



INSINGER  
GILISSEN  
A QUINTET PRIVATE BANK

# GIDS VOOR ONDERNEMERS

TIPS EN VRAGEN OM TE STELLEN  
BIJ BEDRIJFSOVERDRACHT





# Inhoud

## INTRODUCTIE

Onze ervaring delen we graag met u	4
In deze gids	4
We maken de reis met u samen	5

## INZICHT IN DE FASEN VAN DE BEDRIJFS-GROEICYCLUS

Innovatie	8
Groei	8
Winstneming	8
Herinvestering	8

## BEREID U VOOR OP HET ONVERWACHTTE

Wat gebeurt er als je dingen laat liggen tot 'later'?	12
Hoe kun je je voorbereiden op het onverwachte?	15

## WANNEER GAAT U IN GESPREK MET EEN CLIENT ADVISOR? EN WELKE VRAGEN STELT U DAN?

Waardevolle connecties	19
Verhelderende gesprekken	20
Aan uw kant bij complexe beslissingen	21
Meer dan een bank: uw volwaardige gesprekspartner	21

## 9 TIPS VOOR DE VERKOOP VAN UW BEDRIJF

1 Wat is het juiste moment om mijn bedrijf te verkopen?	24
2 Wat kan een Client Advisor voor mij betekenen als ik mijn bedrijf verkoop?	26
3 Welke professionele hulp moet ik overwegen bij bedrijfsoverdracht?	27
4 Belangrijke vragen om te beantwoorden als u een bedrijf verkoopt	28
5 Waar begin ik, als ik mijn onderneming wil verkopen?	29
6 Is blijven ondernemen de beste manier om mijn vermogen in stand te houden?	30
7 Is bedrijfsoverdracht de beste financiële optie voor de lange termijn?	31
8 Hoe wordt de verkoop van mijn bedrijf afgewikkeld?	32
9 Welke fiscale faciliteiten gelden bij overdracht binnen de familiesfeer	33

## MAAK EEN AFSPRAAK

Benut onze expertise	34
----------------------	----

## Inzicht in uw ondernemersreis: groei, consolidatie en overdracht van uw onderneming

Terwijl u bezig bent met ondernemen – uw propositie ontwikkelen, medewerkers managen, onderhandelen over deals – is het soms lastig om oog te houden voor het grotere plaatje: uw toekomst, uw gezin en uw financiële situatie. Toch is dat essentieel. Anticiperen versterkt uw positie en vergroot uw mogelijkheden.



## Onze ervaring delen we graag met u

Geslaagde ondernemers hebben over het algemeen meer in huis dan een goed businessplan. Succes als ondernemer vergt immers ook: hard werken, discipline en toewijding. En tijdig bijsturen als marktontwikkelingen daar om vragen. Ook u heeft vermoedelijk jaren besteed aan het opbouwen van uw bedrijf, het nastreven van uw passie en het weloverwogen doen van investeringen.

Maar wie onderneemt, krijgt ook te maken met onverwachte uitdagingen, kansen en moeilijke beslissingen. Wanneer moet je de groei naar een hoger niveau tillen? Hoe beheers je risico's? Hoe kun je de financiële zekerheid van je familie veiligstellen? Wanneer is het moment aangebroken om terug te treden, de onderneming los te laten en over te dragen?

De beschikbaarheid van de juiste kennis en begeleiding kan een groot verschil maken in deze kwesties. Waarschijnlijk wordt u geconfronteerd met vragen waar u nog niet eerder over heeft nagedacht. Bij InsingerGilissen begeleiden we al eeuwen ondernemers en hun families bij vermogensvraagstukken en hun langetermijnplanning. Zodoende kennen we de belangrijkste vraagstukken en situaties waarmee ondernemers en hun families te maken krijgen.

In deze gids delen we onze kennis met u, zodat u kunt ontdekken wat de mogelijkheden zijn voor uw onderneming en uw vermogen.

## In deze gids

- ✓ Inzicht in de fasen van de bedrijfs-groeycyclus
- ✓ Bereid u voor op het onverwachte
- ✓ Wanneer gaat u in gesprek met een Client Advisor van ons en welke vragen stelt u dan?
- ✓ Tips voor de verkoop van uw onderneming

## We maken de reis met u samen

Elke ondernemer bewandelt zijn of haar eigen unieke pad. Daarom is onze samenwerking met u volledig op maat, afgestemd op uw situatie. We nemen eerst de tijd om uw persoonlijke drijfveren en ambities te begrijpen, om u vervolgens adequaat te kunnen ondersteunen bij het realiseren van uw ambities en doelen.

Wat ons onderscheidt van andere private banks, is dat we vaak al in gesprek zijn of op zijn minst contact hebben met ondernemers, lang voordat ze cliënt worden bij ons. We zijn geworteld in lokale zakelijke netwerken en hebben goede contacten. Dit betekent dat we u, waar nodig, kunnen introduceren bij gelijkgestemde ondernemers, adviseurs en andere dienstverleners. Daarmee gaat onze toegevoegde waarde verder dan alleen onze ervaring en financiële diensten. Goed om te weten: we werken graag samen met de specialisten die u om u heen heeft verzameld en die u vertrouwt.

Of u nu eigenaar bent van een onderneming die waarde genereert en voldoening geeft, en waarvan u verwacht dat u er nog jaren plezier van zult hebben, of dat u overweegt uw (familie)bedrijf over te dragen: de informatie in deze gids komt van pas bij het nadenken over uw ondernemerschap en helpt u uw volgende stappen te zetten. Ongeacht wanneer het tijdstip daarvoor is aangebroken.



