

SLOOTEN VAN DEN BOGAART, DAT ZIT WEL GOED. “ZEVEN GOEDE TIPS VOOR BEDRIJFSOVERNAMES”



Met een staat van dienst van een kleine twee decennia mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart tot de ‘gevestigde orde’ gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit: “Er komt een generatie ondernemers aan de opvolging zoekt. Niet zelden zijn die opvolgers medewerkers van het bedrijf. Zulke zaken wil je goed regelen.”

Accountant Eric van den Bogaart en fiscaal jurist Remco van Slooten komen het onderwerp de laatste tijd steeds vaker tegen. “Ook op dit moment hebben we een paar van dergelijke dossiers onderhanden. Wat opvalt is dat veel ondernemers te laat in actie komen als ze toe zijn aan een overdracht. Je doet het maar één keer in je leven, kunt niet terugvallen op ervaring. ‘Het is me gewoon overkomen’, hoor je vaak achteraf. Dat is jammer en wij willen daarom meer aandacht voor het onderwerp.”

Jaren aan voorbereiding

“Niet iedere ondernemer heeft binnen het gezin een geschikte opvolger, nog afgezien van het feit of een kind dat wil. Medewerkers vormen een goede optie, maar een dergelijke overname vraagt in de regel de nodige jaren aan voorbereiding. Begin daar niet te laat mee. Wat we merken, is dat ondernemers zonder uitzondering niet per se op geld uit zijn; ze willen hun bedrijf goed achterlaten, ook voor hun medewerkers. In de wetenschap dat het bedrijf er over pakweg tien jaar nóg staat”, ervaart Remco van Slooten.

“Zoals wij ‘zeven goede redenen’ opvoeren om voor ons kantoor te kiezen, willen we nu graag wijzen op ‘zeven+ goede tips’ bij overnametrajecten, om zo een goede troonopvolger aan boord te krijgen. Ga je over tot verkoop van je bv binnen enkele jaren? Zorg dan voor:

- winstreserves onbelast leeg maken en uitkeren;
- aandelenkapitaal onbelast afstempelen naar 1 euro;
- schulden met de aandeelhouder oplossen zodat je een schone balans presenteert;
- een structuur realiseren met een Beheer-bv en Werk-bv zodat je onbelast de Werk-bv kan verkopen onder toepassing van de deelnemingsvrijstelling;
- vermeende ‘privé’-zaken ruim op tijd ook privé betalen;
- alle omzet verantwoorden;
- doordat bij overname vaak wordt gewerkt met een factor, krijg je dat dubbel en dwars terug bij verkoop (onbelast via de deelnemingsvrijstelling);
- heb je een deal, zet de hoofdlijnen ter plekke op papier en laat iedereen een handtekening zetten. De kans op interpretatieverschillen, een dag later, is groot en onder druk van de ‘deal’ wordt men nogal eens ‘vergeetachtig’ achteraf;
- neem tijdig een deskundige in de hand zodat emoties niet de overhand krijgen;
- reken eens uit wat je netto overhoudt als de koopsom privé op de bank komt te staan;
- ga nadenken wat je gaat doen na verkoop van je ziel en zaligheid;
- zoek tijdig een opvolger; deze vind je doorgaans binnen je eigen bedrijf...!