

Een winkel verkoop



Na jarenlang hard zwoegen is het mooi geweest: de zaak gaat van de hand. Tabaktueel gaat samen met financieel adviseurs van de Kamer van Koophandel, MKB Servicedesk en MKB Adviseurs op zoek naar de beste aanpak. 'Begin op tijd!'

Een tropisch eiland, een cocktail in de hand, een koel briesje en uitzicht op een adembenemende oceaan. Een heerlijk beeld van de verre toekomst: lekker leven van het geld dat in de afgelopen jaren met hard werken is verdiend en met het snel en goed verkopen van de zaak. Helaas is voor dat laatste de tijd voorbij, helpen directeur Willem Overbosch van MKB Servicedesk en directeur Maarten Zemann van MKB Adviseurs ons uit de droom. "Door de moeilijke economische tijd en de vergrijzing proberen steeds meer onder-

nemers hun bedrijf te verkopen. Ook echtscheidingen en een terugloop in familie-overdracht spelen een rol", vertelt Overbosch. "Vroeger was het normaal dat een vader zijn tabakswinkel verkocht aan zijn zoon of dochter. Maar tegenwoordig hebben kinderen vaak andere plannen."

De komende jaren worden er zo'n 13.000 tot 15.000 bedrijven verkocht. Zemann: "Het aantal bedrijven dat stop wordt gezet, neemt fors toe. Dat geldt niet alleen voor de tabaksdetailhandel, maar ook voor andere sectoren. Waar er in 2000 zo'n 37.600 bedrijven werden opgeheven, hielden er in 2005 43.800 op te bestaan en in 2009 staakten zelfs 56.400 bedrijven hun activiteiten, tonen cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Bedrijfsoverdrachten bij kleine ondernemers nemen gemiddeld zo'n drie tot vijf jaar in beslag. Geen reden tot wanhoop, wel een aanleiding om de verkoop goed voor te bereiden."

je niet zomaar

Test: is de tijd rijp voor verkoop?

Denkt u over het verkopen van uw winkel?
Beantwoord dan de volgende vragen voor uzelf:

- Waarom wilt u uw onderneming verkopen?
- Vormt uw zaak een interessant aanbod voor potentiële kopers?
- Wie zou de beste kandidaat zijn en waar zou die gevonden kunnen worden?
- Wat zou de meest gunstige prijs en bijbehorende condities kunnen zijn?
- Wat blijft er voor u over na afrekening met de Belastingdienst?
- Welke situatie ontstaat er voor u en eventuele mede-eigenaren na de overdracht?
- Blijft u nog aansprakelijk voor verplichtingen van het bedrijf en zo ja, hoe lang nog?
- Hoe gaat u uw vrije tijd invullen als verkoop ook betekent dat u stopt met werken?



Directeur Willem Overbosch
van MKB Servicedesk

Bedrijvenadviseur
Dorien Roggemans
van de Kamer van Koophandel



STAP 1

Ga op onderzoek uit

Begin met het beantwoorden van de 'waarom'-vraag. Loopt de omzet terug, is het tijd voor een carrièreswitch of komt het pensioen in zicht? Zoek vervolgens uit of afstand doen van de winkel op dit moment reëel is, adviseert bedrijvenadviseur Dorien Roggeveen van de Kamer van Koophandel. "Kun je wel stoppen? Hoeveel is de winkel waard en hoeveel levert het op? Komt het toekomstig inkomen overeen met de eigen verwachtingen en het toekomstbeeld? Maak een goede profielschets van het bedrijf en de financiën, zodat grote teleurstellingen worden voorkomen."



Directeur Maarten Zemann
van MKB Adviseurs



STAP 2

Maak de winkel verkoopklaar

Is het besluit eenmaal genomen, ga aan de slag. Zemann van MKB Adviseurs: "Maak de winkel 'verkoopklaar'. Haal banden met leveranciers aan, vraag advies over de fiscale consequenties van overdracht met of zonder onroerend goed en blijf actief met aanbiedingen en acties zodat er loop in de winkel blijft. Daarnaast is handig om positieve financiële cijfers te kunnen laten zien. Een goed lopende zaak wordt eerder verkocht dan een winkel die bijna failliet is."

Waardebepaling

Het belangrijkste onderdeel van het verkoopklaar maken is de waardebepaling. Die waarde is het uitgangspunt om de vraagprijs vast te stellen en in te schatten of dit het moment is om de zaak van de hand te doen. Willem Overbosch van MKB Servicedesk: "Sommige ondernemers denken dat hun bedrijf zes tot zeven keer meer waard is dan wat op dit moment op de markt betaald wordt. Dat het bedrijf gevoelsmatig veel waarde heeft, betekent echter niet dat het bedrijf ook veel oplevert."

