

Trends **cash**

DE GROTE OVERNAME- GIDS

**ALLES WAT U WIL
WETEN OVER
OVERNEMEN EN
OVERLATEN VAN
BEDRIJVEN**

In samenwerking met



Soms wou u dat u met KBC
over het motiveren van
uw medewerkers had gepraat.



we hebben het voor u

www.kbc.be/eb

Ontbijt aan het bureau om uw werknemers te motiveren? De KBC-adviseur Employee Benefits biedt u een ander gamma: van aandelenoptieplannen tot een pc-privé-plan, van maaltijdcheques tot een aanvullend pensioen, van een ziekenhuis-kostenverzekering tot leasewagens. Zodat u maximaal de fiscale mogelijkheden benut, altijd binnen uw budget blijft en u en uw werknemers optimaal sociaal beschermd zijn. **Wilt u er alles over weten? Schrijf dan meteen in voor een van onze infosessies op www.kbc.be/eb of bel naar 02 429 22 36. Want praten werkt.**



Deze speciale uitgave van Trends kwam tot stand in samenwerking met KBC Bank & Verzekeringen en Unizo.

COLOFON

Directeur

Frans Crols

Hoofredacteur

Piet Depuydt

Adjunct-hoofredacteurs

An Goovaerts, Luc Huysmans

Eindredactie

Jan Lodewyckx, Ben Van Gils, Luc De Decker

Artdirector

Dominique Lobbestael

Illustraties

Debora Lauwers

Vormgeving

Hans Vanneste

Projectcoördinatie

Serge Van Der Meirsch

Verantwoordelijke uitgever

Wim Criel

Steenaardestraat 30, 9051 St.-Denijs-Westrem

Met medewerking van KBC Bank & Verzekering en UNIZO

Brieven en reacties

De Grote overnamegids, Trends, Raketstraat 50, bus 4, 1130 Brussel

email: luc.huysmans@trends.be

INLEIDING

De meest gestelde vragen bij een overname

Heel wat zelfstandige ondernemers die de pensioengerechtigde leeftijd in zicht krijgen, stellen zich de vraag: “En wat nu?” Is er geen onmiddellijke opvolging binnen de familie of in de eigen onderneming, dan wordt de eigenaar geconfronteerd met het proces van bedrijfsoverdracht.

Veel zelfstandigen in spe kunnen dan weer een gouden zaak doen door een bestaand bedrijf over te nemen, niet in het minst omdat dit volgens onderzoek hun slaagkansen aanzienlijk verhoogt.

Deze gids is bedoeld als een praktische handleiding voor die cruciale zoektocht: “Hoe begin ik aan de verkoop van mijn bedrijf? Hoe zoek ik een overnemer?” En: “Hoe koop ik een bestaande onderneming? Waarop moet ik letten?”

Hoewel de doelstelling verschilt, zijn de antwoorden op sommige vragen voor overlaters en overnemers hetzelfde. Wanneer de belangen voor beiden niet gelijklopen, reiken we oplossingen aan voor beide groepen.

INHOUDSTAFEL

1.	Hoe begin ik eraan?	8
2.	Hoeveel is mijn bedrijf waard?	10
	Waarde en prijs.....	10
	Schatten van de waarde	11
3	Wat met de werknemers?	13
	Welke garanties kan ik mijn personeel geven?	13
	Ben ik gebonden aan de sociale afspraken van de overlater?.....	14
4	Waar haal ik het geld vandaan?	17
	Voldoende eigen middelen	18
	Uw terugbetalingscapaciteit	19
	Hoe goed bent u als bedrijfsleider	20
	De juiste looptijd van uw bankkrediet	21
	Overheidssteun: zoeken en vinden.....	22
5	Welke verzekeringsrisico's loop ik?	24
6	Kan ik verder werken met hetzelfde ondernemings- nummer?	27
	De overname	28
	Het ondernemingsloket.....	29
7	Hoe omgaan met de milieuwetgeving?	30
	Procedure.....	32
8	Ben ik zonevreemd?	34

9	Is een bodemsanering nodig?	35
	Bepalingen van toepassing op alle overdrachten	36
	Overdracht van 'risicogronden'	37
10.	Wat met de huisvesting?	38
	De overlater is geen eigenaar	38
	De overlater is eigenaar	39
11.	Alles in orde met de fiscus?	42
	Welke belastingen betaal ik als overlater?	43
	Welke belastingen betaal ik als overnemer?	45
12.	Hoe draag ik mijn aandelen over?	47
	Overdracht van aandelen in een bvba	48
	Overdracht van aandelen in een nv	51
13.	Wanneer is de (ver)koop definitief?	53
	Eigendomsoverdracht van een handelszaak	53
	Het belang van een geschreven overeenkomst	54
	Inhoud contract	54
	Nuttige adressen	56

1. Hoe begin ik eraan?



Overlater of overnemer, voor beiden is het van belang dat de afspraken duidelijk op papier staan. Deze gids wil daarbij een eerste aanzet zijn, om duidelijk te maken welke punten zeker uw aandacht moeten weerhouden. Overnemers weten dat een

overname geld kost, maar dat geldt evenzeer voor de overlater, die zich ook best zo goed mogelijk voorbereidt. De meeste betrokkenen worden slechts één keer in hun leven geconfronteerd met een overname, en hebben er helemaal geen ervaring mee. Bovendien wil de verkopende partij liever niet dat de buitenwereld al te veel weet heeft van het overlaten van hun zaak. Want wat zullen de klanten wel denken? De leveranciers? Het (eventuele) personeel? De eerste stap is in vertrouwen en discretie met iemand erover praten, maar met wie? In eerste instantie zoek je iemand die de materie kent, en die te vertrouwen is. Familie, vrienden, bankiers, andere adviseurs,...

In Vlaanderen werd, met de steun van de Vlaamse regering, gestart met OvernameMarkt.be (www.overnamemarkt.be). Daar kan je terecht, zowel voor de zoektocht naar mogelijke adviseurs en tussenpersonen, als voor het consulteren van vraag en aanbod en het plaatsen van een bedrijfsprofiel.

Het te koop aanbieden van zijn zaak kan u overlaten aan professionele overnamebegeleiders of u kan dit zelf doen. Deze keuze is volledig vrij. Maar aangezien het om een belangrijke beslissing gaat, het resultaat van een leven lang hard werken, raden we u toch aan om u te laten bijstaan of adviseren door een professionele overnamebegeleider.

2. Hoeveel is mijn bedrijf waard?



WAARDE EN PRIJS

De waarde van een onderneming bepalen is een complexe aangelegenheid. Vooreerst is de waarde niet gelijk aan de prijs. De prijs van een onderneming is het resultaat van vraag en aanbod.

Die wordt bepaald door omstandigheden op de markt, door sterk subjectieve motieven van koper en verkoper, en door hun onderhandelings talent.

Voor het bepalen van de waarde probeert men door analyse- en prognosewerk te achterhalen wat een goed geïnformeerd koper of een deskundige bereid zou zijn te betalen voor een onderneming. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat de uiteindelijk betaalde prijs sterk kan verschillen van de waarde zoals ze eventueel door een deskundige, op basis van analyse- en prognosewerk, werd geschat.

