

BEGIN OP TIJD MET HET NADENKEN OVER OPVOLGING



(CURSUS) 'BEDRIJFSOPVOLGING IN DE FAMILIE'

Vijftien cursisten namen op 5 maart jl. deel aan de winterprogrammacursus 'Bedrijfsopvolging in de familie'. Docenten Ben Olde Hartman van Olde Hartman Advies en Frank Kerkhof, directeur en fiscalist bij Alfa Accountants en Adviseurs spijkerden hen in een krappe vier uur bij over wat er allemaal komt kijken bij het overdoen van een bedrijf op de volgende generatie. Belangrijkste les? "Met de overdracht had u gisteren al moeten beginnen."

Ben Olde Hartman hamert er meerdere keren op tijdens de intensieve middag: "Neem voldoende tijd voor een goede overdracht van uw bedrijf, of dat nu binnen of buiten uw familie is. Het is niet iets dat u even tussen de zaterdagmiddagboodschappen door kunt regelen. Er komt verschrikkelijk veel bij kijken en u kunt het maar één keer goed doen. Een verkeerde beslissing kan u of uw kinderen met forse (financiële) problemen opzadelen." Het is niet aan dovemansoren gericht. De vijftien cursisten - waaronder veel vaders en zonen, vaders en dochters en een enkele echtgenoot en bovendien een dwarsdoorsnee van het gemiddelde NOA-lid - pennen ijverig mee en melden na afloop unaniem dat ze meteen met het geleerde aan de slag willen. Niet dat ze hun bedrijf nu opeens allemaal van de hand willen doen, maar ze hebben wel in de gaten dat een rustig pensioen staat of valt met een gedegen voorbereiding.

Hoofdelijk aansprakelijk

Een harde les voor sommige cursisten is dat zowel Olde Hartman als Kerkhof stellig afraden om een andere rechtsvorm dan een besloten vennootschap (BV) te kiezen. "Die paar euro's belastingvoordeel die een eenmanszaak ieder jaar oplevert ben je op de lange termijn zo weer kwijt als er eens iets mis gaat", houdt Olde Hartman zijn gehoor voor. "Let wel, met een eenmanszaak ben je hoofdelijk aansprakelijk. Als ik minister-president van dit land was, zou ik eenmanszaken verbieden." Frank Kerkhof kan het alleen

maar beamen. Helemaal als het gaat om het onderwerp van vandaag: bedrijfsoverdracht. "Wil je als uittredend ondernemer niet geconfronteerd worden met een forse belastingaanslag na de overdracht en wil je je nageslacht niet opzadelen met torenhoge kosten - die de bedrijfsvoering ernstig kunnen schaden - dan is het zaak om zo snel mogelijk iets aan de bedrijfsstructuur te doen. En let op, het wijzigen van een bedrijfsstructuur is tijdrovend, ook dat regel je niet op een achternamiddag, het kan wel drie tot zes jaar in beslag nemen." Waarop Kerkhof op een uiterst begrijpelijk wijze laat zien wat de meest ideale bedrijfsstructuur is op het moment dat senior zijn zaak wil overdoen aan een junior. "In de beste structuur is altijd sprake van een directeur-groootaandeelhouder (DGA) met een eigen holding waaronder een vastgoed-BV (met het bedrijfspand) en een werk-BV (het bedrijf en de medewerkers) vallen. Bovendien is het van belang dat senior na de overdracht van het bedrijf voor minstens 5% aandeelhouder in het bedrijf van zijn zoon of dochter blijft. Want alleen dan kan voor het bedrijfspand bij het overlijden van senior aanspraak worden gemaakt op de zogenoemde Bedrijfsopvolgingsregeling (BOF). En dat kan zomaar enkele tonnen aan belasting schelen." Kerkhof besluit zijn betoog met de opmerking dat iedere bedrijfsopvolging uiteindelijk maatwerk is. "Geen enkele situatie is hetzelfde. Welke situatie voor u opgaat is onder andere afhankelijk van de rechtsvorm van uw bedrijf, de waarde, de financiering, de bedrijfsstructuur, een eventueel bedrijfspand en de manier van opvolging. Laat u dus



SCHOONEWIL

de specialist in afbouw

KNAUF MACHINETECHNIEK
SERVICE DEALER



WEBWINKEL VOOR:

- Gereedschappen
- Machines
- Onderdelen



Strooijonkerstraat 15
1812 PJ ALKMAAR
072 - 2000134

www.schoonewiltechniek.nl

Bedrijvenweg 36
7442 CW NIJVERDAL
0548 - 365207

altijd goed adviseren en neem er de tijd voor. En weet dat de fiscus bij iedere overdracht zeer kritisch meekijkt.”

Waardebepaling

Olde Hartman verzorgt het tweede gedeelte van de cursus. En die gaat vooral over de waarde die een bedrijf heeft. Olde Hartman komt het in zijn dagelijkse werk als adviseur bij bedrijfsovernames namelijk regelmatig tegen: ondernemers die hun bedrijf veel te veel waarde toekennen. En die dus van een koude kermis thuiskomen op het moment dat ze hun bedrijf van de hand willen doen. “Want waardebepaling is een moeilijk vak”, zegt hij. En om zijn stelling kracht bij te zetten, laat hij de cursisten in groepjes van drie de waarde van een fictieve onderneming bepalen. Aan de hand van cijfers en kengetallen die voor iedereen gelijk zijn. De schattingen van de waarde lopen deze middag uiteen van vijfduizend tot 750 duizend euro. “Net zoals in het echte leven,” doceert Olde Hartman. “Ik kom wekelijks enorme prijsverschillen tegen die niet door de kille bedrijfscijfers te verklaren zijn. Veel is emotie.” Toch heeft Olde Hartman een eigen methode ontwikkeld waarmee hij naar eigen zeggen wel degelijk een objectieve waardebepaling kan uitvoeren. “Maar dat vraagt om meerdere parameters. Want de waarde is van zoveel meer afhankelijk dan alleen de omzet en het resultaat. Zaken als continuïteit, bedrijfsprofiel, afspraken over een eventuele earn-out, locatie, manier van verkoop en goodwill spelen allemaal een rol. Het is zaak om dat allemaal goed uit te zoeken want de

uiteindelijke verkoopprijs is van grote invloed op zowel de ondernemer die zijn bedrijf overdraagt aan zijn zoon of dochter als voor de toekomst van het bedrijf én - niet onbelangrijk, maar vaak vergeten - de familierelaties na de overdracht. Ik ken genoeg ondernemers die na hun pensioen op beide Kerstdagen verplichtingen hebben omdat hun kroost niet meer door dezelfde deur kan. Dat zijn grote drama's die door goede afspraken te voorkomen zijn.” Goede afspraken zijn ook het belangrijkste bestanddeel van de rest van de cursus, waarbij Olde Hartman ingaat op de sociale aspecten en valkuilen van bedrijfsopvolging binnen de familie. “Opvolging gaat nu eenmaal gepaard met emotie. En juist daarom is het van het grootste belang dat u er voldoende tijd voor uittrekt. Reken op zijn minst op een jaar of 5 en begin met een gedegen overnameplan, de details volgen later wel. Daarmee kunt u veel risico's ondervangen.”

Olde Hartman Advies is begunstigend lid van NOA. Dit betekent dat NOA-leden tegen voordelige tarieven gebruik kunnen maken van de diensten van het gelijknamige overname-adviesbureau uit Amersfoort. Olde Hartman Advies biedt NOA-leden kosteloos een eerste adviesgesprek aan en NOA-leden krijgen korting op het standaard adviestarief van Olde Hartman.