



Trailer – Week van de Bedrijfsoverdracht





Starten met een overname

Guido Seghers -
Manager
Overnamemarkt.be -
02/212 25 82



Overnamemarkt

- Voordelen om te starten via een overname
- Klavertje 4 van een geslaagde overname
- Hoe werkt Overnamemarkt.be?
- Hulp bij opstellen zoekprofiel
- Begeleidingstraject kopers van een kleine onderneming



Voordelen starten via een overname (1/6)

Neem **een vliegende start** :

- Bestaand cliënteel
- Naambekendheid
- Bewezen omzet
- Gekende opbrengsten en kosten



Voordelen starten via een overname(2/6)

- **Continuïteit**
- Kennis en ervaring is aanwezig
- Aanwezig personeel werkt reeds als een team
- Vorige zaakvoerder is vaak bereid om als coach op te treden tijdens de overgangperiode



Voordelen starten via een overname(3/6)

- **Continuïteit wekt vertrouwen** :een bestaand bedrijf is kredietwaardiger dan een starter
- Leveranciers zijn (blijven) vaak bereid langer betalingsuitstel te verstrekken



Voordelen starten via een overname(4/6)

- Risico om te starten via het overnemen van een bestaand bedrijf? ⇔
- **Slaagkansen zijn bijna dubbel zo hoog** dan een klassieke starter: 96% van de starters via een bedrijfsovername zijn 5 jaar later nog actief versus slechts 50% voor klassieke starters.

Bron : Internationaal academisch onderzoek "Meer kans van slagen bij bedrijfsoverdrachten" -dr. Lex van Teeffelen - HU Onderzoek - Hogeschool

Utrecht. <https://www.researchgate.net/publication/306960938> Meer kans van slagen bij bedrijfsoverdrachten [accessed Aug 8, 2017].



Voordelen starten via een overname(5/6)

Alle steunmaatregelen en subsidies die ter beschikking staan van de starters zijn ook van toepassing voor starts via een overname

