



GMS Verbund
ALTIJD IN BEWEGING!

De weg naar een soepele **overname**



Met **Checklist**

"De weg naar een soepele overname"

INLEIDING

De verkoop of overdracht van uw onderneming is een van de meest ingrijpende beslissingen in uw leven. Dit proces vereist grondige zorgvuldigheid en vraagt vaak maanden tot zelfs jaren van voorbereiding.

GMS is dé serviceorganisatie voor zelfstandige retailondernemers, gericht op het waarborgen van continuïteit in de sector. Bedrijfsoverdracht speelt hierbij een cruciale rol. Samen met onze zakelijke partners begeleidt GMS ondernemers tijdens dit proces en ondersteunen wij ook de volgende generatie bij het opstarten van hun nieuwe onderneming.

Een goede voorbereiding is essentieel. Het brengt rust, overzicht en structuur. Dit vergroot de kans op een succesvolle verkoop van uw bedrijf aanzienlijk. Dit stappenplan helpt u door alle vragen en aandachtspunten in dit document systematisch door te nemen.

VOORBEREIDINGSFASE

- Stap 1** De voorbereiding
- Stap 2** Verkoopklaar maken
- Stap 3** De waardebepaling
- Stap 4** Verkoopmemorandum

VERKOOPFASE

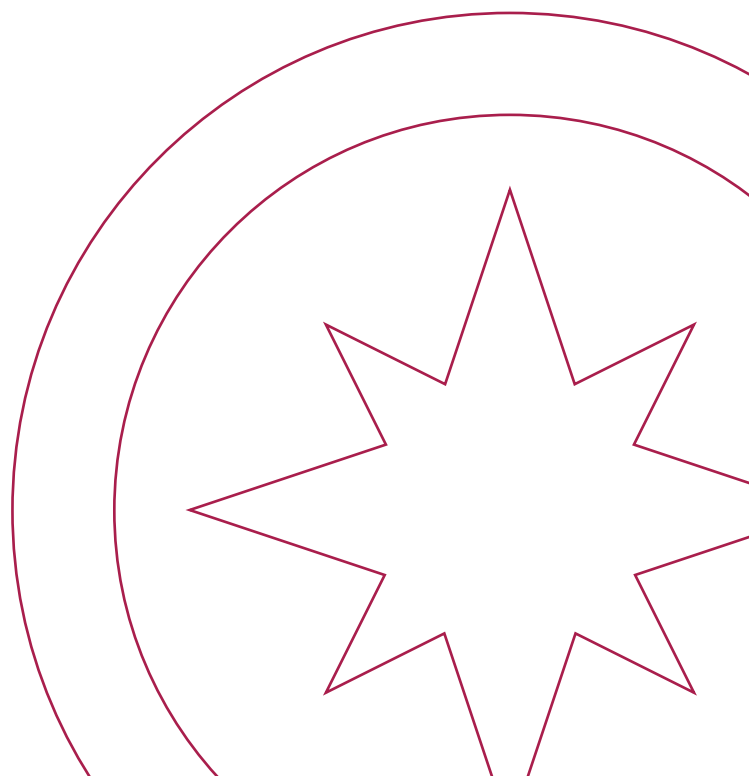
- Stap 5** Koper(s) vinden
- Stap 6** Onderhandelen

OVERDRACHTSFASE

- Stap 7** Naar de notaris

BIJLAGEN

Checklist



De eerste stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 1 DE VOORBEREIDING

**U hebt besloten uw winkel te verkopen.
Maar waar begint u?
Het antwoord is simpel: alles begint met een goede
voorbereiding.**

Bepaal Uw Motivatie

Allereerst, waarom wilt u uw winkel verkopen? Hoewel dit een eenvoudige vraag lijkt, is het belangrijk om uw motieven duidelijk op papier te zetten. Dit bepaalt namelijk in grote mate hoe, wanneer en op welke manier u uw winkel kunt verkopen.

Beantwoord Cruciale Vragen

Het succes van je verkoop begint met het beantwoorden van enkele essentiële vragen die het hele verkooptraject zullen beïnvloeden:

- **Waarom wilt u uw winkel verkopen?**
- **Wanneer wilt u uw winkel verkopen?**
- **Wilt u uw winkel in één keer of gefaseerd verkopen?**
- **Welke prijs wilt u voor uw winkel ontvangen?**
- **Wie zou de beste koper kunnen zijn en waar kunt u deze vinden?**
- **Binnen welke termijn wilt u uw winkel verkopen?**
- **Wilt u betrokken blijven bij uw winkel na de verkoop?**

Maak Uw Doelstellingen Duidelijk

Het beantwoorden van deze vragen geeft u houvast gedurende het verkoopproces. Dit zijn uw belangrijkste doelstellingen. Noteer ze, print ze uit en lees ze regelmatig door. Dit helpt u om gefocust te blijven en uw winkel te verkopen onder uw voorwaarden.