Bovendien is een waardebepaling niet enkel een aanloop tot prijs- onderhandeling. Ze is ook van essentieel belang bij andere overdrachtsvormen van een onderneming, zoals een nalatenschap. Zo zal de waardebepaling in het kader van een erfenis een essentiële rol spelen bij de verdeling van het patrimonium en de berekening van de verschuldigde belasting.

SCHATTEN VAN DE WAARDE

Voor het schatten van de waarde van een onderneming bestaan er verschillende methodes, die elk uitgaan van welbepaalde hypothesen en, in meer of mindere mate, leiden tot verschillende resultaten. Een waardebepaling is altijd slechts een poging om *de* waarde van een onderneming te achterhalen, maar er bestaat geen exclusief juiste formule. Voor de methode van waardebepaling wordt geen onderscheid gemaakt tussen een handelszaak enerzijds en een vennootschap anderzijds. In de praktijk is het wel

zo, dat de waardebepaling van een vennootschap *correcter* kan gebeuren, aangezien de boekhoudkundige informatie uitgebreider is dan voor een handelszaak. In elk geval is het voorbereidende analysewerk van de beschikbare gegevens, met daaruit voortvloeiend de opstelling van basishypothesen en prognoses, essentieel voor een correcte waardebepaling. Er is dus heel wat kennis en kunde nodig. Aarzel dan ook niet een beroep te doen op een deskundige adviseur. Ook in de literatuur over bedrijfsoverdracht wordt uitgebreid aandacht geschonken aan dit onderwerp. Zie onder meer in de *Bedrijfsgids* over opvolging, overname en stopzetting van het bedrijf of de praktijk.

3. Wat met de werknemers?

1. WELKE GARANTIES KAN IK MIJN PERSONEEL GEVEN?

In België regelt een collectieve arbeidsovereenkomst (cao), gesloten in de Nationale Arbeidsraad (NAR), deze problematiek.

Om de preciese inhoud van deze cao te kennen, raden we u aan contact op te nemen met uw Unizo-regiosecretariaat, of dat van een andere werkgeversvereniging, of uw accountant, boekhouder, fiscaal adviseur, advocaat of notaris.

Hoe dan ook heeft het personeel het recht om over de overname volledige informatie te krijgen, zelfs in ondernemingen zonder een ondernemingsraad of syndicale afvaardiging. Meer bepaald moeten ze op de hoogte gebracht worden van de datum, de redenen en de mogelijke gevolgen van de overname, evenals van de eventuele maatregelen die ten aanzien van de werknemers genomen zullen worden.

2. BEN IK GEBONDEN AAN DE SOCIALE AFSPRAKEN VAN DE OVERLATER?

Bij de overgang van overlater naar overnemer geldt het behoud van alle rechten en verplichtingen van de overgedragen werknemers. De overnemer zal dus alle verworven rechten moeten overnemen en handhaven die voortvloeien uit de individuele en collectieve arbeidsovereenkomsten op het ogenblik van de overdracht.

De overnemer heeft geen verplichtingen ten aanzien van werknemers van wie de arbeidsovereenkomst definitief beëindigd werd (inclusief het eventueel verlopen van de opzeggingstermijn) op het ogenblik van de overname.

2a. COLLECTIEVE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN

In het kader van de collectieve arbeidsovereenkomsten (cao's) dient men vooral te onthouden dat de werkgever-overnemer gebonden is door de cao's die ook de werkgever-overlater bonden. Dat geldt zolang ze lopen, tenzij ze vervangen worden door een andere cao of worden opgezegd, rekening houdend met de in de overeenkomst opgenomen beëindigingsmodaliteiten.

2b. INDIVIDUELE ARBEIDSOVEREENKOMST

• Anciënniteit

Van groot belang is de anciënniteit van de arbeidsovereenkomst. Zij bepaalt immers onder andere de duur van de opzeggingster-

mijnen en, in tal van bedrijfstakken, ook de grootte van het loon. De overgang bij overeenkomst doet geen afbreuk aan de verworven anciënniteit. De onderneming blijft bestaan. Bij berekening van de anciënniteit moet de werkgever-verkrijger bijgevolg rekening houden met de anciënniteit die reeds verworven was bij de werkgever-vervreemder.

- Essentiële arbeidsvoorwaarden

Essentiële arbeidsvoorwaarden zijn, onder andere, de loonvoorwaarden, de plaats van tewerkstelling, de arbeidsuren, de functieomschrijving en de daaruit voortvloeiende bevoegdheden. Uiteraard moet je deze elementen altijd in hun context bekijken. Een plaats van tewerkstelling die een paar kilometer verderop ligt, wordt niet beschouwd als een essentiële wijziging van de arbeidsvoorwaarden.

De werkgever-verkrijger mag geen eenzijdige wijzigingen aanbrengen in de essentiële arbeidsvoorwaarden van zijn werknemers. Doet hij dit toch, dan kan de werknemer dit interpreteren alsof de werkgever de arbeidsovereenkomst wenst te beëindigen. De werknemer kan in zo'n geval een verbrekingsvergoeding eisen.

- Eindejaarspremie

De werknemer behoudt ook het recht op een eindejaarspremie. Gezien er geen onderbreking is van de arbeidsovereenkomst, zal de werknemer na de overname in dezelfde mate recht hebben op

een eindejaarspremie, als dit het geval zou geweest zijn zonder die overgang.

- Vakantiegeld bij uitdiensttreding

Zowel de werkgever-vervreemder als de werkgever-verkrijger moeten geen vakantiegeld bij uitdiensttreding betalen aan de bediende, wiens arbeidsovereenkomst wordt overgenomen. Dit is het logische gevolg van het feit dat deze arbeidsovereenkomst gewoon voortloopt (ondanks de overgang van onderneming). Wel behoudt de overgenomen werknemer al zijn vakantierechten. Bijgevolg zal deze werknemer tijdens het vakantiejaar kunnen genieten van zowel de vakantieduur als het vakantiegeld, die zijn verworven tijdens het voorgaande jaar, het *vakantiedienstjaar*.

- Proefbeding

In het geval van een overgang bij overeenkomst kan de werkgever-verkrijger geen nieuw proefbeding in de arbeidsovereenkomst doen opnemen. Ook hier geldt als reden dat de arbeidsovereenkomst gewoon blijft voortlopen.

4. Waar haal ik het geld vandaan?



Het antwoord op deze vraag is niet zo eenduidig. Daarom is het belangrijk om op tijd contact op te nemen met je bankkantoor. Met je bankier kan je de pro's en contra's van de verschillende overnameconstructies bespreken en het effect ervan op de overnamefinanciering.

De overnamesom wordt meestal samengesteld uit verschillende geldbronnen: eigen middelen, vreemde middelen (bankkrediet, risicokapitaal,...) en overheidssteun. Maar hoe en in welke verhouding? Daarvoor zijn een aantal elementen essentieel: voldoende eigen middelen, voldoende terugbetalingscapaciteit, de looptijd van de lening en jouw kwaliteiten als bedrijfsleider.