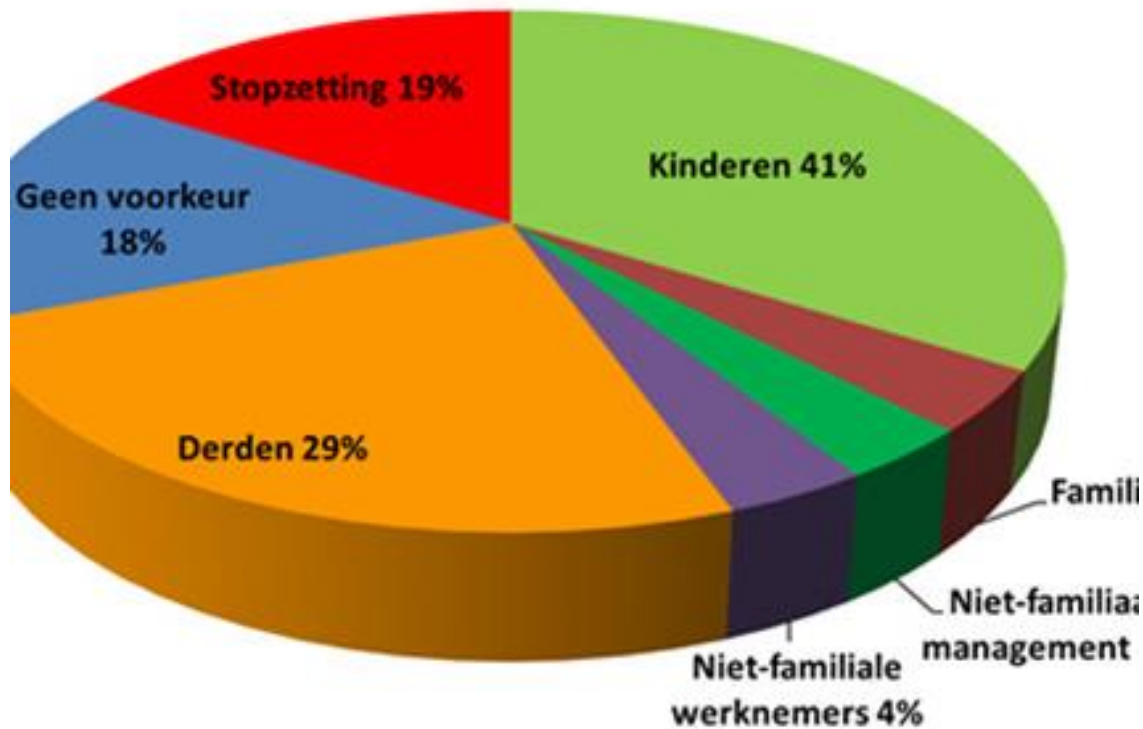


Voordelen starten via een overname(6/6)

- **Opportunititeit** : door de vergrijzing komen er erg **veel KMO's te koop**
- Waar zijn over te nemen bedrijven te vinden ?
 - i. Overnamebegeleiders
 - ii. Financiële instellingen
 - iii. Overnameplatformen : overnamemarkt.be

Aan welke partij draagt u op termijn bij voorkeur de onderneming over?

(meerdere antwoorden mogelijk)



Enquête
UNIZO &
VKWLimburg,
PXL



Klavertje 4 van een geslaagde overname





1. Het over te nemen bedrijf is gezond

- De overnametarget heeft een **goede reputatie**
- Het business model is **helder en transparant**, de winstbronnen zijn duidelijk
- De **motivatie** van de overlater om nu te verkopen, is helder, de verwachtingen zijn **realistisch**
- Het bedrijf heeft **voldoende structuur**





2. Ruim eventuele hinderpalen eerst op

- Infrastructuur OK ?
- Alle vergunningen in orde ?
- Geen geschillen met klanten, leveranciers, personeel,...
- Handelshuurovereenkomst OK ?
- Geen achterstallen (BTW, RSZ, belastingen ...)





3. De overnameprijs is redelijk

- Overnameprijs kan binnen redelijke termijn terugbetaald worden op basis van aantoonbare, toekomstige **vrije cashflow**
- Eventuele extra investeringskrediet- of werkkapitaalbehoeften zijn in kaart gebracht.





Waardebepaling is geen wetenschap

Denk eraan :

- **WAARDE** is het resultaat van een **BEREKENING**



- **PRIJS** is het resultaat van een **ONDERHANDELING**



4. De financieringsmix is rond

- Maak gebruik van zoveel mogelijk **verschillende bronnen van financiering** die elkaar versterken
- Eigen vermogen
- Vreemd vermogen
- Alle tussenvormen





Hoe verloopt een bedrijfsovername? (perspectief overnemer)

1. Ga gericht op zoek; maak een **zoekprofiel** van uw ideale overname.
2. Waardering van de onderneming (*haal voordeel uit een 2de opinie*)
3. Onderhandelingen (*laat u bijstaan door adviseur of vertrouwenspersoon*)
4. De audit, boekenonderzoek of due diligence (*laat alles grondig nakijken*)
Laat alle door de verkoper verstrekte info op financieel, commercieel, organisatorisch, strategisch, productie- en personeelsgebied, goed nakijken zodat u later niet voor verrassingen komt te staan.
5. **Financieringsaanvraag**
Een grondige analyse van de toekomstige kasstromen van het over te nemen bedrijf is cruciaal.
6. **De overnameovereenkomst**
het voorwerp van de overeenkomst, de prijs, de verklaringen en waarborgen.
Eventueel wordt een bankgarantie bedongen voor mogelijke tekortkomingen.
Een niet-concurrentiebeding is eveneens gebruikelijk.