GIDS VOOR ONDERNEMERS

# INZICHT IN DE FASEN VAN DE BEDRIJFS- GROEICYCLUS

# Inzicht in de fasen van de bedrijfs-groeicyclus

Waar bevindt uw onderneming zich op dit moment in de cyclus? In de groeifase? In de fase dat u gaat nadenken over het afbouwen van risico's? Of is dit het moment om te verkopen?

Inzicht in de verschillende fasen van de groeicyclus van bedrijven helpt u om te anticiperen op de volgende fase en om uw planning daarop in te richten. Weet u niet zeker waar uw onderneming zich in deze cyclus bevindt? Wij kunnen u helpen om dit vast te stellen.

Er zijn vier hoofdfasen te onderscheiden in de cyclus van bedrijfs groei.

## Fase 1 Innovatie

Dit is de fase waarin u het bedrijfsidee ontwikkelt en de onderneming begint, mogelijk met geld van vrienden en familie. In deze eerste fase maakt u misschien gebruik van een innovatiecentrum of *start-up incubator* voordat u eventueel een eerste investering van buitenaf aantrekt.

## Fase 2 Groei

In dit stadium bent u er zeker van dat uw onderneming meer is dan slechts een manier om uw eigen werktijden en koers te kunnen bepalen. Het is duidelijk dat uw bedrijf potentieel heeft om te groeien en om relevant en commercieel succesvol te zijn. Waarschijnlijk heeft u groeikapitaal nodig om het medewerkersteam uit te breiden, de capaciteit verder te ontwikkelen, nieuwe markten aan te boren en andere bedrijven over te nemen. Veel aandacht gaat uit naar groeiprojecten en externe investeringen. In deze fase worden belangrijke beslissingen genomen zoals wel of niet externe investeerders aan boord nemen.

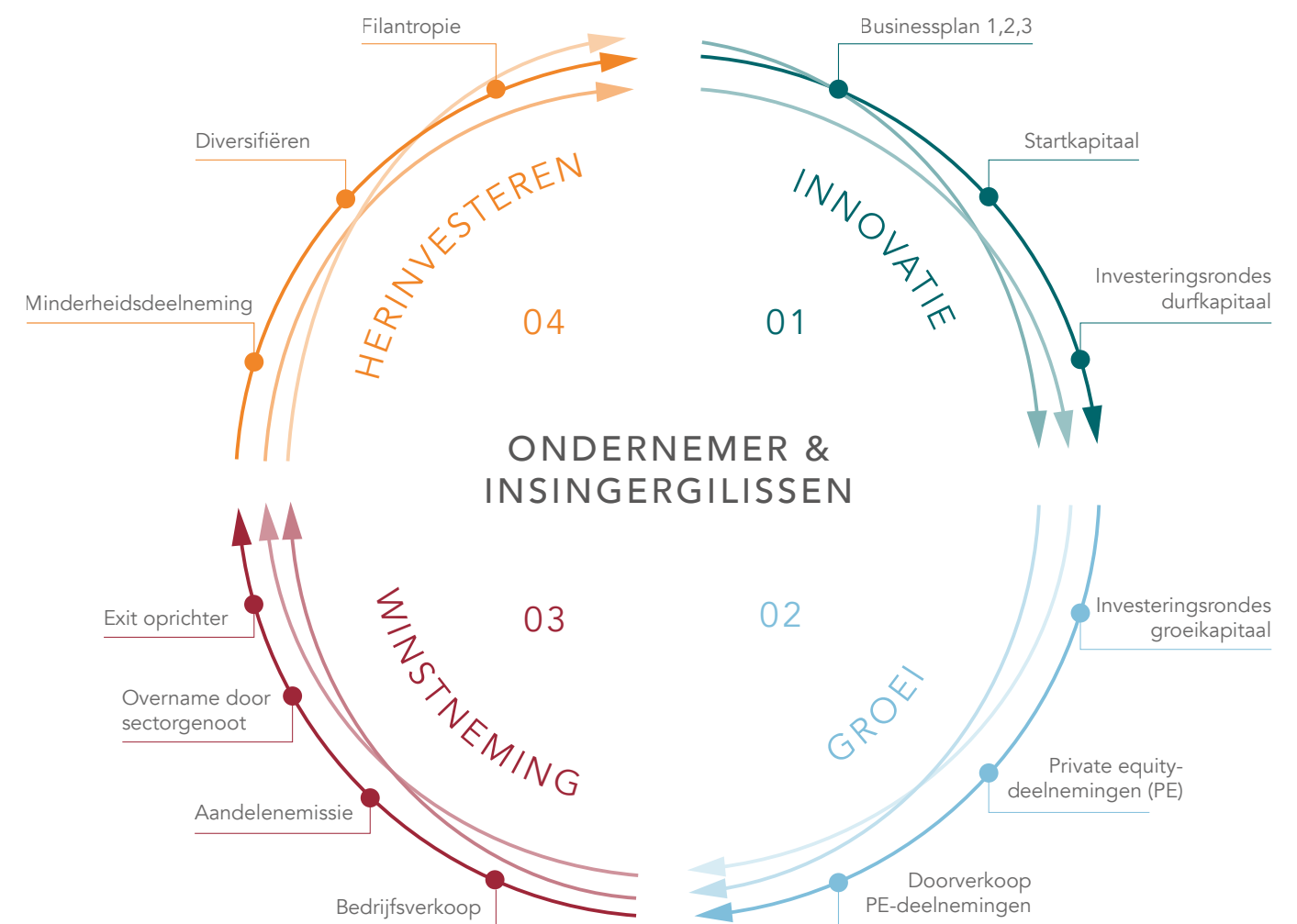
## Fase 3 Winstneming

Op dit punt is uw onderneming winstgevend, zodat u kunt kijken naar het terugschroeven van uw persoonlijke belang en het afbouwen van risico's. In deze fase zult u waarschijnlijk uw opties wegen rond extern management, (verdere) investeringen van buitenaf, een managementbuy-out, werknemersparticipaties, de verkoop aan een ander bedrijf of eventueel een beursnotering.

