

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-groootaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

JURIDISCHE HOBBELS BIJ HET 'VERKOOPKLAAR' MAKEN VAN UW BV

Door de wasstraat

Uw bv is natuurlijk in vele opzichten fantastisch, maar een koper van uw onderneming focust juist op de aspecten die minder geslaagd zijn. De minpunten die uit het onderzoek van de koper blijken, drukken de verkoopprijs. In het ergste geval ketst de hele deal erop af. Dit kunt u voorkomen door zelf alvast de grootste hobbels voor een verkoop op te ruimen.

Als u uw bv gaat verkopen, krijgt u te maken met een 'due diligence'-onderzoek door de koper. Zo'n onderzoek is heus niet altijd diepgravend en hoeft niet te resulteren in vuistdikke rapporten, maar de koper zal wel willen onderzoeken wat hij precies koopt. Hij heeft zelfs een onderzoeks*plicht*. Als er daarbij nog allerlei nare verrassingen boven water komen, onderhandelt u met een fikse achterstand.

Opruimen

Dit kunt u voorkomen door de verkoop goed voor te bereiden. Het begint ermee dat u zelf alvast het due diligence-onderzoek uitvoert dat een koper zou uitvoeren. De omvang daarvan moet passend zijn bij de grootte van uw bv. Bij een kleinere bv klinkt het mis-

schien wat overdreven om te spreken van 'vendor due diligence', maar dat is feitelijk wel wat het is. Het nut van zo'n onderzoek is tweeledig: allereerst krijgt u zicht op eventuele lijken in de kast, zodat u die kunt opruimen. Daarnaast levert het een compleet rapport op met onderliggende stukken, dat u aan serieuze kopers kunt presenteren.

Prijs

Kopers zullen dan nog steeds ook eigen onderzoek willen uitvoeren, maar dat verloopt veel efficiënter als ze al een handvat hebben in de vorm van uw rapport. Bovendien kunt u simpelweg een hogere prijs vragen als de voor- en nadelen van de onderneming inzichtelijk zijn. Onduidelijkheid over de risico's drukt de prijs (zie ook het kader). Voor

de verkoop van uw bv zijn er allerlei varianten mogelijk. In het beginstadium is misschien nog niet duidelijk of u er helemaal uit wilt stappen, of juist op zoek bent naar een strategische partner om samen verder te gaan. Maar voor alle mogelijke opties geldt dat het loont om de bv verkoopklaar te maken. Dit kost meestal een paar weken.

Onderhoud

Met de lijken in de kast valt het meestal wel mee. U kent uw bv goed genoeg om te weten dat er geen dramatische verborgen gebreken zijn. Wat wél vaak aangetroffen wordt, is achterstallig onderhoud in allerlei vormen. De koper van uw bv zal bijvoorbeeld zekerheid willen hebben over de intellectuele eigendomsrechten. Breng die in kaart. Dan blijkt bijvoorbeeld dat de domeinnaam van uw bv jaren geleden geregistreerd is op naam van een inmiddels gepensioneerde werknemer en dat een deel van de merknamen op naam staat van een ouder familielid. Als u dat op tijd ontdekt, kunt u vóór de verkoop die rechten overdragen aan de bv, zodat u de koper het complete pakket kunt aanbieden. Het alternatief is namelijk dat ook de gepensioneerde IT'er en oom Piet de verkoopovereenkomst moeten meetekenen. Daar zitten zij niet op te wachten en de koper evenmin.

Jaarrekeningen

Bij de uitwerking van uw eigen due diligenceonderzoek volgt u de opzet die gebruikelijk is bij een due diligence door de koper. U begint met het hoofdstuk 'de vennootschap'. Hiervoor verzamelt u de statuten van de bv en eventuele dochtermaatschappijen, de notulen van de alge-

Gooi het maar op een akkoordje, beste verkoper

Kopers zullen ook altijd willen weten of uw bv betrokken is bij lopende rechtszaken. Als u toch al een schikking overweegt, kan een voorgenomen verkoop daarvoor een laatste duwtje in de juiste richting zijn. Kopers houden namelijk niet van procedures met alle onzekerheden, risico's en advocaatkosten die daarbij

horen. Dat wat u extra inlevert bij een schikking, krijgt u misschien wel dubbel terug in de verkoopprijs. Lukt het niet om de zaak te schikken, vraag dan aan uw advocaat om een beschrijving te maken van de stand van zaken, de te verwachten uitkomst en te verwachten verdere kosten van de procedure.