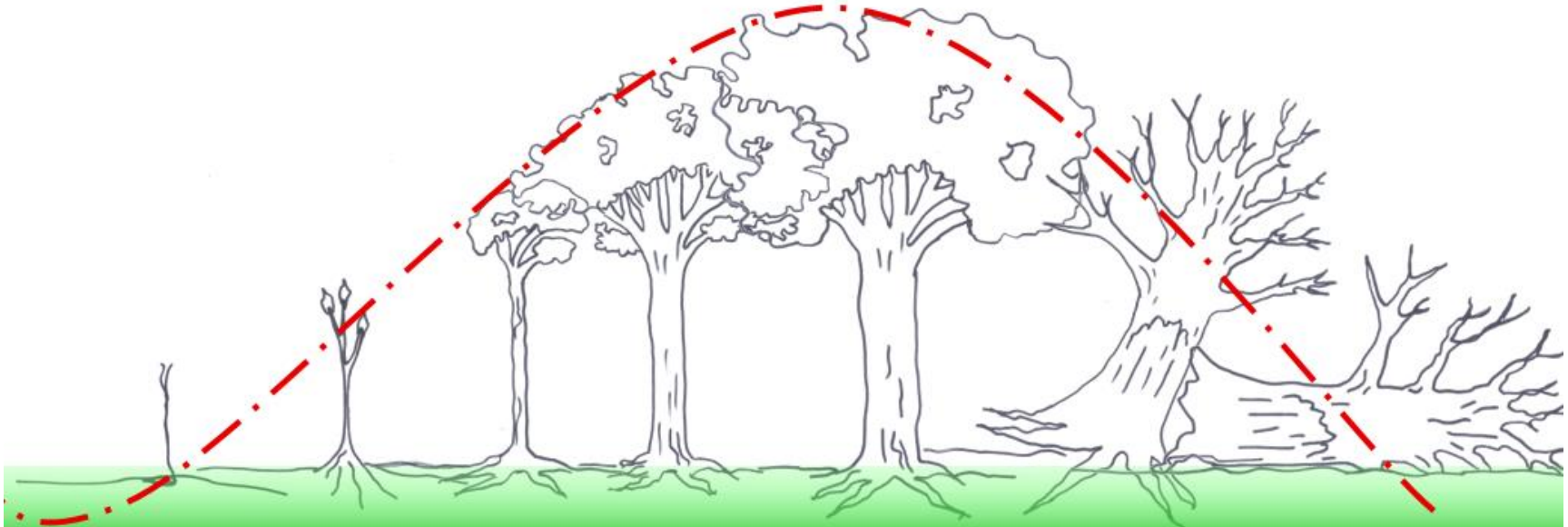
Aandachtspunten bij een overname

- Levensfase van het bedrijf: groei, stabiel of in verval?
- Eenmanszaak of vennootschap
- Bedrijf (te) sterk afhankelijk van één persoon (huidig bedrijfsleider)
- Overname aandelen of overdracht handelsfonds?



Aandachtspunten bij een overname :

Ter illustratie bij de levensfase van het bedrijf



Groep
Claesen

Huis van de familiale ondernemer





Eenmanszaak of vennootschap ?

Eenmanszaak

- Een geheel van beroepsactiva en beroepsschulden, eigendom van een **natuurlijke persoon**

Vennootschap = aparte rechtspersoon

- Eigenaar van activa en passiva, bestuurd en gecontroleerd door een natuurlijke persoon (of eventueel andere rechtspersoon)



Overname aandelen of activa?

- **Voordelen voor de koper** om te kiezen voor **overdracht activa (handelsfonds)** :
 - **Fiscaal interessanter** : Aangekochte bedrijfsuitrusting kan opnieuw afgeschreven worden
 - **Beter financierbaar** : Aangekochte bedrijfsuitrusting is een waardevoller onderpand dan pand op aandelen
 - **Minder risico**: geen overdracht van mogelijke geschillen