De tweede stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 2 VERKOOPKLAAR MAKEN

Bij de verkoop van uw bedrijf is het essentieel om ruim van tevoren alles op orde te brengen. Met enkele eenvoudige acties kunt u de waarde van uw bedrijf aanzienlijk verhogen.

Denk als een Koper

Bekijk uw bedrijf door de ogen van een potentiële koper. Waarom zou iemand uw bedrijf willen kopen? Wat zijn de sterke punten en waar liggen de risico's?

Verhoog de Zekerheid voor de Koper

Het is cruciaal om de koper zoveel mogelijk zekerheid te bieden over de toekomstige prestaties van het bedrijf. Hoe lager het ingeschatte risico, hoe hoger de waarde van uw bedrijf. Om een goede eerste indruk te maken en de koper gerust te stellen, moet u zorgen dat:

- Administratie en financiële verslaggeving volledig op orde zijn.
- Alle contracten, overeenkomsten en afspraken goed gedocumenteerd zijn.
- Het bedrijf onafhankelijk van uw persoon kan opereren.
- De omzet voorspelbaar is (bijv. via abonnementen of vaste contracten).
- Het bedrijf niet afhankelijk is van één of twee grote klanten of leveranciers.
- Actuele voorraadlijsten beschikbaar zijn. De voorraad en inventaris vormen een belangrijk onderdeel van de verkoop.

Verhoog de Waarde van Uw Bedrijf

In de aanloop naar de verkoop, met name in het laatste boekjaar, kunt u de waarde van uw bedrijf aanzienlijk verhogen door de volgende maatregelen die uw winst en vrije kasstromen beïnvloeden:

De tweede stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 2 DE VOORBEREIDING

Kosten Besparen

De snelste manier om uw winst te vergroten is door kosten te verlagen. Analyseer alle vaste kosten en wees kritisch op toekomstige investeringen.

Omzet Verhogen

Onderzoek uw klantenbestand. Hoe kunt u meer omzet genereren uit bestaande klanten? Kunt u extra producten of diensten aan hen verkopen? Of inactieve klanten opnieuw activeren?

Werkkapitaal Optimaliseren

Er zijn drie belangrijke acties om het werkkapitaal te verbeteren:

1. **Betere bewaking van debiteuren.**
2. **Optimalisatie van voorraden.**
3. **Onderhandelen met leveranciers voor scherpere condities.**

Door deze stappen te volgen, maakt u uw bedrijf aantrekkelijker voor potentiële kopers en maximaliseert u de verkoopwaarde.



De derde stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 3 DE WAARDEBEPALING

U staat op het punt om uw bedrijf te verkopen en vraagt zich af: wat levert dat op? Ontdek de huidige waarde van uw bedrijf.

De Waarde van Uw Bedrijf

De eerste vraag die waarschijnlijk bij u opkwam is: wat is mijn bedrijf waard? Hoewel er boeken over dit onderwerp volgeschreven zijn, volgt hier een eenvoudige uitleg.

De waarde van een bedrijf wordt bepaald door een berekening waarin het verleden slechts een beperkte rol speelt. Kort gezegd wordt de waarde vooral bepaald door wat een koper in de toekomst denkt te kunnen verdienen met het bedrijf, afgezet tegen zijn investering en de inschatting van de risico's.

Drie Belangrijke Aspecten voor de Koper

De koper kijkt naar drie cruciale aspecten:

- **Brutowinst: Hoeveel winst maakt het bedrijf? Vaak wordt gekeken naar het gemiddelde van de afgelopen drie jaar.**
- **Samenstelling omzet: Hoe voorspelbaar is de omzet? Is deze gebaseerd op eenmalige verkopen, terugkerende opdrachten, of nog beter: vaste abonnementen?**
- **Afhankelijkheid van de ondernemer: Hoe bepalend is de huidige eigenaar voor het succes van het bedrijf?**

De Waardeberekening

In de praktijk wordt de waarde van een bedrijf vaak uitgedrukt met een eenvoudige formule: een factor maal de brutowinst. In de retail ligt deze factor, ook wel 'multiple' genoemd, gemiddeld rond de 2,9.

Bijvoorbeeld: als uw bedrijf een gemiddelde brutowinst van €100.000 heeft, ligt de indicatieve bedrijfswaarde rond de €290.000. Bij een eenmanszaak of vennootschap onder firma wordt de ondernemersbeloning (ca. €60.000) van de brutowinst afgetrokken voordat de multiple wordt toegepast.

