



## “Jongbloed Strategen optimaliseert uw winsten”

### Een goede voorbereiding

- Het is cruciaal om vanaf dag één een ervaren adviseur in te schakelen voor begeleiding bij de verkoop van het familiebedrijf, vooral wanneer PE-partijen betrokken zijn.
- Een due diligence (vooronderzoek) is essentieel om de juiste verkoopprijs te bepalen. Een pre-due diligence vóór de overname wordt aanbevolen.
- Het is fiscaal voordelig om het bedrijf eerst (gedeeltelijk) via de bedrijfsopvolgingsregeling aan de kinderen over te dragen en daarna pas te verkopen aan een externe partij. Dit kan aanzienlijke belastingbesparingen opleveren.
- De ondernemer moet een plan hebben voor de periode na de verkoop, waarbij nagedacht wordt over de eigen rol en de toekomstige groei van het bedrijf.
- Het is belangrijk om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen, bijvoorbeeld door het betrekken van bestaand of nieuw management.
- Zorg voor een gedegen bedrijfskundige, fiscale en juridische voorbereiding voordat u het familiebedrijf verkoopt.
- Bepaal de impact van de verkoop op de familie en stel een familiestatuuut op of pas dit aan om toekomstige uitdagingen te verzilveren.

## “Jongbloed Fiscaal Juristen helpt u bij het volledige proces van verkoop”

### Verkoop aan Private Equity, waarop letten?

- PE-partijen richten zich op rendement en kunnen vreemd vermogen aantrekken om investeringen te financieren. Dit brengt zowel kansen als risico's met zich mee.
- De meeste PE-partijen bemoeien zich niet met de dagelijkse leiding van het bedrijf, maar er moet wel nagedacht worden over wie deze verantwoordelijkheid overneemt.
- Na de verkoop moet het bedrijf verantwoording afleggen aan de PE-partij, wat leidt tot striktere governance en regelmatige rapportages. Dit kan voor de voormalige eigenaar een

aanpassing zijn.

- Naast verkoop aan PE zijn er alternatieve opties zoals strategische kopers of management buy-in.
- Het behouden van aandelen terwijl het management participeert zonder volledige verkoop aan een PE-partij is een mogelijkheid.
- De impact van een verkoop op de familiedynamiek en het vermogen moet niet onderschat worden. Na de verkoop kan er behoefte zijn aan een nieuw familiestatuuut en een juridische structuur die past bij de nieuwe situatie.

### Advies Jongbloed Strategen bij verkoop of bedrijfsopvolging

Jongbloed Strategen heeft een bedrijfskundige invalshoek. We maken uw bedrijf aantrekkelijk voor de koper. In de fase van het verkoop-klaar-maken voeren wij een analyse van het bedrijf uit:

- evalueren van de strategische doelen van het bedrijf en de eigenaren;
- analyseren van de markt en de concurrentiepositie;
- bepalen van de waardepropositie en unique selling points (USPs);
- analyseren van operationele processen en efficiëntie;
- identificeren en mitigeren van operationele risico's.

We optimaliseren de bedrijfsprocessen en zorgen ervoor dat het bedrijf kan doordraaien zonder u als ondernemer. Uw onderhandelingspositie wordt hiermee versterkt. Met de nieuwe directie maken we een nieuwe strategie. Waar staan zij voor en wat zijn hun dromen en ambities in het decor van deze nieuwe situatie? Samen pakken we dit aan, brengen focus aan op de zaken die er nu toe doen en zorgen voor draagvlak bij de medewerkers. Als strategen staan we naast de nieuwe ondernemer. We coachen en staan bij met raad en daad. Het is mensenwerk.

### Tenslotte

Zorg ervoor dat uw bedrijf klaar is voor verkoop. Alle overeenkomsten moeten zijn vastgesteld en de winst en bedrijfsprocessen moeten optimaal zijn. Denk ook aan een familiestatuuut, de juiste huwelijkse voorwaarden, uw testament en een mogelijke herstructurering voor de verkoop. In sommige gevallen adviseren wij ook ondernemers bij de vervolgstappen, zoals een emigratie of het vormen van een beleggingsstrategie. Kom gerust eens langs voor een bak koffie om zo met onze specialisten te sparren over de mogelijkheden en de waarde van uw bedrijf.

## “Jongbloed Accountants maakt de waarde van uw bedrijf kraakhelder”

# Uw (familie)bedrijf verkopen of overdragen binnen de familie?

Al eens nagedacht over de verkoop van uw (familie)bedrijf of een bedrijfsopvolging binnen de familie? Al een indicatie van de waarde van uw bedrijf? Kom gerust eens langs voor een korte cursus “waar moet ik op letten bij verkoop van mijn bedrijf”. In dit artikel krijgt u een aantal tips en adviezen voor de verkoop van uw bedrijf of een voorgenomen bedrijfsopvolging.

### Hulp bij verkoop of bedrijfsopvolging?

Regelmatig adviseren wij (familie)bedrijven uit Twente (en daarbuiten) bij de verkoop van hun bedrijf aan een strategische partij en/of private equity. Steeds vaker worden bedrijven ook binnen de familie overgedragen.

Bij deze advisering werken wij samen met de huisaccountant en schakelen we indien nodig onze eigen accountants in voor een second opinion. In de voorbereiding en tijdens het traject zal Jongbloed Strategen de bedrijfskundige kant bekijken.