Een vennootschap overdragen – 2 mogelijke scenario's

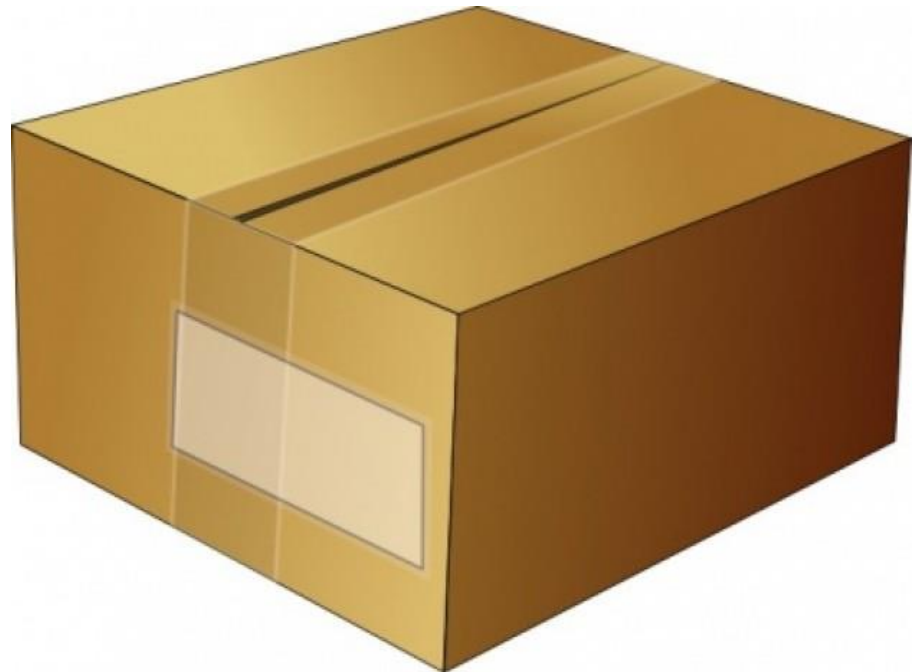
overdracht van de activa ... (of overname handelsfonds)





Uw vennootschap overdragen – 2 mogelijke scenario's

overdracht van de aandelen...





vennootschap overdragen – waardering van aandelen- 3 basismethodieken

Substantiële methodes

- Intrinsieke waarde op basis van het netto-actief van de onderneming

Rendementsmethodes

- Economische waarde op basis van de **gerealiseerde** inkomsten
- DCF Geactualiseerde waarde van **toekomstige** inkomstenstromen

Marktmethode

- Verwijst naar vergelijkingspunten in de markt of specifieke methodes eigen aan bepaalde sectoren (meestal verhouding ondernemingswaarde tov EBITDA)

Toetsing : Wat zijn de vrije kasstromen in de eerstvolgende jaren ?

- Kan de vennootschap haar overnameprijs over een redelijke termijn opbrengen, rekening houdend met
- 1. correcte verloning zaakvoerder(s),
- 2. noodzakelijke investeringen (uitbreiding of vervanging)
- 3. Wijzigingen behoefte werkkapitaal



1. Netto-actief waarde (Eigen vermogen)

2. Gecorrigeerde netto-actief waarde

3. Rendementswaarde

Op basis van winst

Op basis van Netto cashflow

4. DCF Waarde

Variant met restwaarde op basis van
toekomstige kasstromen

Variant met restwaarde op basis van eigen
vermogen (na jaar 5)

5. Multiplicatorwaarde

Standaard

Gecorrigeerd

Waarderingen met Multiple vanaf 3x tot 8x



Een vennootschap overdragen: aandelen of handelszaak ?

De keuze voor een **aandelen-transactie** of een **activa-transactie** is essentieel !
Koper en verkoper dienen elkaar hier goed te begrijpen!

- Andere werkwijze
- Andere waarderingmethodes
- Andere fiscale gevolgen
- Andere financieringsmogelijkheden
- Ander risico

Koper en verkoper ... financieel haalbaar ...

	EENMANSZAAK	VENNOOTSCHAP	
		activa	aandelen
VERKOPER	stopzettingsmeerwaarden worden belast in de personenbelasting	meerwaarde wordt belast in de vennootschapsbelasting	meerwaarde in principe NIET belast
KOPER	afschrijfbare activa	afschrijfbare activa	GEEN afschrijfbare activa
	waarborgmogelijkheden op activa	waarborgmogelijkheden op activa	GEEN waarborgmogelijkheden op activa Uitzondering: mits voldoen aan strenge voorwaarden



Aandachtspunten bij een overname

Volgende 5 attesten zijn op te vragen (max 1 maand oud) :

- Attest geen belastingschulden (ontvanger van belastingen)
- Attest geen BTW schulden (ontvanger van BTW)
- Attest geen RSZ schulden tewerkgesteld personeel (RSZ)
- Attest geen openstaande sociale bijdragen als zelfstandige (sociaal verzekeringsfonds)
- Attest geen openstaande belastingschulden bij de Vlaamse Belastingadministratie.