1. VOLDOENDE EIGEN MIDDELEN

Op een balans is het belangrijk een goed evenwicht te hebben tussen eigen en vreemde middelen. Dus moet een overnemer over voldoende eigen middelen beschikken. De middelen voor de terugbetaling van de overname komen best niet volledig uit de overgenomen zaak. De vraag is: wat is voldoende?

Het is niet mogelijk om één algemene regel voor de verhouding eigen middelen/vreemde middelen te gebruiken. Elke overname is anders en heeft specifieke kenmerken die andere dossiers niét hebben.

Een bruikbare vuistregel is een persoonlijk engagement van de overnemer van 1/3 van de totale prijs. Al kan dit percentage wisselen. Het kan een stuk lager, indien het over een rendabele zaak gaat met een correct gewaardeerde overnameprijs, als de bankier 100% geloof heeft in de nieuwe bedrijfsleiding, er voldoende waarborgen zijn,... Zijn er risicosignalen, is de cashflow onstabiel, is er nood aan investeringen in de toekomst,... dan is het wellicht

beter dit aandeel te verhogen.

Bovendien speelt ook de juiste overnameconstructie een belangrijke rol bij het bepalen van je eigen middelen. Nogmaals een reden om met je bankier of financiële adviseur te spreken.

Als de overname door een bestaande vennootschap of door een natuurlijke persoon gebeurt, dan zal de globale inbreng van eigen middelen in het totale overnameproject belangrijk zijn.

Gebeurt de overnamefinanciering in een hiervoor speciaal opgerichte holdingvennootschap, dan is het ingebrachte kapitaal (eigen vermogen) cruciaal. Misschien is er zelfs nog aanvullende financiering nodig, bijvoorbeeld onder de vorm van de rekening courant van de bestuurder, waarborgleningen,...

Ten slotte kan je als overnemer ook een beroep doen op andere externe bronnen: overheidssubsidies, maar ook risicokapitaalverstrekkers (privéspelers als KBC Private Equity, Big Bang Ventures,... of (semi)overheidsfondsen als de GIMV, ARKImedes, of de Limburgse Reconversiemaatschappij). Daarbij moet je je wel afvragen welke expertise de durfkapitalist in kwestie kan aanbren- gen of op welke sectoren hij vooral mikt.

Voor het verkrijgen van bepaalde subsidies is bovendien een minimaal eigen vermogen verplicht.

2. UW TERUGBETALINGSCAPACITEIT

Een krediet moet vanzelfsprekend terugbetaald worden. Tot spijt van wie het benijdt, geldt dat ook bij een overname.

Om na de overname niet voor onaangename verrassingen te staan, hou je bij de aanvraag van een overnamekrediet best ook rekening met:

- de invloed van de overname op de (toekomstige) cashflow van de onderneming. Wat zijn de toekomstperspectieven? Heeft de overname effecten op bv. de interne herstructurering,?
- het loon dat de vorige zaakvoerder zichzelf toekende in vergelijking met het loon dat jij als overnemer jezelf wil uitkeren.
- eventueel bijkomende investeringslast, zowel op korte als op middellange termijn
- de invloed van bepaalde acties, die gepaard gaan met de overname van het bedrijf: aanzuivering van bestaande rekening courant van de vorige zaakvoerder, uitkering van reserves en dividenden, het afsluiten van een pensioencontract,...

Kortom: hou rekening met alle belangrijke wijzigingen in de kasstromen, zowel negatieve als positieve, en bereken het effect ervan op de terugbetalingscapaciteit van je nieuwe zaak.

3. HOE GOED BENT U ALS BEDRIJFSLEIDER?

Als overnemer moet je jouw bankier ervan kunnen overtuigen

- en hem liefst ook aantonen - dat je over de nodige kennis en ervaring beschikt. Jouw strategische visie op het hoe en het waarom van de overname is daarom erg belangrijk in het kredietgesprek met je bankier.

Bij de overname van eenmanszaken of kleine kmo's is dit aspect bovendien nog extra belangrijk: zulke bedrijfjes worden immers

vereenzelvigd met de figuur van de zaakvoerder, zijn kwaliteiten en zijn relaties. Vertaald: jij, jouw persoon als overnemer, speelt daarin een belangrijke rol.

Neem je daarentegen een grotere onderneming over, dan worden de personeelsleden extra belangrijk. Een overname wordt des te moeilijker een succes indien ze zelf leidt tot het vertrek van belangrijke medewerkers met kernexpertise.

4. DE JUISTE LOOPTIJD VAN JE BANKKREDIET

Hoe bepaal je de looptijd en de manier waarop je het overnamekrediet terugbetaalt? Voor het beantwoorden van die vraag hangt veel af van wat je precies overneemt: een handelszaak of de aandelen ervan.

Bij de financiering van de overname van een *handelszaak* is het aangewezen om het onderscheid te maken tussen materiële activa (gebouwen, machines, materieel,...) en goodwill (reputatie, knowhow, cliënteel,...). Voor elk van hen voorzie je best een aangepaste financieringstermijn.

- Voor gebouwen wordt meestal een termijn van 10 tot 15 jaar gehanteerd, naargelang ouderdom en staat.
- Andere materiële vaste activa financiert je volgens hun economische levensduur.
- Voor goodwill ten slotte hanteren de meeste banken een termijn van maximaal 7 jaar.

Ook hier komt het belang van een degelijke - liefst externe - waar-
dering opnieuw naar voor! Je bankier zal bovendien vermijden
dat de overnamefinanciering jouw nieuwe exploitatie bovenma-
tig belast. Zo kan je jezelf en jouw nieuwe zaak eventueel een
(her)opstartperiode permitteren.

De financiering van *aandelen* (zie ook verder, hoofdstuk 12) heeft
enkele specifieke kenmerken. De normale financieringstermijn is
in principe 7 jaar: in die periode moet een overnemer zijn investe-
ring kunnen terugverdienen.

5. OVERHEIDSSTEUN: ZOEKEN EN VINDEN

• Risicokapitaal en ARKImedes

De ARKImedes-regeling geeft professionele risicokapitaalver-
schaffers (mits ze erkend zijn als ARKiv) de mogelijkheid om
bovenop elke euro aan private middelen die zij investeren in een
Vlaamse starter of kmo, een euro te investeren van ARKImedes.
Indien de overname van een zaak kadert in een groeiscenario, is
een ARK-investering mogelijk.

• Participatiefonds

Starteo en Optimeo zijn 2 leningformules die door het Participa-
tiefonds worden aangeboden tegen gunstige voorwaarden. Deze
twee formules kunnen de overname van een activiteit mee helpen
financieren.

Starteo is een bijkomende lening van het Participatiefonds, die u
aangaat naast uw bankkrediet. Het Participatiefonds helpt u zo

om de start van uw onderneming te financieren of als u als starter een overname wil doen.

Optimeo is een bijkomende lening van het Participatiefonds, die u aangaat naast uw bankkrediet. Deze lening helpt u de uitbreiding van uw onderneming te financieren of wanneer u uw onderneming wil uitbreiden door een overname.

- Groeipremie

De Groeipremie (call kmo) is een nieuwe steunmaatregel van de Vlaamse overheid voor ondernemingen die investeren in Vlaanderen, ter vervanging van de expansiesteun van het Vlaams Gewest. Voor het toekennen van een groeipremie wordt gebruik gemaakt van een oproepsysteem ('call') waarbij tijdens een bepaalde periode subsidieaanvragen kunnen worden ingediend. In een wedstrijdformule worden de steunaanvragen voor de beroepsinvesteringen met elkaar vergeleken en onder de bestscorende projecten wordt de beschikbare subsidie verdeeld.

De subsidieaanvrager dient zelf zijn vraag tot het verkrijgen van een groeipremie in te dienen via de website www.vlaanderen.be/groeipremie. Het overnemen van aandelen van een vennootschap komt niet in aanmerking voor de groeipremie; wil je materiaal overnemen, dan kan je wel een aanvraag indienen.

Een overzicht van de websites waarop u informatie over overheidssteun kan vinden, vind je terug in het hoofdstuk 'nuttige adressen'

5. Welke verzekeringsrisico's loop ik?



Bij een overname van een onderneming is het voor een kandidaat-overnemer, naast de financiële risico's, ook belangrijk om een duidelijk zicht te hebben op de verzekeringstechnische risico's. Dit voornamelijk op het gebied van mensen, patrimonium en bedrijfsvoering (aansprakelijkheden).

Best is een degelijke risicoanalyse te (laten) doen, zodat je als kandidaat-overnemer een duidelijk zicht hebt op de diverse risico's die gepaard gaan met de activiteit van de onderneming en de mogelijke oplossingen hiervoor.

Zijn de risico's in kaart gebracht, dan moet in eerste instantie worden nagegaan hoe ze kunnen beperkt of vermeden worden. In tweede instantie kan dan gezocht worden naar een oplossing om de financiële gevolgen van een risico, dat tot schade zou leiden, op te vangen. Daardoor weet je perfect wat de diverse risico's zijn, welke risico's je zelf kan en wil dragen en wat je laat verzekeren.

Bedoeling van dit risicomanagement is schade te voorkomen, het vermogen van het bedrijf te beschermen, de risicokosten minimaliseren en het elimineren van de passieve 'retention risks'.

Hoe beheer je uw verzekeringsrisico's? In essentie bestaat het risicomangementproces uit een aantal elkaar opvolgende stappen.

- Een identificatie van de risico's die het patrimonium, de bedrijfsvoering of de mensen kunnen lopen.
- Een analyse van de omvang van de risico's en van de kans dat een bepaald risico zich voordoet.
- Een evaluatie/onderzoek van de mogelijkheden om de risico's te beperken of te vermijden.
- Het maken van de keuze tussen het onder controle brengen van het risico of
- Het financieren (verzekeren) van het risico.
- De implementatie van de keuze.

En dan de twee belangrijkste:

- Het regelmatig controleren/bewaken van de resultaten van de keuze.
- Het eventueel aanpassen van de gemaakte keuze na controle.

6. Kan ik verder werken met hetzelfde ondernemingsnummer?



1. DE OVERNAME

Wanneer een onderneming wordt overgenomen, krijgt de overnemer een voldoende lange termijn toegewezen om het bewijs te leveren dat hij de continuïteit van de onderneming kan vrijwaren. Indien nodig, krijgen ze ook één jaar de tijd om de nodige getuigschriften te halen. In afwachting mogen ze de onderneming verder zetten.

Wanneer men een handelszaak omvormt tot een vennootschap, heeft men ook één jaar de tijd om getuigschriften op naam van de nieuwe vennootschap aan te vragen.

Voor alle formaliteiten dient men zich te wenden tot de ondernemingsloketten, die in relatie staan met de Kruispuntbank van Ondernemingen.

2. HET ONDERNEMINGSLOKET

Handels- en ambachtsondernemingen en vennootschappen zijn verplicht zich voor de aanvang van hun activiteiten te laten inschrijven in de *Kruispuntbank van Ondernemingen*. Dat gebeurt via de ondernemingsloketten. Inschrijvingen kan je bij iedere zetel van een ondernemingsloket, ongeacht het rechtsgebied waar je je activiteit zult uitoefenen. De loketten zijn het enige fysieke aanspreekpunt. Zij vervangen het vroegere handelsregister. Het bewijs van de ondernemersvaardigheden moet worden geleverd bij het ondernemingsloket.

De overheid erkende tien ondernemingsloketten bij verschillende werkgeversverenigingen. Zo heeft Unizo een eigen ondernemersloket (KMODirect), maar ook andere organisaties (bijvoorbeeld sociale secretariaten) bieden die dienstverlening aan.

- Voor de adressenlijst van alle loketten: www.mineco.fgov.be

7. Hoe omgaan met de milieuwetgeving?



Alle *inrichtingen* (fabrieken, werkplaatsen, opslagplaatsen, machines, installaties, toestellen en handelingen) die *hinderlijk* zouden kunnen zijn voor het milieu of de mens, zijn opgenomen in de *indelingslijst*: een lijst die in bijlage bij het Vlarem (Vlaams Reglement betreffende de Milieuvergunning) is gevoegd.

Voor het exploiteren of veranderen van een als hinderlijk beschouwde onderneming, moet een melding gebeuren of een milieuvergunning aangevraagd worden. Het Vlarem deelt al deze inrichtingen op in drie klassen.

- Voor 'inrichtingen' van klasse 1 en 2 is een milieuvergunning nodig.
- Voor 'inrichtingen' van klasse 3 volstaat een melding.

Bijna alle ondernemingen oefenen ten minste één *hinderlijke activiteit* uit (bijvoorbeeld het lozen van afvalwater van sanitaire voorzieningen). Bij de meeste ondernemingen gaat het zelfs om meer dan één hinderlijke activiteit. In dat geval geldt altijd de procedure van de hoogste klasse.

PROCEDURE

Wanneer een bedrijf dat als hinderlijk is ingedeeld, wordt overgelaten, hoeft de overnemer niet opnieuw de hele procedure voor het krijgen van een milieuvergunning over te doen. De Vlarem-regels bepalen dat bij een overname *de lopende vergunningen geldig blijven*, voor de verdere duur van de vergunning.

Wel moet de overname van het bedrijf voorafgaandelijk worden gemeld aan de overheid, die de laatste vergunning heeft verleend. Daarvoor moet een standaardformulier worden gebruikt, dat verkregen kan worden bij de gemeente.

Voor de overnemer is het dus van het grootste belang dat hij eerst nagaat of de bestaande milieuvergunning wel alle activiteiten dekt die het bedrijf uitoefent. Wanneer dit niet het geval is, kan hij best nagaan of er nog wel een aangepaste milieuvergunning kan worden gekregen.

Beschikt de onderneming totaal niet over de nodige milieuvergunningen, dan kan de kandidaat-overnemer best in de overeenkomst een clausule laten opnemen "onder de opschortende voorwaarde dat een milieuvergunning kan bekomen worden."

De procedures voor de melding of het aanvragen van een milieuvergunning liggen vast. Wanneer een onderneming als een inrichting van klasse 3 wordt beschouwd, zijn de formaliteiten nog relatief eenvoudig. Er is enkel een meldingsplicht. Hiervoor moet een standaard meldingsformulier worden ingevuld en overgemaakt aan het College van Burgemeester en Schepenen van de gemeente waarin de exploitatie is gepland. De dag na de melding

kan met de exploitatie of verandering worden begonnen.

Een milieuvergunningsaanvraag voor een inrichting van klasse 2 moet in zeven exemplaren ingediend worden bij het College van Burgemeester en Schepenen van de gemeente.

Voor een inrichting van klasse 1 zijn tien exemplaren nodig en de bevoegde overheid is de Bestendige Deputatie van de provincie.

De aanvraagformulieren vindt u bij de gemeente.

De termijnen waarbinnen in eerste aanleg een beslissing moet vallen over een vergunningsaanvraag liggen vast. Daarna kan eventueel nog een beroepsprocedure volgen, eveneens met vaste beslissingstermijnen.

8. Ben ik zonevreed?

Bij het overnemen van een onderneming is het belangrijk om na te gaan of voor alle onderdelen - ook voor verharde oppervlakken zoals parkings - wel een geldige stedenbouwkundige vergunning (bouwvergunning) werd afgeleverd. Ook de bestemming van het gebied waarin het bedrijf ligt, moet gecontroleerd worden. De bestemming van de bodem werd immers vastgelegd in gewestplannen en gemeentelijke plannen van aanleg, en dan vooral in *Bijzondere Plannen van Aanleg (BPA)*.

Het bestaande stelsel van plannen van aanleg wordt geleidelijk aan vervangen door *ruimtelijke structuurplannen en uitvoeringsplannen*. Die plannen verdelen de bodem in verschillende zones: woongebied, industriegebied, agrarisch gebied, natuurgebied,... De toegelaten activiteiten in deze zones zijn strikt omschreven. Informatie hierover is beschikbaar bij het gemeentebestuur. Bovendien voerde het Vlareem ook de *koppeling van de milieu- en bouwvergunning* in. Dit betekent dat een verleende bouwvergunning wordt geschorst, zolang de milieuvergunning niet is verleend of de melding niet is gebeurd. Als de milieuvergunning definitief wordt geweigerd, vervalt de verleende bouwvergunning. Omgekeerd wordt een milieuvergunning geschorst, zolang de bouwvergunning niet is verleend. Wanneer de bouwvergunning wordt geweigerd, vervalt de milieuvergunning. Dit alles heeft tot gevolg dat werkzaamheden niet meer kunnen worden gestart voordat beide vergunningen in orde zijn.

9. Is een bodemsanering nodig?



Het bodemsaneringsdecreet schrijft een aantal verplichtingen voor bij de *overdracht* van gronden. *Overdracht* is uitdrukkelijk gedefinieerd en houdt meer in dan louter verkoop van gronden, ook het aangaan of afsluiten van bepaalde (handels)huurovereenkomsten valt eronder.

In het bodemsaneringsdecreet betekent *overdracht van gronden*:

- de overdracht onder levenden van het eigendomsrecht op gronden
- het aangaan of beëindigen van huur-, handelshuur-, of concessieovereenkomsten voor een gecumuleerde duur van meer dan negen jaar (uitzondering: als het gaat om een risicoground, ligt de grens op één jaar in plaats van negen jaar)
- het vestigen of beëindigen van een erfpacht of opstalrecht
- het aangaan van een onroerende leasing van een gebouw en grond en de beëindiging van de onroerende leasing zonder lichting van de aankoopoptie
- het beëindigen van een onroerende leasing van een gebouw en grond met lichting van de aankoopoptie
- de fusie van vennootschappen waarvan één eigenaar is van verontreinigde grond
- de splitsing van een vennootschap die eigenaar is van verontreinigde grond.

1. BEPALINGEN VAN TOEPASSING OP ALLE OVERDRACHTEN

Bij elke overdracht van een grond is een bodemattest vereist. Dit bodemattest moet door de overdrager worden aangevraagd. De overdrager moet de inhoud van het bodemattest meedelen aan de kandidaat-verwerver. De inhoud van het bodemattest moet al in de onderhandse akte (compromis) worden opgenomen.

Aanvragen voor een bodemattest dienen per aangetekend schrijven te worden gericht aan:

Ovam, Openbare Afvalstoffenmaatschappij voor het
Vlaamse Gewest,

Dienst Sanering - Bodemattesten

Stationsstraat 110

2800 Mechelen. Tel. 015/284.284

Bodemattesten worden afgeleverd binnen de maand. Een bodemattest is opgesteld per kadastraal perceel en er is een retributie verschuldigd van 25 euro per perceel.

2. OVERDRACHT VAN RISICOGRONDEN

Wanneer op de grond een inrichting staat/stonde of activiteiten worden/werden uitgevoerd die voorkomen op de door de Vlaamse regering opgestelde lijst van inrichtingen en activiteiten die bodemverontreiniging kunnen veroorzaken, liggen de zaken niet zo eenvoudig. In dat geval spreekt men bij huurovereenkomsten al over *overdracht* als ze meer dan één jaar beslaan.

De overdrager moet voorafgaand een oriënterend bodemonderzoek laten uitvoeren.

Meer informatie over risicogronde en bodemsanering kan men krijgen bij Ovam.

10. Wat met de huisvesting?



In essentie zijn er twee mogelijkheden. Ofwel is de overlater zelf eigenaar, ofwel niet.

1. DE OVERLATER IS GEEN EIGENAAR

Hiervoor bestaan specifieke wettelijke regels. Belangrijkste vraag

is of het lopende huurcontract al dan niet een verbod van overdracht bevat. Dat beïnvloedt de wijze waarop de huur rechtsgeldig kan worden overgedragen. Maar zelfs indien een dergelijk verbod vermeld wordt, dan is een overdracht toch mogelijk, wanneer een aantal voorwaarden tegelijk zijn vervuld.

2. DE OVERLATER IS EIGENAAR

De overlater heeft twee keuzes: het gebouw verkopen of verhuren.

2 a. Verkoop

De verkoop van een handelszaak komt tot stand door het akkoord van de partijen over het voorwerp en over de prijs. Om de verkoop van een onroerend goed te kunnen inroepen tegenover derden, moet de verkoop in een notariële akte worden gegoten.

Omdat de notaris voor het definitief opmaken van die akte een reeks wettelijke formaliteiten moet vervullen, is het gebruikelijk dat vooraf een onderhandse verkoopovereenkomst wordt opge maakt: het compromis.

Belangrijk! Een onderhands contract heeft absoluut geen voorlopig karakter. In principe is dit contract definitief bindend. Bijgevolg doet men al in dit stadium van de verkoop best een beroep op een notaris.