## Fase 4 Herinvestering

De herinvesteringsfase is de fase waarin ondernemers nadenken over hun volgende stap. Dit kan een herinvestering zijn in nieuwe eigen bedrijfsideeën, mee-investeren in andere bedrijven, bedrijfsopvolging, filantropie en diversificatie (uitbreiding naar nieuwe producten of markten). Maar uiteraard ook investeren in vastgoed en het opbouwen of uitbreiden van een beleggingsportefeuille.

## De vier fasen van de bedrijfs-groeicyclus



Bron: InsingerGilissen



GIDS VOOR ONDERNEMERS

# BEREID U VOOR OP HET ONVERWACHTE



# Bereid u voor op het onverwachte

Als er iets is dat we hebben geleerd van onze cliënten die ondernemen, is het dat businessplannen zelden precies volgens plan worden gerealiseerd. Waar uw onderneming zich ook bevindt in de bedrijfs-groeyencyclus, de ontwikkeling kan op elk moment onderbroken worden, zowel in positieve als negatieve zin. Soms gebeuren dingen, waarvan u weliswaar aannam dat ze ooit zouden gebeuren, toch sneller dan verwacht. En soms wordt u geconfronteerd met een totaal onverwachte gebeurtenis, zoals een overnamebod, ziekte of vertrek van een belangrijke medewerker.

Het loont om regelmatig na te denken over uiteenlopende scenario's, uit te zoeken welke actie u in die gevallen zou ondernemen en welke maatregelen dan nodig zijn. We hebben gemerkt dat sinds de covidpandemie de prioriteiten voor veel ondernemers zijn veranderd en dat meer ondernemers zich realiseren hoe belangrijk het is om tijdig risico's te verminderen, privévermogen te beschermen of een stap terug voor te bereiden.

## Wat gebeurt er als je dingen laat liggen tot 'later'?

In deze snel veranderende wereld, waarin u zich concentreert op uw bedrijf, uw producten, uw klanten, uw medewerkers en investeerders, is het verleidelijk om bepaalde zaken voor uzelf en uw familie 'later' wel op een rijtje te gaan zetten. Maar door te wachten tot later, krijgt u misschien niet de beste uitkomst voor uzelf, uw familie of uw onderneming. Laten we eens kijken naar enkele veelvoorkomende situaties.

'Later' kan veel eerder komen dan u denkt, bijvoorbeeld met een onverwacht bod op uw bedrijf. Geweldig nieuws, maar is uw planning op orde? Hoe zet u de voors en tegens van verkopen of zelfstandig doorgaan op een rijtje en maakt u uw keuze? Wie uitstelt tot later, kan worden overvallen door onverwachte ontwikkelingen. Ook negatieve ontwikkelingen, zoals noodscenario's als overlijden en arbeidsongeschiktheid.

'Later' kan ook het moment zijn dat u zich realiseert dat uw onderneming toch meer tijd

nodig heeft om winstgevend te worden – terwijl uw investeerders misschien niet dezelfde visie of tijdshorizon hebben als u. Daar had u misschien niet echt over nagedacht toen u uw investeerders selecteerde. Of misschien bent u met uw bedrijf naar de beurs gegaan zonder voldoende na te denken over de scenario's daarna – en wat die voor u betekenen in termen van liquiditeit en toegang tot geld.

'Later' kan ook het moment zijn dat u zich realiseert dat uw familieleden geen deel zullen uitmaken van uw opvolgingsplan omdat ze een andere weg zijn ingeslagen. Of andersom, wanneer familieleden die ervan uitgingen dat hun toekomst in de onderneming lag, ontdekken dat u van plan bent die te verkopen. Ondernemers die dit niet meemaken, voelen dergelijke urgentie uiteraard niet en gaan gewoon door met ondernemen. Toch is het ook voor hen raadzaam eens gedegen na te denken over hun langetermijnplanning.







## Hoe kun je je voorbereiden op het onverwachte?

Als u een succesvol bedrijf heeft, is het verstandig om voorbereid te zijn op het onverwachte. Dat betreft zowel uw persoonlijke situatie als uw zakelijke. Uw bedrijf kan namelijk op dit moment nog zo veel waarde vertegenwoordigen als het gaat om activa en liquiditeiten, maar hoe goed bent u beschermd als uw onderneming in zwaar weer terechtkomt en dreigt om te vallen?

Het is onmogelijk alles te voorspellen wat er zou kunnen gebeuren, maar we kunnen u wel helpen om te denken in verschillende scenario's, waardoor u beter voorbereid bent op zowel bekende onzekere factoren (*known unknowns*, zoals economische ups en downs) als onvoorspelbare onbekende factoren (*unknown unknowns*, zoals een pandemie of oorlog, ook wel *black swans* genoemd).

