Bedrijfsopvolging en familiebedrijven

Beschrijving

â??Zorg voor tijdige voorbereiding om opvolging of verkoop succesvol te laten verlopenâ?•

Bij een overname of opvolging binnen een familiebedrijf wilt u als ondernemer uw bedrijf zo goed mogelijk achterlaten. Belangrijk hierbij is het tijdig voorbereiden op een mogelijke overname of opvolging. Om u hier meer inzicht in te geven, geven we in dit nieuwsbericht het woord aan *Martijn Vet, Tax Director van RSM Netherlands Belastingadviseurs N.V.*

Uit onze ervaring in het adviseren van familiebedrijven, weten we dat ondernemers zich vaak bij ons melden op het moment dat er al een koper of opvolger voor de deur staat. Het volgende is dan vaak niet optimaal op orde:

- De optimalisatie van belangrijke componenten die de waarde van uw bedrijf in belangrijke mate beÃ¯nvloeden, waaronder bijvoorbeeld de afhankelijkheid van de directeurgrootaandeelhouder (DGA)
- Fiscale structurering en overige fiscale aspecten
- Juridische structuur
- Vermogens- en financieringsstructuur
- Managementinformatiesysteem

Om uw onderneming gereed te maken voor opvolging of verkoop, is optimalisatie van bovenstaande punten essentieel. Door hier op tijd mee te beginnen kunt u feitelijk waarde aan uw bedrijf toevoegen. Dit â??Value Based Managementâ?? richt zich enerzijds op het optimaliseren van de resultaten en anderzijds op het beperken van de risicoâ??s van uw onderneming. Het verhogen van de waarde van de onderneming staat hierbij centraal. Doordat wij bekend zijn met de dynamiek en de vele facetten van familiebedrijven, zorgen wij er samen met u voor dat u de nieuw gecreÃ«erde waarde zelf behoudt, maar ook dat de volgende generatie deze op een goede en duurzame manier kan voortzetten. Opvolging of verkoop van een onderneming zijn complexe en ingrijpende trajecten voor ondernemers. Als ondernemer wilt u dat uw familiebedrijf op een goede manier voortgezet wordt. Door onze jarenlange ervaring met familiebedrijven begrijpen wij de vraagstukken waar u als ondernemer

tegenaan loopt en streven wij ernaar u in alle facetten optimaal van dienst te zijn. Zo kunnen bij opvolging emoties uiteraard een grote rol spelen in de aanloop naar en tijdens het proces van opvolging. De ondernemer kan overwegingen hebben zoals: â??de kinderen zijn er nog niet klaar voorâ??, â??ik heb er geen tijd voorâ?? of â??zo ingewikkeld is het allemaal nietâ??, om hiermee opvolging voor zich uit te schuiven. Uit ervaring weten we dat er vaak meer achter dergelijke afwegingen zit. Zo kunnen er dilemmaâ??s spelen bij de kinderen omtrent aandeelhouder- en ondernemerschap, of de ondernemer kan en wil niet kiezen tussen zijn kinderen. Ondernemers zien soms op tegen hun pensioen of hebben moeite met het afstaan van hun positie aan de volgende generatie. De emoties die bij iedere ondernemer naar voren kunnen komen, kunnen een grote impact op het bedrijfsopvolgingsproces hebben. Goede voorbereiding en begeleiding zijn daarom cruciaal.

Een belangrijk onderdeel van die voorbereiding is het opstellen van een opvolgingsstappenplan. Hiermee wordt de continuÃ¯teit van de onderneming gewaarborgd. Belangrijk bij een opvolgingsstappenplan is het tijdig en zorgvuldig bespreken van de opvolging met belanghebbenden, zoals familieleden, medewerkers, klanten, leveranciers en uw bank. Een succesvolle overdracht van een familiebedrijf vergt altijd maatwerk. Door onze gestructureerde aanpak kunnen wij u helpen met onder andere een opvolgingsstappenplan. Hier profiteren niet alleen familieleden van, maar ook andere belanghebbenden en toekomstige generaties.
Al met al zijn opvolging en verkoop van een onderneming verstrekkende trajecten. Het is een erg intensieve fase voor de ondernemer. Wij merken in de praktijk dat wij als adviseur vaak in vertrouwen worden genomen en daarmee een bijzondere band met de ondernemer opbouwen.

AurÃ©us bracht onlangs een whitepaper uit met meer informatie over het verkopen of overdragen van uw bedrijf. Deze whitepaper leest u gratis op www.aureus.eu/ondernemer.

Drs. Martijn J. Vet | RSM Netherlands Belastingadviseurs N.V.