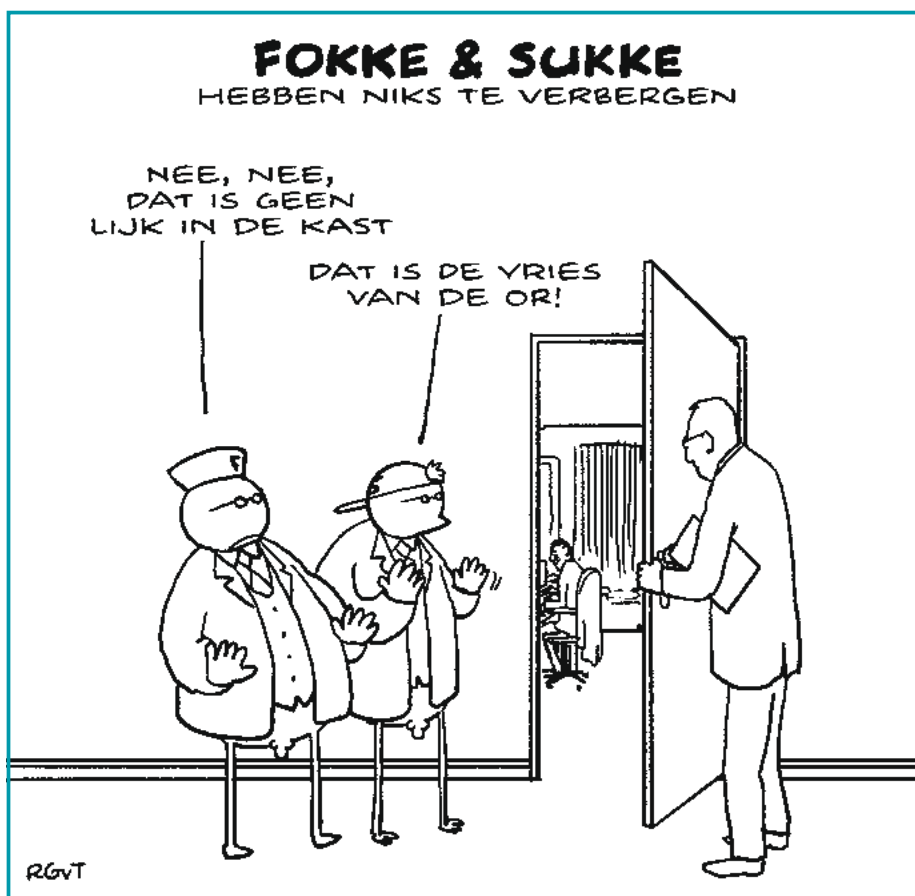
mene vergaderingen van de laatste drie jaar en het aandeelhoudersregister. Dat laatste document blijkt nogal eens kwijt te zijn. Het is ongelukkig als dat pas bij de verkoop blijkt. Als u dit eerder ontdekt, kunt u de notaris in alle rust vragen om een nieuw register op te stellen. Hetzelfde geldt voor het hoofdstuk financiën. Zorg dat u de volledige jaarrekeningen van de laatste paar jaren bij de hand heeft. Mist er één, vraag de accountant daar dan om. Administratie die zich alleen in uw hoofd bevindt, moet op papier worden gezet en wel op zo'n manier dat ook een buitenstaander daarin de weg kan vinden.

Contracten

Na de hoofdstukken over de vennootschap en de financiën volgt vaak een onderdeel 'handel', waarin de belangrijke contracten van de bv behandeld worden. De inventarisatie daarvan is alleen al nuttig om vast te stellen of u die contracten eigenlijk wel paraat heeft, of deze ook daadwerkelijk ondertekend zijn (lang niet altijd) en of, als dat speelt, uw algemene voorwaarden op de goede manier van toepassing zijn verklaard. Blijkt er iets te ontbreken, dan kunt u het in deze fase nog gemakkelijk herstellen. Uiteindelijk wilt u aan de koper een handzame en complete map kunnen presenteren met daarin de belangrijkste contracten met leveranciers en afnemers. Bij voorkeur zit daar ook een overzicht bij waaruit blijkt wanneer de belangrijkste contracten aflopen of moeten worden opgezegd.

Personeel

Ook voor wat betreft uw personeel wilt u een handzaam overzicht kunnen presenteren. Sommige werknemers zijn misschien al zo lang in dienst dat u geen papieren arbeidsovereenkomst (meer) in uw administratie heeft. Of er zijn werknemers van wie de bonusregeling nooit op papier gezet is. En staat uw eigen arbeidsovereenkomst als dga eigenlijk wel op papier? Dit is de fase om incomplete stukken aan te vullen. Het is niet erg als daaruit blijkt dat de regeling



nu pas op papier is gezet. Vermeld dan gewoon in de tekst dat dit een formalisering is van de al lang bestaande realiteit.

Privacy

Onroerend goed is ook typisch iets dat altijd probleemloos verloopt, tótdat de bv verkocht wordt. Bijvoorbeeld als uw bv een pand huurt van een gelieerde partij, of van u in privé. Het is dan geen vanzelfsprekendheid dat er een actueel huurcontract is, met een marktconforme huur, dat het pand op de juiste wijze gesplitst is, enzovoorts. Als u deze dingen nog in orde moet maken als de verkoopgesprekken al gestart zijn, is het te laat. Waarschijnlijk beschikt u verder over de vereiste vergunningen en voldoet u aan de milieu-eisen. Dan is het fijn als u de koper kunt laten zien dat het goed zit. Bundel de vergunningen en verzamel ook eventuele rapporten over bodemonderzoeken en de aanwezigheid van asbest. Een relatief nieuw element, dat in veel bv's nog niet zo goed geregeld

is, is het onderwerp privacy. Als u geen privacystatement op uw website heeft of uw verwerkersovereenkomsten niet compleet zijn, zult u niet zo snel klachten krijgen van klanten of de toezichhouder. Maar een koper zal hier bij het due diligenceonderzoek wél naar vragen en vervolgens geen groene vinkjes kunnen zetten. Zorg dus dat u dit op orde brengt.

Overdracht

Met uw eigen toekomstige rol in de bv is het wat dubbel. Een koper zal het beslist waarderen als u nog even beschikbaar bent om te helpen met een goede overdracht, maar daarna is het vaak toch echt de bedoeling dat u plaatsmaakt. Het maakt een verkoop gemakkelijker als u kunt laten zien dat u daartoe bereid bent en uw bv in staat is om zonder u verder te draaien.

Bert van Mieghem, advocaat ondernemingsrecht bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl