

Een stap met langdurige gevolgen

FINANCIERING VAN DE
BEDRIJFSOVERNAME

Een belangrijk punt in de bedrijfsovername is de financiering. De meeste opvolgers hebben niet de middelen om de overnamesom zelf te financieren. Dan komen externe financiers in beeld, zoals banken, leasemaatschappijen of familieleden. In dit artikel helpen we je om de juiste keuze te maken.

**‘VAAK ZIJN ER
CREATIEVE
OPLOSSINGEN NODIG
OM KNELPUNTEN OP
TE RUIMEN**

Hoeveel geld er nodig is voor de financiering van de bedrijfsovername hangt af van het soort transactie. Is het een activa – passiva transactie, of een aandelenovername (zoals een BV)? In het eerste geval neemt de kopende partij de afgesproken bezittingen (gebouwen, machines, voorraden et cetera) over, waarvoor hij de koopprijs betaalt. Met die opbrengst kan de verkopende partij zijn of haar schulden vereffenen. Bij een aandelenovername neemt de kopende partij de vennootschap over met de bezittingen, maar ook met de schulden. Dit betekent dat de verkopende partij geen schulden hoeft af te lossen, want deze rusten op de vennootschap. De kopende partij hoeft een minder groot bedrag te financieren en kan doorbouwen op bestaande financieringsrelaties.

VORMEN VAN FINANCIERING

In onze sector zijn veel bedrijven vanuit de historie voor een groot deel bancair gefinancierd, zowel voor gebouwen als machines. In toenemende mate zien we de ontwikkeling dat machines en vervoermiddelen worden geleased. De keuze voor lease heeft het voordeel dat die financier kan worden gekozen die het beste thuis is in de sector en die het desbetreffende materieel het beste kent. Familieleeningen komen ook regelmatig voor. Een voordeel is het informele karakter vergeleken met banken en leasemaatschappijen. Nadeel is dat familieleden ook de dupe kunnen worden van eventuele tegenslagen, met mogelijk de nodige consequenties voor de familieverbanden.

**‘EEN GOEDE FINANCIERINGSPLANNING HANGT SAMEN
MET EEN GOEDE INVESTERINGSPLANNING’**

Een andere mogelijkheid is dat de overdrager er om fiscale redenen voor kiest om een deel te schenken. De bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) biedt mogelijkheden om de opvolging fiscaal aantrekkelijk te regelen. Uiteraard is dit afhankelijk van de vermogenspositie van de overdrager, de rechten van eventuele andere kinderen en de fiscale voorwaarden.

FINANCIERING IN DE PRAKTIJK

Wat bepaalt nu de keuze voor een financierings-

vorm? We noemen enkele criteria. Natuurlijk zijn de rentekosten van belang. Hoe lager de rente, hoe minder de exploitatie wordt belast en hoe hoger het te financieren bedrag kan zijn. De rente wordt vooral bepaald door diverse factoren, die van invloed zijn op het risico van de financier. Daarbij weegt mee de mate van vertrouwen die de financier heeft in de ondernemer.

Naast de rente is ook de aflossingstermijn en de looptijd van belang. Wanneer je leent tot aan de limiet zal er het volgende jaar weinig ruimte zijn om reguliere vervangingsinvesteringen of noodzakelijke uitbreidingsinvesteringen te doen. Een goede financieringsplanning hangt dus samen met een goede investeringsplanning.

In de praktijk wordt vaak gekozen voor een mix van financieringen, waarbij het korte werkkapitaal wordt gefinancierd door middel van rekening-courantkrediet bij de huisbankier. Machines en vervoermiddelen worden met middellang kapitaal gefinancierd of ze worden geleased. Voor financiering van onroerend goed wordt in de regel gekozen voor bancaire leningen van 20 tot 25 jaar.

Bij een overname van de financiering door een bank veranderen de voorwaarden vaak. Het risico voor de bank wordt immers groter. De verhouding tussen de lening en de zekerheden wordt groter, doordat nieuwe kredieten worden afgesloten. Daarbij komt dat de ondernemer die het bedrijf altijd heeft gerund - met zijn kennis en kunde én zijn spaarcenten - op grotere afstand komt. Voor de bank was die ondernemer degene die voor de resultaten heeft gezorgd. Vaak wordt daarom gekozen voor een variant waarbij de overdrager voor een deel van het te financieren bedrag een (achtergestelde) lening verstrekt.

RISICO'S

De overdrager als financier is een heel ander verhaal. Deze is dan niet alleen financier, maar ook de vroegere ondernemer, die vaak nog meewerkt en bovendien vaak ook nog familie is. Een verschil van inzicht over de te volgen koers van het bedrijf ligt op de loer. De tijden veranderen en vaak heeft de opvolger een andere kijk op de toekomst en de te volgen strategie.

Hij is vaak onbevangener en ziet kansen, terwijl de overdrager meer heeft meegemaakt en minder optimistisch is. Dit vraagt om een zorgvuldige bewaking van processen en een duidelijke communicatie.

ALTERNATIEVEN

Het overdragen van een cumelabedrijf is niet eenvoudig. Vaak zijn er daarom creatieve oplossingen nodig om knelpunten op te ruimen, zoals het buiten de overdracht houden van het onroerend goed. Een andere mogelijkheid is het afstoten van een deel van de onderneming of dat buiten de overdracht houden. Samenwerking met een ander bedrijf of compagnon kan soms soelaas bieden, met name wanneer naast de financiering ook het management om versterking vraagt.

'HOE LAGER DE RENTE, HOE MINDER DE EXPLOITATIE WORDT BELAST'

Wanneer het over te dragen bedrijf een besloten vennootschap is, kan er worden gekozen voor overdracht in etappes. Niet het gehele bedrijf wordt overgedragen, maar een deel van de aandelen. In een later stadium wordt dan weer de waarde bepaald en wordt het andere deel overgedragen. Een aandachtspunt is daarbij de waardebepaling. Waar het uiteindelijk om gaat, is dat de financiering van de overdracht moet passen bij de aard van de bedrijfsvoering en moet zorgen voor stabiliteit. Het bedrijf moet ruimte houden voor toekomstige investeringen en de groei / ontwikkeling van het bedrijf niet in de weg staan.

DE TIPS

- Zorg dat zowel de overdrager als de nieuwe ondernemer inzicht heeft in het rendement van de onderneming en in de lopende financieringen en verwachte investeringen.
- Maak begrotingen voor de situatie na de overdracht om inzicht te krijgen in de verdien capaciteit ten opzichte van de toegenomen lasten door de overnameprijs.
- Laat je voorlichten over de mogelijkheden van de BOR, de bedrijfsopvolgingsregeling.
- Teken pas voor de overdracht als alle financiers hun akkoord hebben gegeven.
- Zorg voor periodiek contact met de financiers, ook als het goed gaat.



ZORG VOOR EEN PLAN B

In 2011 werd Dirk van Helvoort van werknemer ondernemer. Toen nam hij Loon- en Grondverzetbedrijf Vrielink over van eigenaar Erwin Vrielink. Het bedrijf bestaat al sinds 1945 en is gespecialiseerd in grondverzet, straatwerk, sloopwerk en cultuurtechniek. In 2017 is het bedrijf omgedoopt tot De Poorte Joppe BV.

Van Helvoort is uitermate tevreden over hoe het nu gaat. Voldoende werk, een fijne club medewerkers en een prima rendement, stelt hij vast. Terugkijkend kan hij wel een paar leerpunten noemen die hij ervaren heeft bij de overname. Allereerst de aflossingstermijnen. "We waren in eerste instantie veel te ambitieus", vertelt Dirk. "Het terugbetalen van leningen leverde problemen op door de economische crisis waarmee we te maken kregen en we hadden onvoldoende rekening gehouden met vervanging van machines."

Gelukkig is uiteindelijk alles op zijn pootjes terecht gekomen en draait het bedrijf nu lekker, dankzij de positieve medewerking van de financiers. Dat heeft alle betrokkenen overigens wel veel energie gekost. Dat brengt hem bij het tweede leerpunt. "Zet een soort plan B op papier, voor als er iets mis gaat. Je gaat allemaal van de beste bedoelingen uit, maar als het spannend wordt, moet je ergens op kunnen terugvallen", aldus de ondernemer. En hoe gaat het met de oude eigenaar? Dirk: "Die werkt nog drie dagen in de week mee in het bedrijf."



Tekst: Ad Karelse en Dieuwier Heins, adviseurs bedrijfsoverdracht