke kandidaat op gelijkaardig niveau te behandelen !

- Een groot aantal partijen (meer dan 10) :

- 👎 Negatieve impact mogelijk op de 'on-going'-activiteit van de onderneming

- 👎 Zeker lekken in de markt

5.3.2 Marktfase : kort en krachtig! DILEMMA :

- Kandidaten vragen een **indicatief bod** te doen?

Voordelen :

- Prijsvork = marktwaarde
- Alleen echt geïnteresseerden doen bod

Nadelen :

- Vergt ernstige inspanning kandidaat-kopers

- Kandidaten benaderen met een **vraagprijs**?

Voordelen :

- Versnelt verloop marktfase

Nadelen :

- Te hoge vraagprijs = schrikt ernstige potentiële kandidaten af
- Te lage vraagprijs = correctie achteraf moeilijk haalbare kaart

5.3.3 : Onderhandelingsfase

1. Overzicht verloop
2. Letter of Intent (LOI)
3. Due diligence
4. Definitieve Verkoopsovereenkomst

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Overzicht verloop

- (Niet-bindend bod met voorwaarden)
- (Met beperkt aantal bidders naar het beste bindend bod met opschortende voorwaarden (o.a. due diligence))
- Onderhandeling bindende LOI (letter of intent)
- Due diligence
- Onderhandeling definitieve overeenkomst
- Closing = overdracht aandelen en betaling

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Letter of Intent (LOI)

= verkoopcompromis

Oppassen !!

Zelfs indien zeer kort : kan bindend zijn.

- Bindende LOI
- Niet-bindende LOI
(voorbeelden)

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Due diligence

- Draagwijdte : boekhoudkundig, juridisch (fiscaal, sociaal, vergunningen), klanten, activa,...
- Goede voorbereiding door verkoper betekent enorme tijdsbesparing
- Rol van de accountant : primordiaal
- Nooit info achterhouden (behoudens uitzondering, bv. Klantenlijst in geval kandidaat-koper concurrent). => **voorbeelden**

=> Gevaarlijk voor claims achteraf.

- Eerlijk en open zijn ! Delicate punten onmiddellijk op tafel gooien

=> Due Diligence : zeker een MUST bij overname van aandelen !!

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

Opmerking vooraf :

tijdig gespecialiseerde zakenadvocaat inschakelen !

- **Belangrijkste elementen :**
 - Prijs (bepaald of bepaalbaar) => meestal betaalbaar via bankcheque
 - Voorwerp van de transactie
 - Verklaringen en waarborgen van de verkopers (zie verder)
 - Betalingsmodaliteiten (zie verder)

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

- Milieuaspect + vergunningen : steeds belangrijker (zie verder)
- Niet-concurrentiebeding. Quid managementcontract ?
- Overname door een vennootschap buiten de Europese Economische Ruimte

=> fiscale gevolgen : meerwaardebelasting
- Toepasselijk recht (rechtbank of arbitrage)

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

VERKLARINGEN EN WAARBORGEN

- **Vaststelling** : hoe grondiger de audit, hoe minder waarborgen de verkoper zal moeten verlenen
- **Waarborgen dekken** :
 - Latente passiva vóór de overname zoals latente belastingsschulden en sociale zekerheidsbijdragen
 - Milieuproblemen
 - Toekomstige belastingsscontroles
 - Hangende geschillen
 - ...
- Beperkt in tijd en bedrag.
- Vaak mits een bankgarantie of geblokkeerde rekening
- Minimum en maximum, eventueel franchise
- Eventueel disclosure letter

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

BETALINGSMODALITEITEN

- Prijs 100% vast + directe betaling van de totaliteit van de overnameprijs
=> beste scenario voor de Verkoper
- Prijs 100% vast, doch deel contant en gespreide betaling van het saldo:
=> best middels een bankgarantie of een geblokkeerde rekening ("Escrow Account")
- Directe betaling van een deel van de prijs en gespreide betaling van het saldo op basis van toekomstige resultaten (earn-out)
 - Belang van en realistisch business plan
 - Noodzaakt vertrouwen en coherentie tussen koper en verkoper in het toekomstig beleid van de onderneming

= GEVAARLIJK en vaak bron van discussie

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

MILIEUPROBLEMATIEK

Blanco OVAM Attest voor onroerende goederen.

