

**Goed starten
begint vaak...**



**met eindigen
in schoonheid.**

**Checklist voor een geslaagde
diagnose van je bedrijf**

beObank **PRO**

Je bedrijf doorlichten is een essentiële stap vóór je aan de overdracht begint. Wij zetten je op weg met een checklist van elementen waar je zeker rekening mee moet houden.

Vóór je je bedrijf overlaat, is het cruciaal om de sterke en zwakke punten ervan op te lijsten. Je stelt een dossier op voor de toekomstige overnemers waarin je je bedrijf beschrijft. Als er problemen aan het licht komen, kader je die zo objectief mogelijk om ze op te lossen vóór de eigenlijke verkoopfase. Een nauwgezette en becijferde diagnose maakt je voorstel geloofwaardiger en gemakkelijker te verdedigen. Het wordt ook eenvoudiger om de onvermijdelijke vragen van de kandidaat-overnemers te beantwoorden. En je staat sterker in de eindfase van de onderhandelingen, mogelijk met een hogere waarde van je bedrijf als resultaat.





1. Bedrijfsprofiel

- De vennootschapsvorm: nv, bvba, coöperatieve, natuurlijke persoon, ...
- De activiteit: aard, sector, NACE-code, ...
- Het aandelenbezit: meerderheids- of minderheidsparticipatie, gedeeld bezit, familiebedrijf, eventueel aandeelhouderspact, ...
- Structuur en verwevenheid: onderlinge participaties als er meerdere bedrijven zijn, participaties in andere bedrijven
- De bedrijfsgeschiedenis

NOTITIES





2. Overdrachtsplan

- Waarom wil ik mijn bedrijf overlaten?
- Wat verwacht ik financieel van de potentiële overnemer? Welke morele verbintenissen dient hij na te komen (personeel in dienst houden, de vestiging of de naam behouden, ...)?
- Binnen welke termijn wil ik het bedrijf overlaten?
- Hoe lang wil ik, op verzoek van de overnemer, een sleutelfunctie blijven uitoefenen?
- Welke vorm zal de overname aannemen (overdracht van aandelen, handelsfonds, ...)?
- Wat is de fiscale impact van de overname (belastingen op de opbrengst van de verkoop)?



" Vóór je je afvraagt hoe de overname zal verlopen, moet je weten waarom je de stap zet! Als een overname mislukt, komt dat vaak door een te vage motivering van het project of een gebrek aan doelstellingen voor de periode erna ", zegt Murielle Machiels, Human Coach bij Beobank.



3. Operationele aspecten

- Producten: welke topproducten, wat is mijn belangrijkste verkoopargument (USP)?
- Personeel: aantal, statuut, leeftijd, ervaring, onmisbare personeelsleden, vacatures, ...
- Sociale relaties: voldoen de gebouwen aan het ARAB, welk sociaal klimaat, ...
- Vastgoed: gebouwen in eigendom of gehuurd, (kan het huurcontract worden voortgezet?), ...
- Als het om vastgoed in eigendom gaat, wat is de waarde ervan: atelier, fabriek, kantoren, ...



" Als je vóór een overdracht zelf geen diagnose van je bedrijf maakt en het niet evalueert, dan roept dit bij de overnemers een amateuristisch beeld op en trek je geen ernstige overnemers aan ", benadrukt Matthias Munny, Coach bij Beobank PRO.

3. Operationele aspecten (vervolg)

- Logistieke middelen: vrachtwagens, auto's, ...
- Productiemiddelen: ouderdom van de machines, voldoen ze aan alle normen, ...
- Computersystemen: up-to-date of verouderd?
- Voorraden: aantallen, beschrijving, reële waarde (een inventaris biedt duidelijkheid);
- Immateriële activa: octrooien, licenties, merken (een heldere waardebeoordeling voorkomt geschillen).

NOTITIES





4. Juridische aspecten

- Verzekeringscontracten: voldoende dekking, duur van de contracten, ...
- Wettelijke documenten: statuten, commerciële contracten, huurovereenkomsten, hypotheke, ...
- Vergunningen: milieuvergunning/uitbatingsvergunning, gereguleerde beroepen, ...
- Eventuele lopende rechtszaken en andere geschillen

NOTITIES





5. Management

- Bestuur: hiërarchie, welke beslissingnemers, zullen zij ook na de overdracht aan boord blijven?
- Toezicht: is er al dan niet een raad van bestuur of een gelijkaardige structuur?
- Taakverdeling: organogram
- Omkadering: boekhouding, revisor, jurist, consultant, ...
- Kwaliteitscontrole: ISO-normen, service na de verkoop, ...



Overnemers zijn professionals, onderschat ze dus niet! Zorg dat je goed voorbereid aan tafel verschijnt om hun vragen te beantwoorden. Omring je met een team van experts - op allerlei gebied: financieel, fiscaal, juridisch, emotionele intelligentie, ... - om problemen te voorkomen of op te lossen als ze zich voordoen. Neem contact op met je relatiebeheerder bij Beobank PRO!



6. Strategie

- De strategie die je hanteert om kansen te benutten/bedreigingen te weren
- Hoe verhoudt het bedrijf zich tot de concurrentie?
- Toekomstig marktpotentieel: marktstudies, vergelijking met andere bedrijven in jouw sector, ...
- Anticiperen op externe invloeden: nieuwe wetten, nieuwe spelers op de markt, technologische disrupties, ...
- Het aantal klanten en leveranciers en hun reputatie

NOTITIES





7. Boekhoudkundige en financiële informatie

- De omzet van de laatste jaren en de prognoses
- De winstmarge, de geboekte winst en de reserves
- Vrije cashflow, EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)
- Diverse ratio's: solvabiliteit, liquiditeit & rentabiliteit
- Situatie van de liquide middelen

NOTITIES



7. Boekhoudkundige en financiële informatie

- Leningen: aantal, grootte, vervaldatum, persoonlijke borgstelling of eventuele waarborgen op de bedrijfsbezittingen die door de overnemer moeten worden gelicht/vervangen ...
- Investerings die op korte termijn moeten worden gedaan
- Administratieve verplichtingen: btw, RSZ, vennootschapsbelasting
- De vergoeding van de bedrijfsleider

NOTITIES





8. Hoe gaat het verder?

- Maak je wens om het bedrijf over te laten kenbaar (ook intern)
- Win informatie in over de kandidaten, hun solvabiliteit en reputatie
- Omring je met een fiscalist, boekhouder, notaris, advocaat en bankier met het oog op de toekomstige onderhandelingen.

En nu is het aan jou!

NOTITIES



NOTITIES



Wil je onze coaches ontmoeten?

Neem contact op met je Beobank PRO-adviseur of ga naar beobank.be voor een afspraak in je dichtstbijzijnde Beobank-kantoor.

Ga voor meer informatie over bedrijfsoverdrachten naar www.beobank.be/bedrijfsoverdracht

www.beobank.be
© 2018 Beobank NV | SA
Member of Crédit Mutuel Nord Europe