2 b. Verhuur

Om diverse redenen kan worden overeengekomen om het on-

roerend goed niet in eigendom over te dragen. Het gebruiksrecht van het pand moet dan op een andere manier aan de overnemer worden toegekend. Dat gebeurt meestal met een huurcontract. Een mondelinge overeenkomst is geldig, maar een schriftelijk contract is natuurlijk beter.

- Aard van het contract

De handelshuurwetgeving is van toepassing wanneer het onroerend goed in hoofdzaak wordt gebruikt voor het uitoefenen van een kleinhandel of een ambachtelijk bedrijf. Hierbij gebeuren de rechtstreekse contacten met de klanten in het gehuurde pand zelf.

- Registratieplicht

De fiscus schrijft de registratie van elk geschreven huurcontract voor. Er wordt niet gezegd wie daarvoor moet instaan. Zowel de huurder als de verhuurder riskeren een boete als er geen registratie is gebeurd binnen de vier maanden na de afsluiting van het contract. Laten registreren betekent: het contract laten opnemen in een register van de Dienst Registratie en Domeinen. Hierop is een eenmalig registratierecht verschuldigd.

- Notariële akte

Alleen de huurovereenkomsten die van bij de aanvang worden afgesloten voor een bepaalde duur van meer dan negen jaar, moeten worden opgemaakt door een notaris. Voor andere contracten is de notariële tussenkomst niet strikt vereist.

- Welke elementen dienen opgenomen te worden in een contract?

- Duur: minimumduur, langer dan negen jaar, opzeggingsmodaliteiten,...

- Prijs: basishuurprijs, indexatie,...
- Plaatsbeschrijving: gedetailleerde beschrijving van de staat van het huurpand. Dit is niet verplicht, maar wel het beste instrument om betwistingen achteraf te voorkomen.
- Waarborg: voor bedrag en modaliteiten zijn de mogelijkheden legio.
- Welke zijn de opzegmogelijkheden van huurder en verhuurder?
 De huurder kan tegen het verstrijken van het derde en het zesde jaar steeds de lopende huur beëindigen mits een opzeg bij aangetekend schrijven of gerechtsdeurwaardersexploot van zes maanden. Dit moet zelfs niet voorzien zijn in de overeenkomst, de huurder kan dit uit kracht van de wet. Op het einde van de laatste driejarige periode kan of moet de huurder het pand verlaten wanneer hij heeft nagelaten de huurhernieuwing aan te vragen of wanneer deze om een gegronde reden werd geweigerd. Een opzeg is dan niet vereist. Bovendien kan hij tot driemaal toe, na het verloop van de negenjarige periode, een nieuwe huurperiode van negen jaar vragen. De verhuurder kan slechts weigeren om welbepaalde redenen.

De verhuurder kan enkel opzeggen op het einde van elke driejarige periode indien de overeenkomst een clause bevat die deze mogelijkheid voorziet. De verhuurder moet een opzeg betekenen van ten minste één jaar en moet een welbepaalde wettelijke reden kunnen aantonen.

11. Alles in orde met de fiscus?



1. WELKE BELASTINGEN BETAAL IK ALS OVERLATER?

Eerste vraag:

Wat wordt verkocht? Een handelszaak of een vennootschap?

1a. Verkoop van de vennootschap

- Directe belastingen

De meerwaarde op een verkoop van aandelen door een natuurlijk persoon is in principe belastingvrij. Hierop bestaan twee belangrijke uitzonderingen. De eerste is “de verkoop van aandelen die niet kadert in het normaal beheer van een privévermogen”, waarmee de wetgever vooral de (snelle) wederverkoop van aandelen met speculatief oogmerk bedoelt. Tweede uitzondering is de verkoop van een belangrijke deelneming aan een buitenlandse vennootschap.

- Indirecte belastingen

De verkoop van aandelen valt buiten de btw-sfeer. Er is dan ook geen btw verschuldigd.

1b. Verkoop van de handelszaak

- Directe belastingen

Wanneer het bedrag waarvoor de zaak wordt verkocht, hoger is dan de fiscale boekwaarde van de samenstellende delen, ontstaat een meerwaarde die ten laste valt van de overlater.

Deze *stopzettingsmeerwaarden* worden echter niet belast zoals de gewone meerwaarden die in de loop van de activiteit worden behaald. Er zijn twee mogelijkheden: ofwel wordt de meerwaarde gerealiseerd bij de stopzetting, ofwel worden er nog winsten

behaald nadat de activiteit is stopgezet. Best is op voorhand precies advies in te winnen.

- Indirecte belastingen

Hier is het sowieso van belang of de handelszaak al dan niet een onroerend goed bevat. Los daarvan zijn er ook hier twee mogelijkheden. Ofwel is de overdrager *een btw-belastingplichtige zonder recht op aftrek*. Hieronder vallen sommige handelaars zoals kleine ondernemingen, mensen in bijberoep en bijna alle vrije beroepen: advocaten, dokters, enz. Zij vallen buiten het toepassingsgebied van de btw.

Ofwel is de overdrager wel *een btw-belastingplichtige*, en dan valt de overdracht binnen het toepassingsgebied van de btw-wetgeving. Btw is niet verschuldigd wanneer overlater én overnemer btw-plichtige zijn, de 'gehele' handelszaak of bedrijfsafdeling wordt overgedragen en de overnemer de activiteit van de handelszaak voortzet.

2. WELKE BELASTINGEN BETAAL IK ALS OVERNEMER VAN EEN HANDELSZAAK?

Het gevolg van het *voortzettingsstelsel* voor de koper-overnemer, is dat de afschrijvingen, investeringsaftrekken, min- of meerwaarden op de overgelaten goederen worden bepaald alsof de goederen nooit van eigenaar veranderd zijn. Zelfs al heeft de overnemer meer betaald voor de zaak dan de fiscale boekwaarde, toch blijft deze laatste als maatstaf gelden voor de afschrijvingen.

Heel wat belastingplichtigen gaan ervan uit dat het voortzettingsstelsel altijd de goedkoopste oplossing is. Maar het beste maak je je rekening op voorhand.

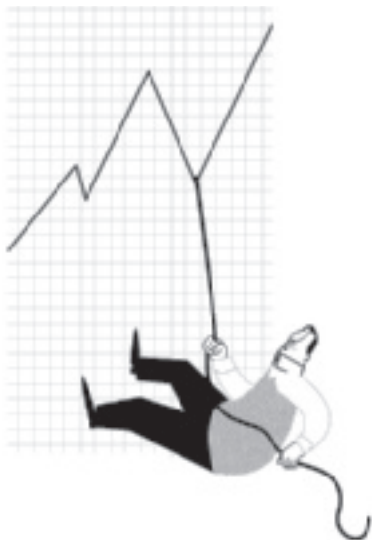
Neem bijvoorbeeld handelaar Jan Ruiters, 63 jaar, die zijn handelszaak verkoopt aan zijn jongste zoon Tom. Inbegrepen in de deal koopt Tom voor 2500 euro een bestelwagen, die door vader Ruiters al volledig was afgeschreven.

