



# VALKUILEN EN AANDACHTSPUNTEN BIJ DE VERKOOP / OVERDRACHT

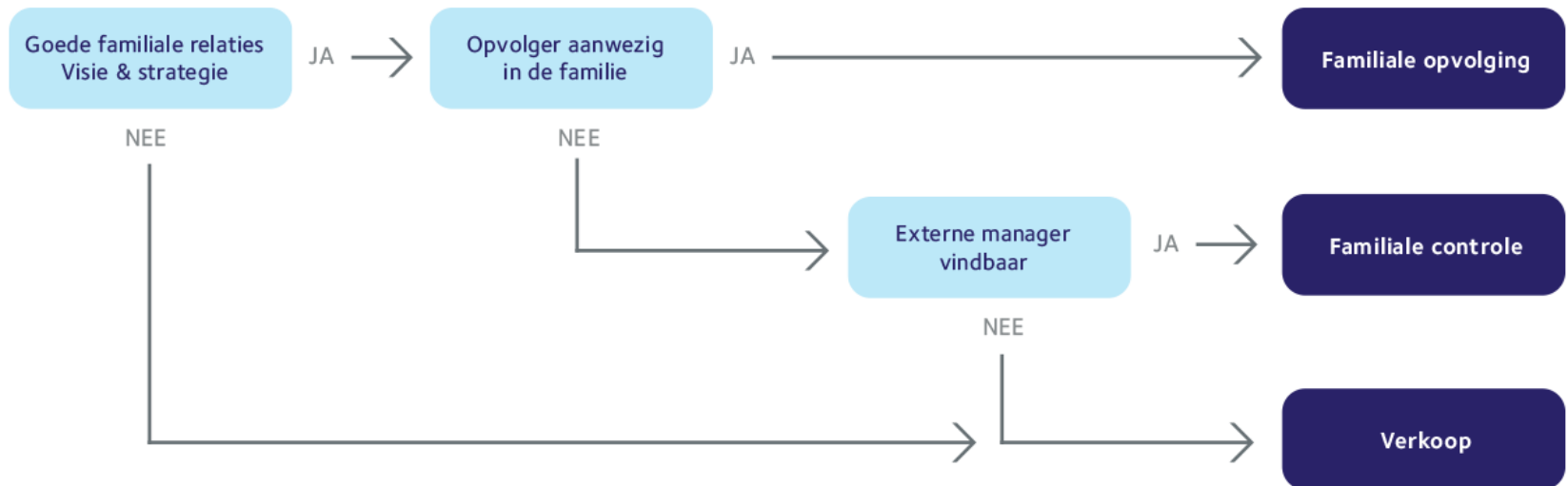


THEMA-AVOND “DE OVERDRACHT VAN UW BEDRIJF”  
CARMIGNAC GESTION, VANDELANOTTE EN OMNICAP  
KASTEEL TIVOLI, 28 NOVEMBER 2013



# Verkoop ↔ Overdracht

- Keuzeproces familiale overdracht





# Aandachtspunten

- Financiële informatie
- Stroomlijning activiteiten en activa
- Risicospreiding
- Geen juridische obstakels
- Kies de juiste transactievorm



# Representatieve set met cijfers

## Basis

Historische cijfers laatste drie jaar

Year to date cijfers

Budget of business plan

## Reëel rendement aantonen

Correctie voor marktconforme verloning

Uitzuivering privé elementen

Wit / grijs / zwart

Intercompany transfers

## Balans opkuisen

Dubieuze debiteuren

Verouderde stock

Optimalisatie werkkapitaalbehoefte

Rekening Courant

Intercompany (leningen, verschillende afsluitingsdata,...)



# Stroomlijning van activiteit én activa

- Activiteiten
    - Verschillende activiteiten => afsplitsing overwegen
    - Eén activiteit in meerdere structuren => fusie of geconsolideerde cijfers
  - Activa
    - Vastgoed
      - Niet-operationeel vastgoed uit bedrijf halen
      - Operationeel vastgoed
      - Constructies zoals vruchtgebruik, recht van opstal,...
    - Roerende goederen
    - Immateriële activa
- ⇒ Verkoopbaarheid en kan op rendement wegen
- ⇒ Verkopen of afsplitsen



# Risicospreiding en diversificatie

- Geen one-man show
  - Installatie van management team
  - Incentivering via aandelen, opties of andere variabele verloningen
- Documentering van kennis, processen, know-how
  - Zit vaak bij enkele medewerkers, en niet op papier
- Beperk afhankelijkheid van cliënten en leveranciers
- Elimineer seizoeneffecten / cycliciteit



# Geen juridische obstakels

Aandelen vrij  
verhandelbaar

- Overdrachtsbepeningen
- Pand
- Wil iedereen verkopen?

Vergunningen

- Milieuvergunning
- OVAM
- Exploatievergunning

Lopende  
procedures

- Onzekerheid
- Provisioneren of escrow





# Kies de juiste transactievorm

- Overdracht binnen familie / familiale controle / verkoop aan derden
  - Gezamenlijke positie
- Industriële of financiële investeerder
- Volledige verkoop of gedeeltelijke verkoop, eventueel in twee delen
  - Rol verkoper na gedeeltelijke verkoop
  - Prijs vs. toekomstige samenwerking
- Cash betaling of gedeeltelijke earn-out (i.f.v. type koper)
- Aandelentransactie of asset deal





# Laat u adviseren

- Once in a lifetime
- Objectivering versus emoties
  - Waardering
  - SWOT
- Interface tussen koper en verkoper
- Anonieme benadering en confidentialiteit
  - Personeel
  - Klanten en leveranciers
  - Concurrenten
- Koop-verkoopovereenkomst
- ... en werk zelf intussen verder in going concern



## Conclusie

Begin er op  
tijd aan

Maak uw  
bedrijf  
verkoop klaar

Laat u goed  
adviseren



# Coördinaten

Omnicap

Kardinaal Mercierlei 62

2600 Antwerpen

T 03/230 04 08

E [info@omnicap.eu](mailto:info@omnicap.eu)

W [www.omnicap.eu](http://www.omnicap.eu)