



**Uw bedrijf verkopen?  
De 7 dingen die u moet weten**

---

# INHOUDSOPGAVE

---

04 • 1. Stel vast of u de juiste rechtsvorm heeft

---

05 • 2. Inventariseer de waarde-indicatoren

---

05 • 3. Inventariseer of uw personeel voldoet aan kwaliteitseisen

---

05 • 4. Stel vast of uw interne processen en automatisering op orde zijn

---

06 • 5. Inventariseer of er geen lijken in de kast zijn

---

06 • 6. Bepaal de waarde van uw onderneming

---

06 • 7. Werk aan uw onderhandelingsvaardigheden en schakel tijdig een adviseur in

---

07 • Over ons

---

08 • Contact

---

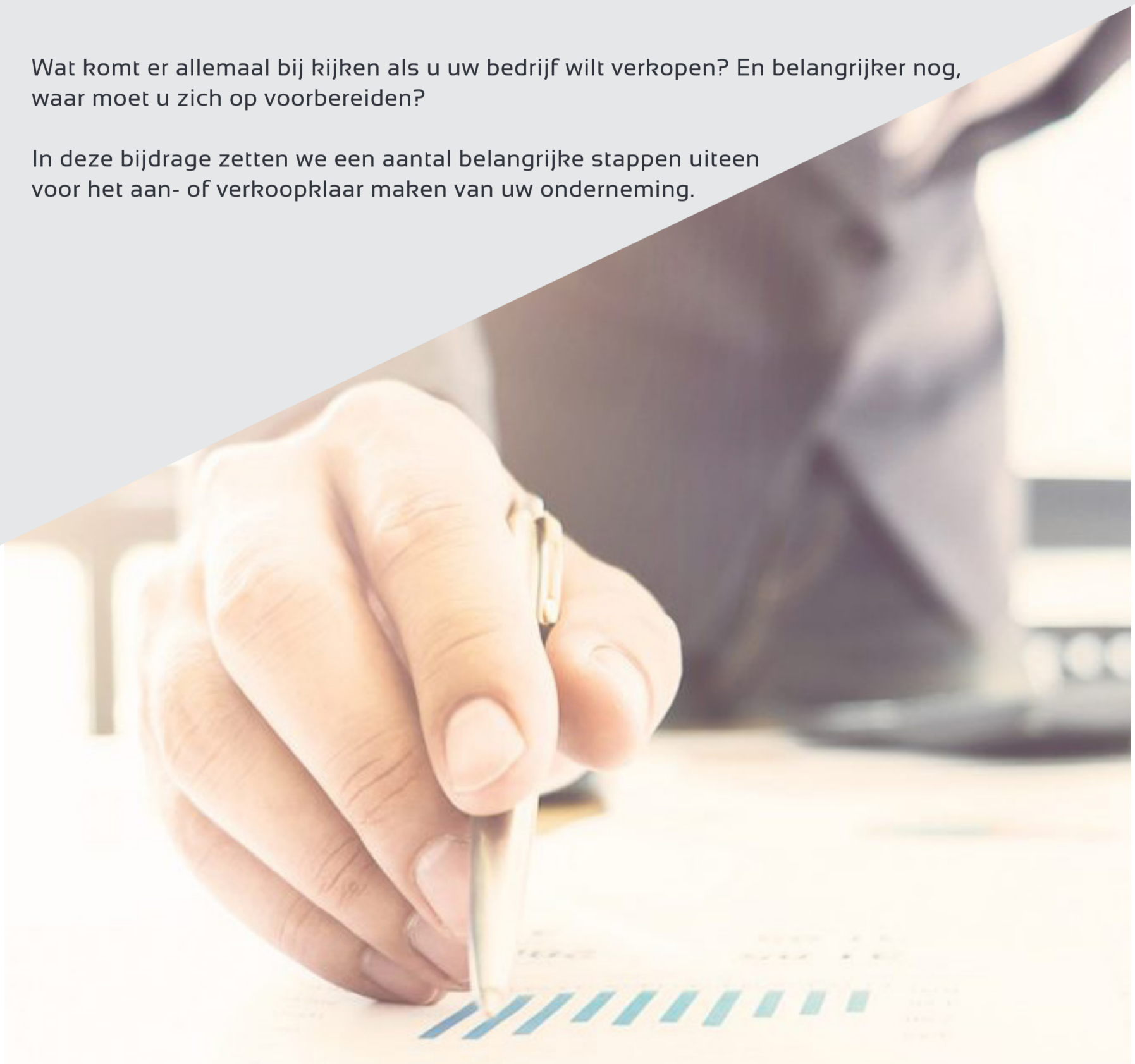
---

# Uw bedrijf verkopen?

## De 7 dingen die u moet weten

Wat komt er allemaal bij kijken als u uw bedrijf wilt verkopen? En belangrijker nog, waar moet u zich op voorbereiden?

In deze bijdrage zetten we een aantal belangrijke stappen uiteen voor het aan- of verkoopklaar maken van uw onderneming.