De derde stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 3 DE WAARDEBEPALING

Aanvullende Risicofactoren

Om tot een nauwkeurigere waardering te komen, worden op deze indicatieve waarde nog enkele specifieke risicofactoren toegepast, zoals:

- **Afhankelijkheid van één of twee grote klanten.**
- **Afhankelijkheid van één of twee grote leveranciers.**
- **De marktpositie en reputatie.**
- **Spreiding van de ondernemersactiviteiten.**
- **Toetredingsbarrières voor nieuwe concurrenten.**

Van Waarde naar Prijs

Het is belangrijk om te weten dat waarde en prijs twee verschillende begrippen zijn. Waarde is de uitkomst van een rekensom en vormt meestal het startpunt voor onderhandelingen. De prijs is wat een koper uiteindelijk voor uw bedrijf betaalt.

Om tot een deal te komen, zal de koper vaak iets meer betalen en zal de verkoper bereid moeten zijn 'water bij de wijn' te doen. Hierbij spelen verschillende factoren een rol, zoals de financiële positie van de koper, concurrentie van andere kopers, financieringsmogelijkheden en niet in de laatste plaats emotie: Hoe graag wil de koper het bedrijf en hoe graag wil de verkoper verkopen?

Hulp bij Waardebepaling

Bij GMS werken wij samen met partijen zoals Distinction, die een nauwkeurige waardebepaling van uw bedrijf kunnen uitvoeren. Een professionele waardebepaling geeft u inzicht in de huidige waarde van uw bedrijf en helpt u om realistische verwachtingen te stellen. Neem contact met ons op voor meer informatie en ondersteuning bij het verkoopproces van uw bedrijf.

De vierde stap naar een soepele overname

VOORBEREIDINGSFASE

Stap 4 VERKOOPMEMORANDUM

Voordat u een koper zoekt, stelt u een verkoopmemorandum op. Dit is de verkoopbrochure voor serieuze kopers.

Het doel van het verkoopmemorandum is om geïnteresseerde kopers een helder beeld van uw bedrijf te geven. Het bevat essentiële bedrijfsinformatie zoals:

- Geschiedenis en achtergrond
- Bedrijfsactiviteiten en markt
- Klantprofielen en omzetsegmentatie
- Financiële gegevens en jaarrekeningen
- Toekomstprognoses
- Juridische structuur en eigendomsverhoudingen
- Organisatiestructuur en personeel
- Huisvesting, bedrijfsmiddelen en intellectueel eigendom
- Reden voor verkoop
- Verkoopvoorwaarden: wat, wanneer en uw rol na overdracht

Een verkoopmemorandum bevat meestal 10-20 pagina's, voorafgegaan door een samenvatting. Soms staat er een vraagprijs in, maar dit is niet gebruikelijk omdat het de maximale opbrengst kan beperken.

Geheimhoudingsverklaring

Belangrijk: laat potentiële kopers een geheimhoudingsverklaring ondertekenen voordat u het verkoopmemorandum verstrekt. Deze overeenkomst moet een boetebepaling bevatten voor onrechtmatig gebruik. Exclusiviteit wordt meestal nog niet afgesproken, zodat u vrij bent om met andere kandidaten te praten.

De vijfde stap naar een soepele overname

VERKOOPFASE

Stap 5 KOPERS VINDEN

Om de interesse van potentiële kopers te wekken, moet u actief de markt opgaan. Dit doet u door uw netwerk in te schakelen en een verkoopprofiel (advertentie) op Brookz te plaatsen.

Veel ondernemers denken dat er vanzelf iemand komt om hun bedrijf te kopen, maar zo werkt het niet. U moet zelf actief op zoek gaan naar kopers, of eventueel een adviseur inschakelen om dit voor u te doen. Als u zoveel mogelijk zelf wilt doen, kunt u bij het vinden van een geschikte koper denken aan de volgende opties:

- **Eigen netwerk:** zowel binnen als buiten uw branche kent u meer mensen dan u denkt.
- **Events, branche- en ondernemersbijeenkomsten:** hier ontmoet u veel potentiële kopers.
- **Online platform:** via een verkoopprofiel op Brookz bereik u binnen 24 uur meer dan 40.000 ondernemers en investeerders.
- **Banken, accountants, advocaten:** zij hebben allemaal een groot netwerk van mogelijk geïnteresseerde kopers.
- **Recruitment: Ambitious Recruiters,** een van onze businesspartners, is gespecialiseerd in het online werven van mogelijke opvolgers.



