

## Dga failliet na verkoop bedrijf

ARNHEM - *In deze rubriek heb ik regelmatig opgemerkt dat verkopers zich vaak te laat melden bij een overnameadviseur. Een goede voorbereiding op de verkoop is vaak nog belangrijker dan het verkoopproces zelf. Niet alleen de onderneming moet verkoopklaar worden gemaakt, maar ook de eigenaar (verder voor het gemak de DGA).*

De DGA moet voor zichzelf duidelijk hebben geformuleerd waarom hij wil gaan verkopen. Leeftijd alleen is geen reden. Omdat de buurman een hoge prijs biedt al helemaal niet. De onderneming is een middel om je doelen te bereiken. Niet meer en niet minder. Wanneer u actief bent in de onderneming levert de onderneming plezier in het werk en financiële middelen om te bestaan. Nadat de onderneming verkocht is, moet de opbrengst van de verkoop bijdragen aan het leven na de onderneming. Dat kan zijn: rentenieren, pensioen of investeren in een nieuwe uitdaging.

Helaas leidt de verkoop van een MKB-onderneming meestal niet tot het rentenieren op de Bahama's. U bent dus vaak gedwongen een ander doel te kiezen. Dat doel kost geld. De DGA moet dan vooraf weten wat hij nodig heeft om zijn doel te bereiken. Daarbij moet hij rekening houden met de fiscus. Het is daarom belangrijk om vooraf de juiste fiscale- en juridische structuur van de verkoop te bepalen. Dat in het achterhoofd houdend, kan de DGA berekenen wat de onderneming minimaal moet opleveren.

Onder die prijs kan hij niet verkopen zonder concessies te doen aan zijn doelstelling. Deze kennis geeft hem ook een goede onderhandelingspositie. Indien blijkt uit een waardering dat de benodigde koopsom niet reëel is, heeft de DGA twee mogelijkheden:

- a) de verkoop uitstellen en waarde toevoegen aan de onderneming, of
- b) concessies doen aan zijn doelstellingen na de verkoop.

Het eerste heeft tijd nodig, het tweede is jammer.

Het komt helaas nog te vaak voor dat spontaan ondernemingen voor, ogenschijnlijk, mooie bedragen worden verkocht, maar dat de DGA, nadat de fiscus langs is geweest en de banken zijn afgelost, wordt geconfronteerd met een restschuld in plaats van een strandstoel. Voordat de DGA begint met de verkoop van zijn onderneming is een gesprek met de fiscalist en een vermogensplanner geen luxe, maar absolute noodzaak.

Niet alleen financiële doelen zijn belangrijk maar ook emotionele doelen. Wil de DGA nog actief blijven binnen de onderneming, dan is continuïteit van de onderneming en de handelsnaam belangrijk, en welke financiële risico's de DGA nog durft te dragen na de verkoop. De financiële doelen hebben invloed op het onderhandelingsresultaat, de emotionele doelen bepalen het type koper.

Nu we weten wat de onderneming minimaal moet opleveren, en aan wie de onderneming op welke manier moet worden verkocht, is het verkooptraject alweer een stuk eenvoudiger geworden.