Onder het voortzettingsregime wordt de stopzettingsmeerwaarde van vader Jan niet belast, maar kan zoon Tom de wagen ook niet meer afschrijven. Bij het 'normale' regime (stopzetting door de vader) betaalt Jan een belasting op de stopzettingsmeerwaarde van: 2500 euro x 16,5 %, ofwel 412,5 euro (+AGB). Zoon Tom kan dan wel de bestelwagen degressief afschrijven aan 40%, wat neerkomt op 1000 euro.

De overnemer is hoofdelijk aansprakelijk voor de betaling van de belastingschulden die verschuldigd zijn door de overdrager, na de

maand die volgt op de kennisgeving. Tenzij hij of zij een certificaat heeft dat door de overlater werd aangevraagd bij de ontvanger van belastingen. Dezelfde regeling is sinds 19 september 2005 van toepassing voor de btw, en zou ook van toepassing gemaakt worden op RSZ- en RSVZ-bijdragen.

12. Hoe draag ik mijn aandelen over?



We bespreken hier de twee meest voorkomende vennootschapsvormen: bvba en nv.

1. OVERDRACHT VAN AANDELEN IN EEN BVBA

De bvba is een bij uitstek familiale vennootschap. De aandelen zijn steeds op naam. Aangezien de persoon van de vennoot belangrijk is, heeft de wet de eigendomsoverdracht van aandelen sterk beperkt om te vermijden dat buitenstaanders de vennootschap zouden binnendringen tegen de wil in van de oorspronkelijke vennoten.

Tenzij de statuten nóg strenger zijn, mag een vennoot zijn aandelen alleen overdragen als hij daartoe de toestemming krijgt van ten minste de helft van de vennoten, hemzelf inbegrepen. Bovendien moeten deze vennoten samen over ten minste drie vierde van het kapitaal beschikken, na aftrek van de over te dragen aandelen.

- Een voorbeeld:

A, B en C zijn vennoten in een bvba met een maatschappelijk kapitaal van 30.000 euro, verdeeld in 1500 aandelen.

- A heeft 1000 aandelen
- B heeft 250 aandelen
- C heeft 250 aandelen

A wil 500 aandelen overdragen aan D. Eerst en vooral moet de toestemming van de helft der vennoten gekregen worden. In dit voorbeeld moeten dus ten minste twee van de drie vennoten instemmen met de overdracht. Bovendien moeten deze twee ven-

noten beschikken over drie vierde van het kapitaal, na aftrek van de over te dragen aandelen:

30.000 euro – 10.000 euro $\times \frac{3}{4}$ = 15.000 euro of 750 aandelen. A kan zijn aandelen dus alleen verkopen indien B of C akkoord gaat.

Deze strenge wettelijke beperkingen van het recht om eigen aandelen over te dragen, wordt door de wet zelf sterk gemilderd. De toestemming van de medevennoten is niet vereist voor de overdracht aan:

- een medevennoot
- de echtgenoot
- de bloedverwanten in rechte opgaande of rechte neerdalende lijn: ouders, grootouders, kinderen en kleinkinderen
- andere personen in de statuten toegelaten.

• Een voorbeeld:

A wil al zijn aandelen overdragen aan D. Aangezien drie vierde van het kapitaal, na aftrek van de over te dragen aandelen (500 $\times \frac{3}{4}$), vertegenwoordigd wordt door 375 aandelen, zullen B en C ook moeten instemmen.

Stel dat B weigert en C stemt toe. A kan dan toch zijn aandelen overdragen indien hij in stappen overdraagt.

Eerste stap: A draagt 400 aandelen over aan D. Drie vierde van het kapitaal, na aftrek van de over te dragen aandelen, wordt

vertegenwoordigd door 825 aandelen, zodat A alleen de toestemming van C nodig heeft.

Tweede stap: A kan nu de rest van de aandelen overdragen aan D. Deze is immers medevennoot geworden en overdracht van aandelen aan medevennoten is niet aan wettelijke beperkingen onderworpen.

Ondanks deze wettelijke 'ontsnappingsmogelijkheid' kunnen de statuten van de bvba strengere voorwaarden voorschrijven. Voorbeelden daarvan zijn clausules als "De overdracht aan medevennoten mag alleen gebeuren mits toestemming van de andere vennoten."

Of nog: "De overdracht is alleen mogelijk wanneer drie vierde (vier vijfden,..., alle) van de vennoten ermee akkoord gaan."

- Formaliteiten

Bij elke overdracht van aandelen moeten er een aantal formaliteiten worden afgehandeld. Zo moet de overdracht worden ingeschreven in het register van de aandelen. Overnemer en overdrager moeten die inschrijving dagtekenen en ondertekenen. Pas vanaf deze inschrijving geldt de overdracht van de aandelen ten aanzien van derden en van de vennootschap.

2. OVERDRACHT VAN AANDELEN IN EEN NV

Zoals het woord zelf zegt, zijn de aandelen van een naamloze vennootschap (nv) in principe naamloos, aan toonder. Wie ze in zijn bezit heeft, wordt als eigenaar beschouwd en kan alle rechten uitoefenen die aan zijn aandelen verbonden zijn: de algemene vergadering bijwonen, deelnemen aan de stemming, een deel van de uitgekeerde winst ontvangen,...

Een belangrijk kenmerk van aandelen aan toonder is hun eenvoudige overdraagbaarheid. Een aandeelhouder kan iemand een pakket aandelen verkopen of schenken, zonder dat daar enige formaliteit aan te pas komt. Het volstaat de aandelen te overhandigen aan de begunstigde. Er moet uiteraard rekening gehouden worden met de beperkende regels van het erfrecht. De wet staat niet toe dat de erfgenamen benadeeld worden door de schenkingen die de overledene tijdens zijn leven heeft gedaan.

Hierbij hoort wel één belangrijke opmerking. Want vorig jaar, op 8 juli 2005, keurde de regering een voorontwerp van wet goed dat voorziet in de *afschaffing van effecten aan toonder vanaf 2014*. Dat wetsontwerp werd ook al ingediend in het parlement. Vanaf 2008 zouden geen nieuwe effecten met een anoniem karakter meer uitgegeven mogen worden. Effecten aan toonder mogen nog uitgegeven worden, maar ze zullen niet meer materieel geleverd mogen worden. Al wie nu nog effecten aan toonder in

een kluis bewaart, zal die ten laatste tegen 2014 op een effectenrekening moeten zetten.

De voordelen van anonimiteit liggen voornamelijk op fiscaal vlak. Men kan aandelen aan toonder via een handgift belastingvrij schenken. Aandelen aan toonder zijn echter niet altijd zo anoniem als de bezitter soms wel denkt. De problemen doen zich vaak voor na het overlijden van de schenker. De fiscus heeft immers het recht allerlei informatie op te vragen over financiële transacties die de erflater heeft gedaan over een periode van drie jaar voor zijn overlijden.

Een bijkomend nadeel voor kmo's is dat aandelen aan toonder ertoe kunnen leiden dat een oorspronkelijk familiale onderneming geleidelijk haar familiale karakter verliest. Een aandeelhouder kan immers zijn aandelen zonder probleem verkopen aan een buitenstaander.