De zesde stap naar een soepele overname

VERKOOPFASE

Stap 6 ONDERHANDELEN

U hebt nu serieuze interesse in uw bedrijf. Het is tijd om via onderhandelingen een goede deal te sluiten.

Controleer of de koper genoeg middelen heeft en waarom hij uw bedrijf wil kopen en vraag eventueel referenties op.

De koper zal ook een due diligence uitvoeren om uw cijfers te controleren.

Vervolgens wordt een intentieverklaring met een niet-bindend bod getekend. Belangrijke punten hierbij zijn de verkoopprijs, de dealstructuur en garanties. Vooraf moet u goed nadenken over:

- 1. Uw limiet bepalen:** Wat is het minimale bedrag dat u wilt ontvangen? Als het bod te laag is, stop dan de onderhandelingen.
- 2. Doelstellingen bepalen:** Waarover wilt u onderhandelen en waarover niet? Denk aan de bedrijfsnaam, het personeel of uw betrokkenheid na de verkoop.
- 3. Garanties en vrijwaringen:** Deze beschermen de koper tegen risico's en claims uit het verleden en zijn cruciaal naast prijs en betalingsvoorwaarden.
- 4. Bereidheid om de verkoop af te blazen:** Zorg dat u niet afhankelijk bent van de deal. Beter geen deal dan een slechte deal.

Wij werken samen met gespecialiseerde partijen die u tijdens dit proces kunnen ondersteunen. Daarnaast hebben we een partnerschap met Credion, het grootste onafhankelijke platform voor zakelijke financieringen voor mkb-ondernemers in Nederland. Credion heeft meer dan 90 ervaren adviseurs, een netwerk van meer dan 120 geldverstrekkers en realiseert jaarlijks meer dan €1,5 miljard aan financieringen. Met hun landelijke dekking en persoonlijke benadering kunnen zij de financiering voor de koper regelen.

De zevende stap naar een soepele overname

NAAR DE NOTARIS

Stap 7 BIJ DE NOTARIS

Nadat u een akkoord hebt bereikt met de koper en de handtekeningen zijn gezet, is uw bedrijf klaar voor overdracht.

Als de onderhandelingen succesvol zijn afgerond en de koper heeft de financiering geregeld, wordt bij de notaris de definitieve koopovereenkomst ondertekend, ook wel de closing genoemd.

De koopovereenkomst bevat de koopsom, betalingsvoorwaarden en alle andere afspraken. Voor de aandelenoverdracht is echter een notariële akte van levering nodig. Pas na het passeren van deze akte is de koper de nieuwe eigenaar van de aandelen en het bedrijf.

Aandelentransactie De aandelen worden pas geleverd nadat de koopsom is ontvangen. De notaris controleert de ontvangst van het geld op de derdengeldrekening voordat hij de levering afrondt.

Activa/passiva-transactie Bij deze transacties is een notaris niet verplicht, maar vaak gewenst vanwege de grote bedragen, om de geldstromen te regelen.

De checklist voor een soepele overname

BIJLAGE

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. Voorbereiding | ☐ Waarom wilt u uw bedrijf verkopen?
☐ Aandelenverkoop of activa/passiva-transactie. |
| 2. Verkoopklaar maken | ☐ Optimaliseer het werkkapitaal.
☐ Houd de kosten beheersbaar.
☐ Verhoog de omzet.
☐ Breng de administratie op orde.
☐ Maak uzelf als DGA overbodig.
☐ Versterk het managementteam.
☐ Creëer voorspelbare omzet.
☐ Spreiding van klanten en leveranciers. |
| 3. Waardebepaling | ☐ Verkoper baseert de waarde op resultaten uit het verleden.
☐ Koper baseert de waarde op resultaten in de toekomst.
☐ Waarde is een (subjectieve) schatting van de mogelijke verkoopprijs.
☐ Prijs is het bedrag dat de koper voor uw bedrijf betaald. |
| 4. Verkoopmemorandum | ☐ Bedrijfsgegevens die voor een koper van belang zijn.
☐ Beschrijf per type koper de groeimogelijkheden.
☐ Laat geïnteresseerde kopers een geheimhoudingsverklaring ondertekenen. |
| 5. Juiste koper vinden | ☐ Schakel uw eigen netwerk in, bezoek events en plaats een verkoopprofiel op Brookz. |
| 6. Onderhandelen | ☐ Waarover wilt u onderhandelen?
☐ Financiering van de koper. |
| 7. Naar de notaris | ☐ Ondertekenen koopovereenkomst en leveringsakte.
☐ Feliciteren van de koper. |