Aandachtspunten bij overname

Saldi bevestigingen van alle klanten / leveranciers op moment overdracht

Afschrijvingstabellen

Handelshuurcontract (overdraagbaar?; geldig tot?)

Personeel

Kredietcontracten & waarborgen

Buiten balans verplichtingen



Waar vind ik een bedrijf om over te nemen?

Het referentie overnameplatform:

www.overnamemarkt.be



+ 500
over te nemen
bedrijven online .



Plateforme de transmission.be
Avec l'expertise de 



overnamemarkt.be
DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS



Kopen of overnemen?

- Ik ben op zoek naar een over te nemen bedrijf
- Ik wens een participatie te nemen in een bedrijf
- Ik zoek een pand, magazijn of ander vastgoed



Verkopen of overlaten?

- Ik wil mijn bedrijf verkopen of overlaten
- Ik wil een deel van het bedrijf - participatie - te koop aanbieden
- Ik verkoop of verhuur bedrijfsvastgoed



Onze databank bevat zowel over te nemen bedrijven, participaties als bedrijfsvastgoed. Dit is het meest complete aanbod op de markt.

- Bedrijven te koop of over te nemen
- Participatie nemen in een bedrijf
- Bedrijfsvastgoed te koop of te huur

Sector

Alle sectoren



Waar



Zoeken

<http://www.overnamemarkt.be/nl>

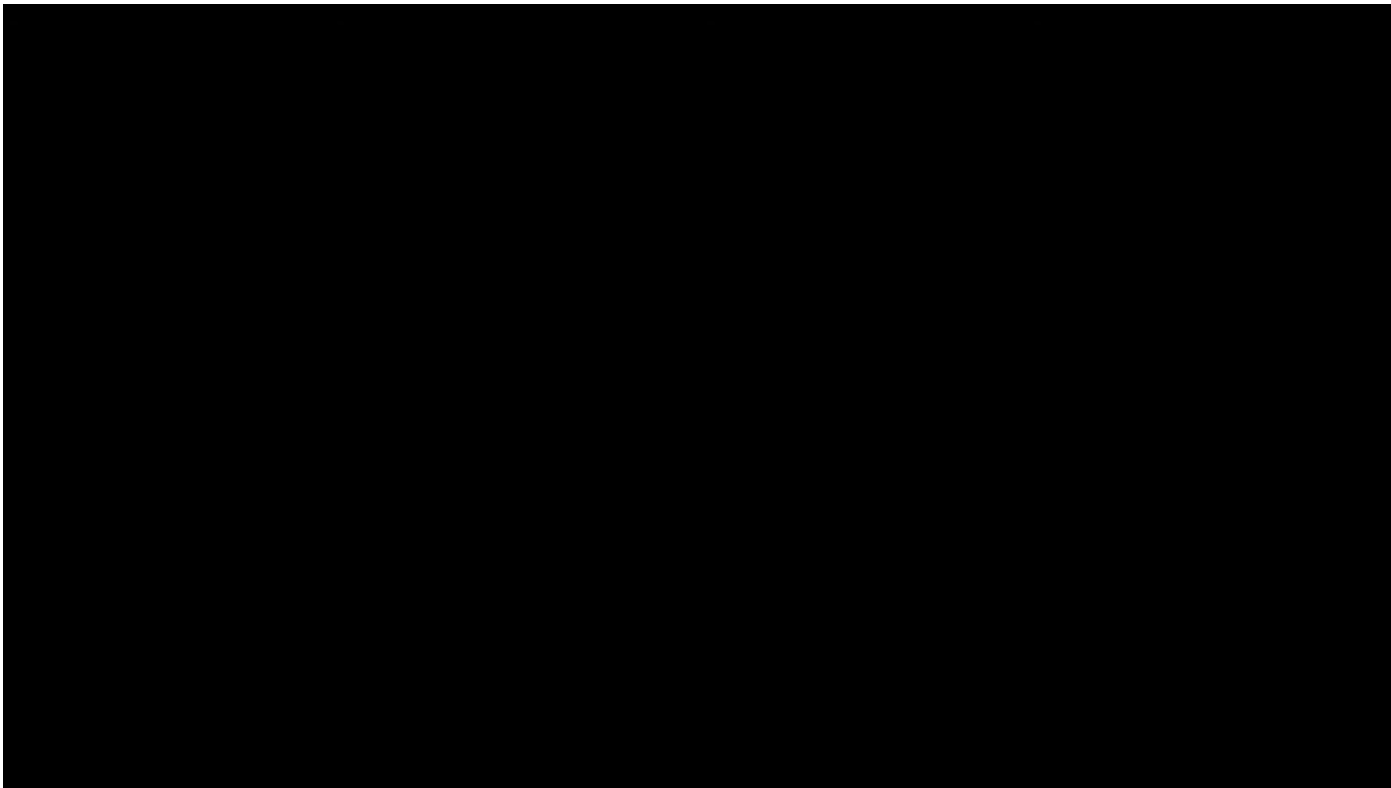


Missie & Doelstellingen

1. Online presentatie van [over te nemen bedrijven](#) .
2. Gratis [betrouwbare online informatie](#) over het overnameproces.
3. [Advies op maat](#) voor overlaters van een kleine onderneming (vennootschap of eenmanszaak)