Om toch enige controle op de aandelenoverdracht te houden, geven familiale nv's daarom in bepaalde gevallen aandelen op naam uit. Deze kunnen niet van de hand gedaan worden zonder vermelding daarvan in het vennotenregister, gedagtekend en ondertekend door beide partijen (overdrager en overnemer).

13. Wanneer is de (ver)koop definitief?



1. EIGENDOMSOVERDRACHT VAN EEN HANDELSZAAK

De verkoop van een handelszaak is een overeenkomst waarbij de eigenaar-verkoper de eigendom van de handelszaak, tegen

de betaling van een prijs, aan de koper overdraagt. Het volledige eigendomsrecht gaat over zodra de partijen een akkoord bereikt hebben over de zaak en over de prijs. Als men de eigendomsoverdracht wil uitstellen, moet dit uitdrukkelijk bepaald worden.

2. HET BELANG VAN EEN GESCHREVEN OVEREENKOMST

Hoewel de wet geen geschreven overeenkomst oplegt, is het opmaken van een geschrift om verschillende redenen aangewezen. Ten eerste is het een goed bewijsmiddel. Ook verplicht het de betrokkenen tot een duidelijke formulering van de afspraken. Ten slotte kan alleen een geschreven overeenkomst worden geregistreerd. Door de registratie krijgt de overeenkomst een 'vaste datum', wat de partijen toelaat het in te roepen tegen buitenstaanders (de zogenaamde *tegenstelbaarheid aan derden*).

De registratie gebeurt op het kantoor van de Ontvanger van Registratie en Domeinen, tegen de betaling van een registratie-recht. Bij het opstellen van een overeenkomst kan u best een beroep doen op een deskundige, bijvoorbeeld een advocaat of een notaris.

3. INHOUD CONTRACT

Als gevolg van het ontbreken van een wettelijke definitie van de handelszaak, moeten de partijen in de overeenkomst niet alleen aanwijzen om welke zaak het gaat (handelsnaam, ligging, inschrijving handelsregister, aard van de activiteit), ze moeten

ook opsommen welke goederen al dan niet in de overdracht begrepen zijn.

De opsomming van wat inbegrepen is, moet zo volledig mogelijk zijn. Zeker voor de koper is de opsomming beter niet beperkend, zodat de overgedragen zaak meer elementen kan bevatten dan wat er opgesomd werd.

Wat staat er best zeker in de overeenkomst?

- de overeengekomen prijs
- wijze van betaling: contant of betaling op termijn
- waar en wanneer vindt de betaling plaats?
- toestand van de handelszaak en haar elementen: vrij van voorrechten, hypotheken, inpandgeving, beslaglegging, eventuele huurovereenkomst,...
- personeel: personeelsbestand en arbeidsovereenkomsten
- attest van betaling van alle socialezekerheidsbijdragen
- lopende verzekeringsovereenkomsten
- niet-concurrentiebeding
- allerlei mondelinge afspraken (zoals het voorstellen van de koper aan de leveranciers).

NUTTIGE ADRESSEN



Via het internet kan men vandaag de dag gemakkelijk informatie bekomen over alles wat bij het overnemen van een bedrijf, handelszaak of praktijk komt kijken.

We geven hier bijgevolg een lijst met links naar organisaties, overheden en bedrijven waar u terecht kunt voor bijkomende informatie, advies en begeleiding op sociaal, financieel, fiscaal en juridisch vlak. Het is niet de bedoeling om volledig te zijn, maar wel om u te helpen in uw zoektocht naar een geslaagde overname.

ALGEMENE INFO

www.overnamemarkt.be

Databank voor vraag en aanbod van bedrijfsovernames, gekoppeld aan eerstelijnsadvies.

www.vlaanderen.be/ondernemen

portaalsite van de Vlaamse overheid

www.minfin.fgov.be

portaalsite van de federale overheidsdienst financiën

www.trends.be

portaalsite van de business magazines van Roularta

ADVIES VAN DE BETROKKEN BEROEPSORGANISATIES

www.iec-iab.be

Instituut van de Accountants en Belastingconsulenten

www.ibr.be

Instituut van Bedrijfsrevisoren

www.bibf.be

Beroepsinstituut van erkende Boekhouders en Fiscalisten

www.biv.be

Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars

KREDIETFORMULES, STEUNMAATREGELEN, VERZEKERINGEN

www.kbc.be/ondernemen

Aparte site voor ondernemen van de KBC-bank. Via 'gespecialiseerd advies' kan u een beroep doen op de KBC-specialisten, net als in elke KBC-vestiging.

www.fonds.org

Participatiefonds: financiering voor zelfstandigen, vrije beroepen, kmo's ...

www.pmv-kmo.be

Participatiemaatschappij Vlaanderen: een praktische kijk op kmo-financiering, plus ARKimedes en ARKiv's

www.gom.be

GOM Vlaanderen: overzicht van alle info voor startende en gevestigde ondernemers.

www.participatiefonds.be

Starteo en Optimeo: steun aan ondernemers

www.vlaanderen.be/groeipremie

info over de groeipremie van de Vlaamse overheid

www.vlaanderen.be/subsidiewijzer

overzicht van alle steunmaatregelen

ANDERE NUTTIGE LINKS

www.unizo.be

portalsite voor de zelfstandige ondernemer

www.kmocontact.be

forum voor kmo-bedrijfsleiders

www.startersservice.be

alle info over starten... als overnemer

www.kmodirect.be

ondernemingsloket waar alle formaliteiten kunnen vervuld worden voor de start van een bedrijf

www.mineco.fgov.be

Federale overheidsdienst Economie, kmo, Middenstand en Energie, met o.m. lijst van alle ondernemingsloketten.

www.banvlaanderen.be

Business Angels Netwerk Vlaanderen: netwerk van informele private investeerders.

www.ecosubsibru.be

Overzicht van alle publieke steunmaatregelen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

www.integraalvzw.be

Alle informatie en vorming rond voorbereiding op pensionering voor de actieve zelfstandige ondernemer.

www.svmb.be

Sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen. Sociale bescherming als ondernemer en als overnemer.

Boek:

Praktische info of toelichtingen vindt u ook in het boek Opvolging, overname en stopzetting van het bedrijf of de praktijk. Een uitgave van Integraal vzw, met de medewerking van de Studiedienst van Unizo. Meer info: www.integraalvzw.be

Een zaak
overnemen
start op
www.overnamemarkt.be



Info: OvernameMarkt, Spastraat 8, 1000 Brussel, tel. 02 238 05 15,
fax 02 230 93 54, info@overnamemarkt.be of www.overnamemarkt.be



Niemand volgt uw zaak van dichtbij.



we hebben het voor u

www.kbc.be/ondernemersadvies

Hebt u een eigen zaak? Onze verzekerings-agenten of adviseurs Zelfstandige Ondernemers en Vrije Beroepen staan u graag bij, zowel privé als professioneel. **Schrijf u in voor een infosessie op www.kbc.be/ondernemersadvies. Of kom eens langs, want praten werkt.**