Tot slot is het van belang kritisch te kijken naar het management en de organisatie. Een winkel die te koop staat, mag niet te zeer afhankelijk zijn van de kwaliteiten van de ondernemer: die worden immers niet mee verkocht. Personeel moet in staat zijn om beslissingen te maken en zelfstandig te kunnen werken. "De koper is wettelijk verplicht om het huidige personeel onder dezelfde voorwaarden over te nemen", vertelt Zemann van MKB Adviseurs. "De kwaliteit van het personeel speelt bij de overname dus een grote rol. Kijk na of arbeidscontracten helder zijn en de administratie op orde is en inzichtelijk. Op die manier kan de nieuwe eigenaar het bedrijf zonder veel problemen overnemen."



STAP 3

Vind de geschikte koper

Nu de winkel klaar is voor verkoop, is het tijd om te bepalen naar welk type ondernemer de voorkeur uitgaat. Dat kan familie zijn, maar ook een zakelijke partner of werknemer, een starter of juist een eigenaar van een ander bedrijf die de winkel wil overnemen. Dorien Roggeveen van de Kamer van Koophandel: "Van een ervaren ondernemer weet je dat hij voldoende financiële slagkracht heeft; als een startende ondernemer interesse heeft, duurt het overdrachtsproces dikwijls langer. Ook kan de financiering een struikelblok zijn." Maarten Zemann van MKB Adviseurs vult haar aan: "Banken willen vaak niet de gehele bedrijfsovername financieren. Ze kunnen de huidige eigenaar vragen om een deel van de opbrengst in het bedrijf als lening achter te laten. De ondernemer financiert dan zijn eigen verkoop en de koper zal het bedrag later moeten terug betalen. De verkoper moet dan maar hopen dat de winkel goed blijft lopen."





Profielschets en verkoopmemorandum

Tip! Geef uzelf en belangstellenden inzicht in de potentie van uw zaak. Stel een profielschets op met daarin informatie over:

- het type winkel
- de reden waarom het zaak van de hand wordt gedaan
- informatie over de regio
- beperkte omzet- en resultaatgegevens

Het verkoopmemorandum is uitgebreider en bevat onder meer:

- de geschiedenis en achtergronden van de onderneming
- informatie over de producten en diensten
- een beschrijving van de markt
- een beschrijving van de organisatiestructuur en -cultuur
- uitgebreider overzicht van de financiële gegevens

De experts adviseren dan ook om de potentiële koper vrij snel naar zijn financiële mogelijkheden te vragen. "Soms houdt de gegadigde de winkeleigenaar wel een halfjaar aan het lijntje", vertelt Roggeveen. "Met de juiste vragen ligt die informatie al in het eerste gesprek op tafel. Een accountant kan helpen: hij is niet emotioneel betrokken en gewend om met zo'n gevoelig onderwerp als iemands vermogen om te gaan."

Kandidaten

Vervolgens is het tijd om de winkel vindbaar te maken voor enthousiaste belangstellenden. Een voor de hand liggende locatie is via de website van brancheorganisatie NSO. De slagingskans is hoog, want hier komen mensen die specifiek interesse hebben in het overnemen van een tabaksspeciaalzaak. Maar er zijn meer online platforms voor vraag en aanbod, zoals MKBase.nl, Brookz.nl of Ondernemingsbeurs.nl. Ongeveer twaalf procent van de ondernemingen wordt via zo'n online ontmoetingsplaats verkocht.

Een andere optie is het inschakelen van een gespecialiseerd overdrachts- en overnamebureau. Een dergelijk bureau helpt bij het vinden van een koper en verzorgt de onderhandelingen. Willem Overbosch van MKB Servicedesk: "Een goede overnameadviseur is de regisseur van het gehele overnameproces. Hij geeft zowel fiscaal, juridisch als financieel advies. Houd wel zelf de regie in hangen en bekijk stap voor stap wanneer een adviseur nodig is. Zo kost waardebeoordeling ongeveer 1.500 euro. Een hoop geld, maar zonder kun je niet aan de verkoop van je winkel beginnen."



STAP 4

Regel de overname

Heeft u een geschikte kandidaat op het oog? Nu komen de profielschets en het verkoopmemorandum van pas om de geïnteresseerde dame of heer goed te informeren over de winkel. Laat de aspirant-koper wel een geheimhoudingsverklaring ondertekenen zodat niemand aan de haal kan gaan met mooie toekomstplannen of gevoelige bedrijfsinformatie. Bij serieuze interesse leggen de partijen in een intentieonderhandeling praktische zaken vast, zoals de wijze van betaling, garantiestellingen, de vervolgpprocedure en ontbindende voorwaarden.

Cocktail

Om grote risico's te vermijden, zal de nieuwe eigenaar een verificatieonderzoek willen uitvoeren. Bij dit onderzoek kijkt de accountant naar de jaarrekeningen, contracten met afnemers en leveranciers en de kwaliteit van het personeel. Bij kleine ondernemers is zo'n verificatieonderzoek meestal beknopt. Na het nemen van deze laatste hobbel volgen de definitieve onderhandelingen over de overnamevoorwaarden. En als het contract is getekend, de akte bij de notaris is gepasseerd en u de koopsom heeft ontvangen, is de winkel zowaar verkocht. Tijd om te gaan genieten van die welverdiende cocktail op dat tropische eiland!