⇒ Verplicht bij overdracht activa (gebouwen/gronden)

Eventueel **oriënterend** en **beschrijvend** bodemonderzoek

⇒ Ook bij overdracht aandelen, hoewel strikt gezien niet verplicht, best altijd vragen.

Kostprijs eventuele latere sanering is hoog en onvoorspelbaar !

5.3.3 : Onderhandelingsfase : Definitieve Verkoopsovereenkomst

MILIEUVERGUNNINGEN

Zowel bij overdracht aandelen als Handelsfonds :

=> Vergunningen blijven geldig

Enkel bij verkoop handelsfonds : **meldingsplicht**

=> formulier klasse 3 bezorgen aan gemeentebestuur.

Wel altijd nazien :

- Hoelang nog geldig ?
- Problemen verwacht voor vernieuwing ? Zonevremd ?
- Voorwaarden gekoppeld aan de vergunning ?

5.4 Aankoop handelsfonds : tegenstelbaarheid

Principe : De koper is hoofdelijk aansprakelijk voor de betaling van eventuele schulden (belastingen, RSZ, edm) tot het ogenblik van tegenstelbaarheid.

⇒ Overdracht is TEGENSTELBAAR vanaf 1 maand na de betekening (best overnamecontract meesturen)

TENZIJ, indien certificaten (zie infra) mee opgestuurd met de betekening.

=> dan is de overdracht onmiddellijk tegenstelbaar

5.4 Aankoop handelsfonds : attesten

Om te bewijzen dat er geen schulden meer zijn :
4 attesten/certificaten vereist :

- BTW
- RSVZ (betaling sociale bijdragen als zelfstandige)
- Directe belastingen
- RSZ (betaling bijdragen werknemers)

=> Op te stellen binnen de 30 dagen voor de kennisgeving van de overdracht

5.4 Aankoop handelsfonds : cut off

- Openstaande cliënten : wie ontvangt ?
- Openstaande leveranciers : wie betaalt ?
- Bestellingen in uitvoering ?

6. Valkuilen

- Verkopers : niet able and willing.

Able : niet bevoegd om te verkopen.
voorbeeld : voorkooprechten

Willing : - nog emotioneel niet klaar om te verkopen
- verkoper wil enkel zien of zijn bedrijf goed in de markt ligt
- onenigheid binnen het aandeelhouderschap omtrent de verkoop

evenwel : 'Culpa in contrahendo' => Gemaakte kosten vergoeden

- Bedrijf niet verkoopsklaar (zie hoger)

6. Valkuilen

- Verkoper wil zich niet laten bijstaan door experts, teveel emoties. scherm via derden is noodzakelijk
- Geen realiteitszin bij de verkoper. (o.a. Prijsverwachting)
-> Belangrijke rol van de accountant
- Verkoper trekt zich in extremis terug (komt regelmatig voor)
- Geen respectering van de timing : doet twifelen en brengt de deal in gevaar
- Malafide kandidaat-kopers (oppassen bij aanbieden van bedrijf aan concurrent), nieuwsgierigen, would be kopers
- Aandelen gedrukt en allemaal beschikbaar ??? !!!!

7. Rol van de verkoper na de overname

Theorie

- Take the money and run : meestal uitgesloten!
- Koper wil vaak engagement van de verkoper om nog enige tijd te blijven teneinde een goede overdracht en continuïteit te garanderen

Praktijk

- Overdracht van kennis en ervaring is zeer belangrijk, doch mag niet te lang duren
 - > vaak (meestal) moeilijke samenwerking nadien, (kleine) irritaties
 - generatiekloof
 - verschillende visies
 - overnemer wil alles onmiddellijk veranderen

Contactgegevens

Bruno Vervisch bvba

Overnamebegeleiding

Neder Mosscher 23
8500 Kortrijk

Tel : 056/53.36.87
Mob : 0496/58.78.52

info@brunovervisch.be
www.brunovervisch.be