Het is misschien geen prettige gedachte, maar het is wel raadzaam om ook na te denken over rampenscenario's. Stel uzelf vragen als "Wat als er een diepe recessie komt? Wat als ik een ernstige ziekte krijg? Wat als ik overlijdt?" Door na te denken over wat u zou willen in een van deze gevallen, kunt u zaken vastleggen. Als dan onverhoopt het ergste gebeurt, hoeft u, of uw familie, niet halsoverkop iets te bedenken als reactie. U kunt gewoon overschakelen op het plan dat is gemaakt.

Voor risico's die u kunt voorzien, de *known unknowns*, kunt u maatregelen nemen om de impact ervan te beperken. We kunnen u daarbij ondersteunen en begeleiden. U kunt

bijvoorbeeld een deel van het nettoresultaat van uw onderneming (laten) beleggen. Ook kunt u een verzekering afsluiten met uw partner, kinderen of andere naasten als begunstigde en een testament opstellen zodat zij verzorgd zijn als u iets overkomt.

Ook weet u nooit wanneer iemand een bod doet op uw bedrijf. Wat zou er dan gebeuren? Bent u klaar om te verkopen? Hoe voelt u zich daarbij? Wat zou een verkoop betekenen voor u en uw naasten? Is uw bedrijf er klaar voor? Er zijn veel aspecten om mee te wegen. Wij kunnen u helpen om uw opties in kaart te brengen en de juiste gesprekken voeren. Dit kan ervoor zorgen dat een overnamebod en een eventueel daaropvolgende verkoop een stuk soepeler verlopen.

Maar ook als het gaat om de onvoorspelbare onbekende onzekerheden (de *unknown unknowns*) kunnen onze inzichten en vermogensplanning u helpen, zodat u beter bent opgewassen tegen ongunstige omstandigheden. We nemen de tijd om inzicht te krijgen in uw levensstijl, behoeften en ambities voor de toekomst en leggen de beschikbare opties aan u voor, inclusief de verschillende specifieke voordelen daarvan. Kortom, door te vragen "wat als" en vooruit te denken in verschillende scenario's, helpen we u ervoor te zorgen dat grote beslissingen gepland worden genomen en gecontroleerd worden uitgevoerd. Zo beperkt u stress en handelt u vanuit een positie van kracht en overzicht.



GIDS VOOR ONDERNEMERS

# WANNEER GAAT U IN GESPREK MET EEN CLIENT ADVISOR? EN WELKE VRAGEN STELT U DAN?





# Wanneer gaat u in gesprek met een Client Advisor? En welke vragen stelt u dan?

Het is nooit te vroeg voor een gesprek met ons. We geloven in het opbouwen van langetermijnrelaties. Hoe eerder u met ons in gesprek gaat, hoe beter we u en uw bedrijf kunnen doorgronden. Dat geeft ons de mogelijkheid om de juiste vragen te stellen op het juiste moment. Bijvoorbeeld: "Hoe ziet u uw bedrijf voor u, op een termijn van drie jaar?" Als we weten waar u naartoe wilt, kunnen we u helpen om de beste route te vinden.

Veel van onze cliënten zijn ondernemers die succesvolle bedrijven hebben opgebouwd en zo vermogend zijn geworden. We ondersteunen hen daarbij door goed getimed professionele kennis en vaardigheden beschikbaar te stellen, met hun einddoel voor ogen. Waar uw bedrijf zich ook bevindt in de levenscyclus, in de fases van groei, winstneming dan wel herinvestering: aan InsingerGilissen heeft u een partner die

haar kennis en ervaring meeneemt en inzet voor uw totale financiële situatie.

Als u voor het eerst een bedrijf laat groeien, kan het geruststellend zijn om een gesprekspartner te hebben. U heeft immers geen eerdere ervaring en uw sociale omgeving mogelijk evenmin. Maar ook in latere groeifases kan onze knowhow van pas komen. We zijn een partner geweest voor tal van directeuren-grotaandeelhouders, in het hele spectrum van hoogte- en dieptepunten van groeiende bedrijven. We zijn een klankbord voor u en stellen onze ervaring graag in dienst van u, om u te helpen de beste beslissingen te nemen. Mogelijk weten we niet op al uw vragen meteen de antwoorden, maar we kennen wel de professionals die dat wel weten – en brengen u graag met hen in contact.

## Waardevolle connecties

Binnen ons zakelijke netwerk hebben we zowel interne expertise als verstrekkende en uiteenlopende externe connecties. Zo kunnen we u in contact brengen met investeerders, corporate-finance-experts, belastingsspecialisten, advocaten, accountants, consultants, en – niet onbelangrijk – ondernemers die al eerder de reis ondernamen die u nu maakt. Dit betekent dat u met InsingerGilissen een bron van expertise en een netwerk van specialisten tot uw beschikking heeft om uw volgende stappen te bepalen.



## Verhelderende gesprekken

Een belangrijke functie die we vervullen in onze relatie met ondernemers, is om gesprekken met hen te voeren die context bieden voor besluitvorming. We kunnen u helpen om na te denken wat belangrijk is voor u en uw familie en bepalen welke rol uw bedrijf daarin speelt. Op basis hiervan kunt u uw koers uitzetten. Een aantal gemeenschappelijke thema's en vragen komt steevast in deze gesprekken naar voren. Bijvoorbeeld: hoe houdt u uw bedrijf goed draaiende terwijl u uw risico's spreidt? Hoe kunt u uw (familie)bedrijf een fase verder brengen? Hoe kunt u kapitaal onttrekken of op andere manieren investeren? Hoe kan vermogensplanning u helpen om uw privévermogen te laten groeien?