4. Introductie bij geschikte [professionele overnamebegeleiders](#), met focus op de KMO (voor transacties > €500.000)



Hoe werkt Overnamemarkt?





Hoe werkt Overnamemarkt.be?

Iedere aanbieder kan in 5 stappen zijn bedrijf of bedrijfsvastgoed op de site te koop aanbieden.

Iedere koper kan zonder meer alle aanbiedingen op de site consulteren

Kandidaat-kopers nemen via het contactformulier rechtstreeks contact op met de aanbieder

Overnamemarkt.be is zelf geen bemiddelaar, maar stelt het online platform ook open voor professionele adviseurs, overnamebegeleiders en vastgoedmakelaars



Trefwoord of referentienummer

Sector

Alle sectoren



Locatie

België



Kies gemeente



Prijsklasse (€)



0

10000000

Omzet (€)



0

50000000

Aantal personeelsleden



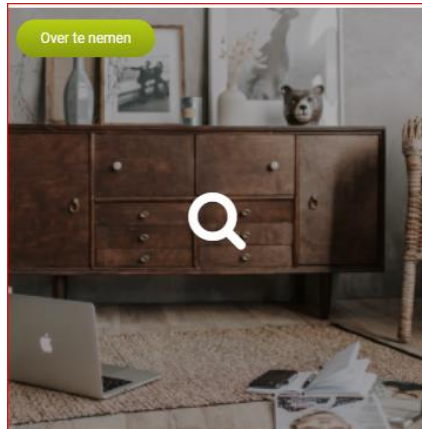
0

1000

Toon resultaten in alle talen



3 bronnen



Zeer rendabele webshop in interieur en babyartikelen te koop.

REF 34590

Bij deze bieden we onze Shopify webshop in interieur & babyartikelen aan. Marges: Gemiddeld gezien inkoop X 2,5 Omzet 2020: +50.000 Omzet 2021: 21.000 (Sterk dalend wegens minder tijd ...

📍 **Regio:** West-Vlaanderen
🏪 **Sector:** Detailhandel
💶 **Jaaromzet:** ± € 50 000,00

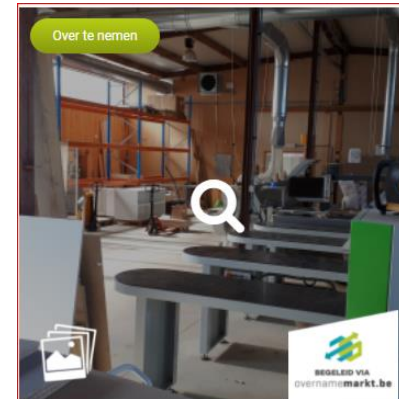


Carwash in Limburg

REF 34584

Carwash met geautomatiseerde wasstraat en stofzuigruimte Centraal gelegen in Limburg Sterke punten * Topligging, zeer vlot bereikbaar * Geautomatiseerde wasstraat * Overdekte stofzuigr...