# 1. Stel vast of u de juiste rechtsvorm heeft

Om een onderneming optimaal over te dragen dan wel aan te kopen is het belangrijk dat u de juiste rechtsvorm heeft. Veel ondernemers drijven hun onderneming aan de hand van een eenmanszaak of een vennootschap onder firma. Bij een verkoop of aankoop van activiteiten zijn dit doorgaans geen flexibele rechtsvormen. Zo zijn er bijvoorbeeld weinig fiscale faciliteiten van toepassing om belasting te besparen bij de verkoop van activiteiten. Ook kan de waardering van de onderneming onder druk komen te staan omdat privé en zakelijke elementen door elkaar lopen. Tot slot is het bij een verkoop van activiteiten via voorgenoemde rechtsvormen vaak een alles of niets benadering. Een deel van de activiteiten verkopen bijvoorbeeld is ingewikkeld en kan fiscaal nadelige gevolgen hebben.

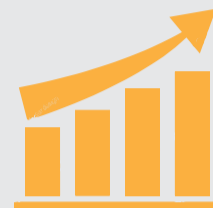
Een BV structuur biedt bij aan- en verkoop meer flexibiliteit. De activiteiten kunnen bijvoorbeeld worden ingebracht in verschillende BV's. Indien u ook vastgoed bezit waarin de ondernemingsactiviteiten worden uitgeoefend, kunt u dit onder brengen in een aparte BV en besluiten om dit te verhuren aan de kopende partij. Het kan zo zijn dat een koper geïnteresseerd is in de activiteiten maar niet in het vastgoed. Zorg er dus voor dat u de juiste rechtsvorm heeft. Begin hier tijdig mee. Tussen de tien en vijf jaar van tevoren een verkoop voorbereiden is doorgaans gebruikelijk.



**“Een BV structuur biedt bij aan- en verkoop meer flexibiliteit”**

## 2. Inventariseer de waarde-indicatoren

Een koper kan geïnteresseerd zijn in verschillende dingen. Het kan gaan om de kwaliteit van uw klantenbestand. Ook is wellicht de ligging van uw onderneming interessant. Of is uw onderneming aantrekkelijk om over te nemen vanwege het vergroten van marktaandeel. Stel vast welke waarde-indicatoren uw onderneming juist meer of minder aantrekkelijk maken.



## 3. Inventariseer of uw personeel voldoet aan de kwaliteitseisen



Met een verkoop kan het personeel mee gaan met de kopende partij. Een koper zal dit veelal alleen bereid zijn om te doen zodra het personeel qua opleidingsniveau voldoet aan de eisen die de markt stelt. Inventariseer dus of uw personeel voldoet aan de laatste vereisten op dit gebied.

## 4. Stel vast of uw interne processen en automatisering op orde zijn

Een onderneming waarbij de interne processen en automatisering goed zijn geregeld heeft absoluut meerwaarde. Een kopende partij kan dit proces makkelijk overnemen en hoeft zelf geen processen te implementeren. Ook is de stand van de automatisering belangrijk. Als uw interne processen en automatiseringspakketten managementinformatie snel en flexibel kunnen produceren is dat zeker een pré.



## 5. Inventariseer of er geen lijken in de kast zijn

Bij een verkoop of aankoop wordt er veelal een controle uitgevoerd op mogelijke lijken in de kast. Een lijk in de kast kan de waarde en de prijs onder druk zetten. Inventariseer zelf zoveel mogelijk of u alle risico's en potentiële schulden boven tafel kan krijgen.



## 6. Bepaal de waarde van uw onderneming



Er is een verschil tussen waarde en prijs. Laat daarom vooraf een deskundige een waardebepaling van uw onderneming uitvoeren. Op deze manier weet u vooraf wat een kopende partij kan bieden. Een waardebepaling is geen vast gegeven. Veelal wordt een waarde toegekend aan de hand van een bandbreedte.

## 7. Werk aan uw onderhandelingsvaardigheden en schakel tijdig een adviseur in

Een aan- en verkoop komt op een voor beide partijen bevredigende wijze tot stand als er goed wordt onderhandeld. Ook is het belangrijk om een deskundige adviseur in te schakelen die u bij alle fasen van het aan- dan wel verkoopproces kan bijstaan.



---

# Over ons

Prime is een advies- en accountantsorganisatie die zich primair richt op prestatieverbetering van ondernemers op zakelijk en financieel vlak. Onze adviseurs kijken niet alleen naar de cijfers maar vooral naar het verhaal achter de cijfers. Het verhaal achter de cijfers maakt immers elke ondernemer uniek.

De cijfers daarentegen vormen slechts een vertaling van het verhaal. Wij ondersteunen u graag met het verhaal achter de cijfers. Hoe beter het verhaal, hoe beter de cijfers. En daar doen we het voor.

Heeft u na het lezen van dit e-book nog vragen of opmerkingen, neem dan gerust contact met ons op.



# Contact

---



Stieltjesstraat 40, 3071 JX  
Rotterdam



010 822 5898



[info@prime-ab.nl](mailto:info@prime-ab.nl)  
[www.prime-ab.nl](http://www.prime-ab.nl)