De lijst vragen die we u kunnen stellen is lang, maar het zijn wel essentiële, zinvolle vragen. Het loont om er tijd en aandacht voor vrij te

maken: zulke gesprekken brengen u verder. Heeft u bijvoorbeeld de juiste mensen om u heen verzameld en de optimale structuur tot stand gebracht voor een efficiënte, gestroomlijnde onderneming om de winst te maximaliseren – waar investeerders door worden aangetrokken? Welk bedrag zou u accepteren als iemand zou aanbieden om uw bedrijf over te nemen? Hoeveel heeft u nodig voor de rest van uw leven? Als u uw onderneming als een familiebedrijf beschouwt, denken uw kinderen er dan ook zo over? Heeft u ze dit gevraagd?

We hebben dit proces al met veel ondernemers doorgemaakt. We weten hoe belangrijk het is om uw opvattingen en gevoelens over uw bedrijf te begrijpen, uw persoonlijke omstandigheden te kennen, zodat we u inzichten kunnen bieden die echt nuttig zijn.

## Aan uw kant bij complexe beslissingen

Deze gesprekken zijn vooral relevant als u de voor- en nadelen afweegt van het verkopen of beëindigen van uw onderneming. Er is dan veel om over na te denken en het kan ook een spannend proces zijn. Als u beslissingen onder druk moet nemen, is het vaak lastiger om de gevolgen op de lange termijn volledig te overzien. Dan kan een Client Advisor met een objectieve blik u steun en geruststelling bieden, zodat u in staat bent om de juiste beslissingen te nemen.

Als u besluit om te verkopen, zijn we er voor u om met u mee te denken over het tijdig inschakelen van externe deskundigen en het opstellen van een Private Plan, zodat u goed voorbereid bent vóór de deal, tijdens de verkoop en na de transactie. Dit kan een groot verschil maken, zowel financieel als emotioneel – zodat u grip houdt en kunt bereiken wat u werkelijk wilt bereiken.

## Meer dan een bank: uw volwaardige gesprekspartner

Als private bank is InsingerGilissen er om u te helpen uw financiële doelstellingen te bereiken van A tot Z, zodat u en uw naasten het leven kunnen leiden zoals u dat wenst. Wij bieden vermogensbeheer waarbij uw vermogensplanning en beleggingsoplossingen worden afgestemd op uw specifieke situatie en behoeften en het bereiken van uw financiële doelen. Ook kunnen we verschillende vormen van krediet aanbieden, om uw eigen vermogen nog meer te laten renderen of risico's te spreiden. Financiering op basis van de eigen woning, verhuurd vastgoed, uw effectenportefeuille of natuurlijk een combinatie hiervan. Als de tijd daar is, kunnen we u als u wilt meer vertellen over onze services.

Wat ons onderscheidt van andere banken? Het gaat ons om de lange-termijnrelatie en het financiële welzijn van u en uw familie, niet om de producten die u op korte termijn bij ons afneemt. Daarom investeren we in wederzijds vertrouwen en in lange-termijnrelaties. Dat is een wederkerig proces dat ook een investering van u vraagt.



A man with short hair, wearing a tan blazer and blue jeans, is sitting on a dark ledge. He is looking down at a smartphone in his right hand. The background is a dark, textured wall. The overall mood is professional and focused.

GIDS VOOR ONDERNEMERS

# 9 TIPS VOOR DE VERKOOP VAN UW BEDRIJF



# 9 tips voor de verkoop van uw bedrijf

Uw onderneming verkopen is een van uw belangrijkste beslissingen die u kunt nemen als ondernemer. De verkoop kan een langdurig proces zijn, waarbij meer factoren van belang zijn dan uw verlies- en winstrekening en het realiseren van de juiste prijs. We hebben een Q&A samengesteld met een top 9 van veelgestelde vragen om dit onderwerp te verkennen en u inzicht te geven. Ons doel is om u te helpen het grotere plaatje te blijven zien als u erover denkt om uw bedrijf over te dragen.

1

## Wat is het juiste moment om mijn bedrijf te verkopen?

Er kunnen veel redenen zijn, zowel persoonlijke als zakelijke, voor ondernemers die hun bedrijf willen verkopen. Sommigen willen misschien stoppen met werken en genieten van een rijker leven. Anderen willen een nieuwe uitdaging aangaan en misschien een nieuwe onderneming beginnen.

Onverwachte gebeurtenissen kunnen een rol spelen. Tot de pandemie hadden veel ondernemers het gevoel dat hun onderneming hun beste bron van vermogensgroei was voor de lange termijn. Maar sommige bedrijven hebben moeite met het terugbetalen van overheidssteun of het alsnog afdragen van uitgestelde belastingen. En na corona kwamen de energiecrisis, de inflatiepiek en de ontwikkelingen op de rentemarkt. Dit onderstreept de onzekerheid waarmee ondernemers moeten omgaan. Misschien wilt u uw vermogen diversifiëren, meer zekerheid inbouwen door wat 'risico van tafel te halen'.

Ook marktontwikkelingen kunnen een factor zijn. Wanneer partijen zoals private-equity- en

durfinvesteerdere kapitaal te besteden hebben, komt het regelmatig voor dat bedrijfseigenaren worden verrast door een bod op hun onderneming dat opeens snel beoordeeld moet worden.