📍 **Regio:** Limburg
🏪 **Sector:** Diensten
💶 **Jaaromzet:** ± € 750 000,00



Gevestigde interieurbouwer over te nemen in Noord Limburg (OKT dossier codenaam INTERIEURBOUW)

REF 33401

ACTIVITEIT - speciaal zaak in interieurbouw met nadruk op keukens - ook algemeen schrijnwerk en interieur - omzet vooral sociale woningbouw - zaakvoerder is binnenhuisarchitect ...

📍 **Regio:** Limburg
🏪 **Sector:** Bouw
💶 **Jaaromzet:** ± € 500 000,00

Wekelijkse Alert service



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

Met de expertise van 

Hierbij bezorgen we u de recent gepubliceerde bedrijfsprofielen op Overnamemarkt.be

In de kijker

Klik op het beeld voor meer informatie



Over te nemen

Familiale ambachtelijke slagerij met 60 jaar historiek op toplocatie in Limburg

Limburg



Over te nemen

Bedrijf actief in wegen-, grond-, rioleringswerken en omgevingsaanleg.

Vlaanderen



Over te nemen

Carwash in Limburg

Limburg



Over te nemen

Belisol zoekt Franchisenemers in de regio Luik - Herve

Luik



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS



Zoekprofiel : 8 criteria

#1 Sector : industrie ? productie

#2 Regio (provincie/stad) 60 tot 70 km rond Tessenderlo

#3 Type bedrijf B2B ook handel en diensten

#4 Risicoprofiel (op een schaal van (zeer)laag risico= gevestigd bedrijf in lokale markt tot (zeer) hoog risico bv start-up internationale high tech omgeving of bijzonder risico : een bedrijf in moeilijkheden)



Zoekprofiel : 8 criteria

#5 Gewenste orde van grootte van de overname target?

- min/max aantal medewerkers : bv vanaf 5 à 10 medewerkers
- ordegrootte omzet / EBITDA / winstniveau : bv EBITDA vanaf 150.000
- Vraagprijs – bedrag dat kan gefinancierd worden bv 1 à 2 miljoen (voor 100% van de aandelen) – eigen middelen 150.000

#6 Cashflow (EBITDA) Welke multiple bent u bereid te betalen ?

(Huidige markt voor KMO's in Vlaanderen van 3x horeca/detailhandel tot 9x farmacie, technologie)

#7 Stadium groeicyclus (start-up, recent gestart, groeier, **matuur (stabiele omzet)**, in verval(dalende omzet) , bedrijf in moeilijkheden , turnaround-kandidaat)

#8 Gewenst tijdstip overname ?



Nieuw begeleidingstraject KOPERS

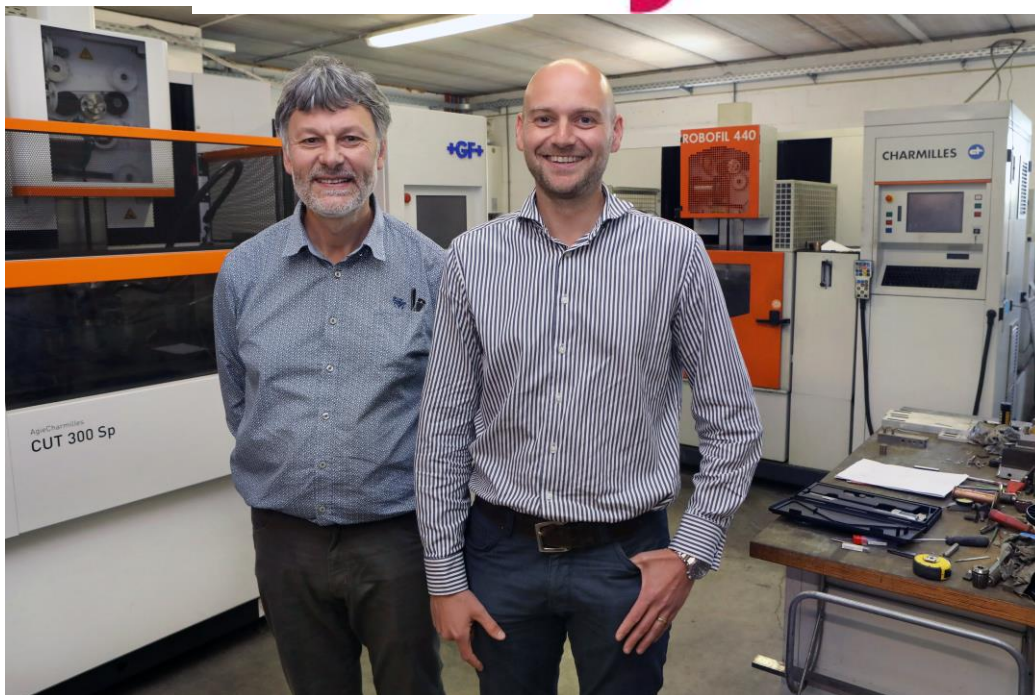
Elke koper stelt zich volgende 3 vragen :