Ongeacht de reden of timing van de transactie: als het gaat om de verkoop van een bedrijf, is tijdige voorbereiding essentieel. Er komt meer bij kijken dan alleen de praktische aspecten: denk aan de emotionele aspecten van de verkoop. Het kan best moeilijk zijn om een bedrijf los te laten waar je jarenlang hart en ziel in hebt gestoken. Dit kan vooral gelden voor familiebedrijven. Met name bij deze bedrijven kan het nodig zijn om tijdig de organisatiestructuur te wijzigen. Dit houdt veelal verband met het wel of niet kunnen benutten van fiscale regelingen. Het is verstandig hiervoor tijdig contact op te nemen met een specialist, zoals een fiscalist.

Als u op zoek bent naar een koper die het bedrijf in zijn huidige vorm wil blijven runnen, kan het langer duren om deze te vinden.





2

## Wat kan een Client Advisor voor mij betekenen als ik mijn bedrijf verkoop?

Uw Client Advisor draagt bij aan een goed begrip van uw huidige financiële positie maar vooral ook van uw toekomstige behoeften en prioriteiten. Dat betekent dat alle scenario's, inclusief bedrijfsverkoop, worden meegenomen in onze vermogensplanning en maatwerk-advisering. Daardoor bent u ervan verzekerd dat uw wensen en prioriteiten worden gerealiseerd tijdens zo'n drukke (en vaak stressvolle) periode.

Gedurende het verkoopproces zijn we als klankbord voor u beschikbaar, om regelmatig tussentijds het professionele advies dat u

hebt gekregen, te bespreken en u te helpen om de juiste vragen te stellen. Dat doen we op basis van ervaring: we hebben al veel ondernemers hierin begeleid. Ook kunnen we de adviseur zijn die u helpt bij het bepalen van hoe de toekomst er na de verkoop uit ziet voor u en uw gezinsleden. En al ruim voor de bedrijfsoverdracht kunnen we werken aan het plan voor uw vermogensbeheer.

3

## Welke professionele ondersteuning zou ik moeten overwegen als ik een bedrijf verkoop?

Als uw doelen duidelijk zijn, kunnen we u helpen het juiste adviesteam voor de transactie samen te stellen, afgestemd op uw persoonlijke wensen en doelen. Daarbij letten we erop dat de specialisten die worden ingeschakeld goed kunnen samenwerken met uw huidige adviseurs, waar u mogelijk al jaren mee werkt en die hebben bijgedragen aan de start en groei van uw bedrijf. Als bedrijfsverkoop buiten hun expertise valt, kan het nodig zijn om een volledig nieuw team samen te stellen, specifiek voor de uitdaging waar u voor staat. We zien dat bij veel transacties naast de Client Advisor ook een juridische adviseur, een notaris, een fiscalist en een adviseur op het gebied van bedrijfsfinanciering een belangrijke bijdrage leveren.





4

## Belangrijke vragen om te beantwoorden als u een bedrijf verkoopt

Als u overweegt uw bedrijf te verkopen, kunt u uzelf afvragen:

1. Waarom verkoop ik en wat wil ik ermee bereiken? Moet ik andere middelen overwegen, zoals een beursgang of een private equity-investering?

Het is goed om u te realiseren dat er een heel andere dynamiek ontstaat als u verkoopt aan iemand uit uw eigen branche dan als u verkoopt aan een investeringsmaatschappij.

2. Wil ik helemaal stoppen met werken en afstand doen van mijn bedrijfsbelang of wil ik blijven werken in een bedrijf dat ik (deels) niet meer bezit? Wil ik cash of (ook) een aandeel houden in het nieuwe bedrijf? Wil ik als adviseur of commissaris betrokken blijven?

3. Zijn mijn privé zaken voldoende op orde om efficiënt uit te kunnen stappen?
4. Streef ik naar een zo hoog mogelijk contant bedrag ineens of wil ik een hogere totale opbrengst op langere termijn door een deel van de verkoopprijs uitgesteld te ontvangen in de vorm van een lening, aandelen of betalingen bij het bereiken van bepaalde omzetdoelstellingen of resultaten?
5. Wat betekent dit voor de werknemers en het managementteam? Hebben zij interesse om het bedrijf over te nemen? Wie is de ideale koper? Is de overnamesom of de klik met uw (straks voormalige) team belangrijk voor u? Hoe zit het met familieleden en opvolging?

5

## Waar begin ik, als ik mijn onderneming wil verkopen?

Ons advies: besteed uw tijd aan 'werken aan uw bedrijf, niet in uw bedrijf', voordat u begint met de verkoop. Optimaliseer processen en kijk naar kosten. Dit kan helpen om de waarde van uw bedrijf te maximaliseren en de basis te leggen voor de volgende fase.

Ook is fiscaal en juridisch advies vaak onontbeerlijk. Het verkoopklaar maken van uw bedrijf kan namelijk betekenen dat een herstructurering nodig is. Hieraan zitten doorgaans zowel juridische als fiscale aspecten waarvoor tijd nodig is omdat fiscale herstructurering soms jaren in beslag kan nemen. Schakel hiervoor dus tijdig een fiscalist in die u kan vertellen of u gebruik kunt maken van fiscale regelingen om de belastingdruk in aanloop naar een verkoop te optimaliseren.

Het is verstandig om ruim voor het vermoedelijke moment van de verkoop, na te denken over uw persoonlijke langetermijnplannen en -doelstellingen. Een persoonlijk financieel plan kan daarbij behulpzaam zijn. Want het verkoopproces kan veel werk met zich meebrengen, snel gaan en hoge stressniveaus veroorzaken.

Als u klaar bent om te verkopen en uw persoonlijke wensen en financiële behoeften helder zijn, breng dan een adviesteam samen voor het bepalen van uw opties, de waarde van uw onderneming, het vinden van potentiële kopers, mogelijke verbeteringen om de waarde te maximaliseren en om de opzet van de potentiële deal te bespreken.



6

## Is blijven ondernemen de beste manier om mijn vermogen in stand te houden?

Het enige juiste antwoord op deze vraag is: als dat het juiste is voor u en uw familie. Private ondernemingen blijven een enorm succesvol segment van de economie en hun vermogen om waarde te creëren en welvaart te laten groeien is duidelijk zichtbaar. Maar recessies en onvoorspelbare gebeurtenissen (black swans) kunnen het wel en wee van een bedrijf sterk beïnvloeden. Er zijn eenvoudigweg geen garanties. Daarom is het de moeite waard om alle opties in ogenschouw te nemen die er zijn om uw vermogen in stand te houden.

Sommige van onze cliënten die ondernemer zijn, verleggen na gesprekken met hun Client Advisor de focus van hun ondernemerschap geleidelijk van een familiebedrijf naar een ondernemende familie. Zij komen dan tot

een routekaart voor de diversificatie van de activa (spreiding van de risico's) en stellen een vermogensplan op. Daarbij kunnen de ondernemingsactiviteiten overigens nog steeds onderdeel zijn van de strategie.

U kunt ook beperkte risicoreductie overwegen met het oog op de belangen van uw familie, in plaats van een volledige verkoop. Dit kan inhouden dat u vermogen vanuit het bedrijf overdraagt naar privé. Bijvoorbeeld door hogere dividenduitkeringen. Deze benadering kan enige bescherming bieden als het bedrijf in de toekomst in zwaar weer zou komen. Uiteraard spelen hier tal van fiscale aspecten een rol, reden waarom specialistisch advies hierbij raadzaam is.

7

## Is bedrijfsoverdracht de beste financiële optie voor de lange termijn?

Er is niet simpelweg één goed antwoord op deze vraag. Het antwoord moet beginnen met wat belangrijk is voor u en uw naasten, nu en in de toekomst. Vraag uzelf af "Wat wil ik op lange termijn?" en "Welke rol speelt mijn onderneming daarin?" Doorgaans kunt u een aantal verschillende opties overwegen.

Een succesvol bedrijf in de familie houden, waarbij u de controle overdraagt wanneer de tijd rijp is - met behoud van inkomsten daaruit - kan werken maar heeft risico's. In deze situatie wilt u vermoedelijk advies over de opzet van de onderneming, met het oog op duurzaam succes. Dit helpt om het risico te verminderen dat het grootste deel van de rijkdom die is gecreëerd door de oprichter, enkele decennia na overdracht aan de begunstigden, verdwenen is.

Mogelijk is het beter om kapitaal in te brengen via externe investeerders of via werknemers die geïnteresseerd zijn om (mede-)eigenaar te worden. Dat geldt vooral als u in het bedrijf actief wilt blijven en de winst deels wilt gebruiken om privévermogen op te bouwen. Uw onderneming geleidelijk loslaten is een natuurlijk proces voor sommige directeuren-grotaandeelhouders. Anderen vinden volledige verkoop de beste, want zuiverste, exitstrategie. U stapt dan geheel uit het bedrijf. Alleen door echt de tijd te nemen met uw Client Advisor en andere adviseurs kunt u uw prioriteiten helder krijgen. Deze gesprekken helpen u om uw opties goed af te wegen op een manier die tot het beste resultaat voor u leidt.



8

## Hoe wordt de verkoop van mijn bedrijf afgewikkeld?

De verkoop van een bedrijf kan op veel manieren financieel gestructureerd worden, zodat die zowel de verkoper als de koper goed uitkomt. Denk aan een transactie in uitsluitend contanten, cash plus aandelen in het nieuwe bedrijf, cash plus leningen of een deel in contanten op het moment van de overdracht plus uitgestelde bedragen afhankelijk van het realiseren van bepaalde resultaten.

Veel ondernemingen hebben de bv als rechtsvorm. Een bv kunt u op twee manieren verkopen. Zo kunt u kiezen voor aandelenoverdracht: daarmee verkoopt u de aandelen (en daarmee het eigendom) van de bv, terwijl de activa en passiva in de bv blijven. Bij een 'activa-passivatransactie', de tweede optie, maakt u met de koper afspraken over wat u wel of niet verkoopt. De bv als rechtspersoon blijft (met alle niet-verkochte bezittingen) bij u achter.

De kans is groot dat u uw onderneming drijft in de vorm van een holdingstructuur.

Uw persoonlijke houdstervenootschap houdt aandelen in een of meer werkmaatschappijen, veelal ook gedreven in de bv-vorm. Wanneer uw persoonlijke houdstervenootschap (kort gezegd) een aandelenbelang van meer dan 5% houdt in de te verkopen vennootschap(pen), is de deelnemingsvrijstelling van toepassing. Dat betekent dat winsten (en verliezen) in de deelneming worden belast met vennootschapsbelasting maar dat resultaten uit de deelneming (zowel positief als negatief) niet belast zijn bij de houder daarboven. Bij verkoop van de deelneming wordt de verkoopopbrengst dus niet belast bij de houdstervenootschap.

In sommige gevallen zal de koper profiteren van de expertise van de verkoper, u dus. Het is mogelijk om een 'earn out-periode' op

te nemen in de verkoopovereenkomst. Dat betekent dat de verkoper in de onderneming blijft werken gedurende een bepaalde periode (bijvoorbeeld een jaar) na de verkoop om een soepele overgang te garanderen. Maar wees in dat geval voorbereid op de emotionele kant van deze fase, als u zich realiseert dat u niet meer de leiding heeft over 'uw' bedrijf.

Ook managementbuy-outs en werknemersparticipaties komen voor, waarbij extern kapitaal wordt aangetrokken om de overdracht van eigendom van de bedrijfseigenaar aan het management of de werknemers mogelijk te maken. Veel ondernemers zien dit als een goede manier om banen te beschermen en vinden dat een belangrijk onderdeel van de afwikkeling. Dit aspect kan voor sommigen zelfs belangrijker zijn dan de verkoopprijs. De fiscale gevolgen kunnen heel verschillend zijn, afhankelijk van de manier waarop de bedrijfsoverdracht is gestructureerd. Ook hier kunnen we niet sterk genoeg benadrukken hoe belangrijk het is om in een vroeg stadium professioneel advies in te winnen voor het beste eindresultaat.

Zoals u al eerder in deze gids kon lezen: bij de verkoop van een onderneming is fiscaliteit een belangrijk aspect. Het is zaak om goed te kijken naar de juridische structuur van uw onderneming. Welke onderdelen lenen zich voor verkoop, worden onroerende zaken mee verkocht of blijven deze achter? Soms is het noodzakelijk de onderneming eerst te herstructureren. Begin daarom tijdig met de voorbereidingen door professioneel (belasting) advies in te winnen zodat de structuur tijdig verkoopklaar is.

Het structureren en beheren van uw vermogen voor en na de verkoop is iets waar een Client Advisor u bij kan helpen.

9

## Welke fiscale faciliteiten gelden bij overdracht binnen de familiesfeer?

Wanneer u de onderneming binnen de familie verkoopt voor een lagere waarde dan de werkelijke waarde (of wellicht zelfs schenkt), kunt u onder voorwaarden verschillende fiscale faciliteiten toepassen. Deze faciliteiten bestaan uit de mogelijkheid om bij overdracht van ondernemingsvermogen, zowel via schenking als vererving, op verzoek de inkomstenbelastingclaim door te schuiven ('doorschuifafaciliteit') naar uw bedrijfsopvolger. Daarnaast geldt een vrijstelling in de schenk- en erfbelasting ('bedrijfsopvolgingsregeling'). Ten slotte kan in bepaalde situaties een betalingsfaciliteit van toepassing zijn. Al deze faciliteiten dragen bij aan de bedrijfscontinuïteit. De faciliteiten zijn

alleen van toepassing op de overdracht van ondernemingsvermogen. Dat betekent dat overbeleggingsvermogen in uw onderneming, zoals aan derden verhuurd vastgoed of beleggingen, altijd wordt afgerekend volgens de normale regels.

Vanwege alle voorwaarden voor toepassing van de regelingen is het verstandig uw fiscalist te raadplegen om te laten beoordelen of en hoe u in aanmerking komt voor deze faciliteiten. Om grip te houden op de fiscale en juridische aspecten, is een uitgewerkt fiscaal advies onmisbaar.

### Kortom: schakel tijdig een gespecialiseerde fiscalist in

Zoals al gezegd, raden we u aan altijd professioneel belastingadvies in te winnen om inzicht te krijgen in uw fiscale situatie en om uw onderneming tijdig verkoopklaar te maken. Een tijdspad van zes jaar is daarbij niet ongebruikelijk.





## Ga met ons in gesprek

Neem vrijblijvend contact met ons op om uw specifieke situatie te bespreken.

Dat kan via [insingergilissen.nl/contact](https://insingergilissen.nl/contact) of bel +31 20 521 50 00 om een afspraak te maken.

## Disclaimer

Dit document is bedoeld als marketingmateriaal. Dit document is opgesteld door InsingerGilissen, vestiging van Quintet Private Bank (Europe) S.A., ("InsingerGilissen"). InsingerGilissen staat onder toezicht van de ECB en CSSF en onder beperkt toezicht van AFM en de DNB. InsingerGilissen is kantoorhoudende aan de Herengracht 537 (1017 BV) te Amsterdam (KvK-nummer: 80510132). Quintet Private Bank (Europe) S.A. is statutair gevestigd te Luxemburg.

Dit document heeft uitsluitend een informatief karakter, vormt geen individueel (fiscaal of beleggings)advies en beleggingsbeslissingen kunnen niet uitsluitend gebaseerd worden op dit document. In geval een product, dienst of advies wordt genoemd, kan dit alleen worden gezien als samenvatting en nooit als de volledige informatie. Alle (fiscale beleggings)beslissingen op basis van de genoemde informatie zijn voor uw rekening en risico. U dient zelf te (laten) bepalen of het product of de dienst voor u geschikt is. InsingerGilissen en haar werknemers kunnen niet aansprakelijk worden gehouden voor verlies of schade die voortvloeit uit het gebruik van (een deel van) dit document.

De opgenomen informatie is aan veranderingen onderhevig en InsingerGilissen heeft na de publicatiedatum van de tekst geen verplichting om de informatie overeenkomstig aan te passen of daarover te informeren.

InsingerGilissen is houder van het auteursrecht op de inhoud van dit document, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven. Het is niet toegestaan om de inhoud van dit document geheel of gedeeltelijk, op welke wijze dan ook, te vermenigvuldigen of verder te verspreiden zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van InsingerGilissen. In het privacy statement op onze website staat hoe wij met uw gegevens omgaan (<https://www.insingergilissen.nl/nl-nl/privacycookies>).