1. Betaal ik niet teveel voor deze overname?
2. Hoe kan de overnameprijs gefinancierd worden?
3. Zitten er geen “lijken in de kast”?



unizo

bedrijfsoverdracht





Nieuw begeleidingstraject KOPERS

Advies op maat voor KOPERS van een kleine onderneming

Intakegesprek

1. Toetsing waardebeoordeling (KBC)
2. Financieringsmix (KBC)
3. Beknopte due diligence (SBB)



Nieuw begeleidingstraject KOPERS

- ✓ Op maat van kleine ondernemingen
- ✓ Waarde < €500,000 (excl. Vastgoed)
- ✓ Koper = ondernemer
- ✓ Target staat effectief te koop
- ✓ Voldoende informatie beschikbaar
- ✓ Geen negatieve info gekend



Begeleidingstraject voor KOPERS

Spiegelbeeld van bestaand begeleidingstraject UNIZO Bedrijfsoverdracht Advies op maat voor overlaters van een kleine onderneming

- Finaliteit is **niet** de transactie
- Onderbouwd advies **op maat van de ondernemer**
- Doelgroep zijn kleine ondernemingen (eenmanszaak of vennootschap)



Begeleidingstraject voor KOPERS

Coördinatie door Overnamemarkt

Adviesrapport omvat 3 luiken

1. Voorstel **Financieringsmix** op basis van meerdere financieringsbronnen
2. Gemotiveerd **advies over de vraagprijs**
3. Beknopte **due diligence** die
 - ▼ vertrouwen schenkt
 - ▼ ofwel een gemotiveerd negatief advies



Intakegesprek (3 uur)

- Kandidaat koper is een (kandidaat) ondernemer (geen investeerder; geen consultant)
- Basisinformatie is positief
- Minimum eigen vermogen beschikbaar (bv 10%)
- Het over te nemen bedrijf staat effectief te koop
- Transactieprijs max € 500.000 (exclusief het vastgoed)
- Er zijn voldoende gegevens beschikbaar:
 - Informatiememo
 - jaarrekeningen
 - Schattingsverslagen onroerend etc.



1. Waardebepaling perspectief koper (6u)

Toetsing vraagprijs adhv

- **Intrinsieke waarde** (waarde netto actief - exclusief goodwill)
- **Rendementswaarde** (op basis van genormaliseerde resultaten uit het verleden)
- **Vrije cash flow** : In hoeveel jaar kan de overnameprijs worden terugverdiend ? rekening houdend met verloning zaakvoerder, te verwachten investeringen, wijzigingen behoefte werkkapitaal
- Vergelijking **EBITDA multiple** met de sector



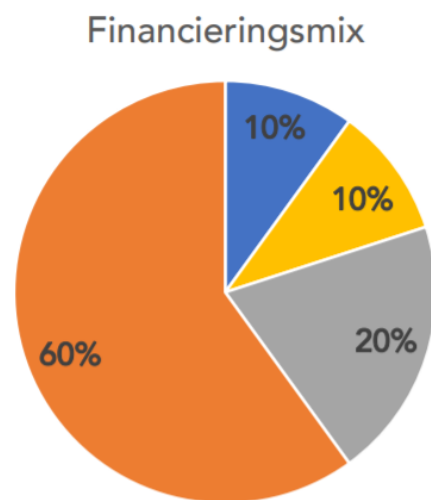
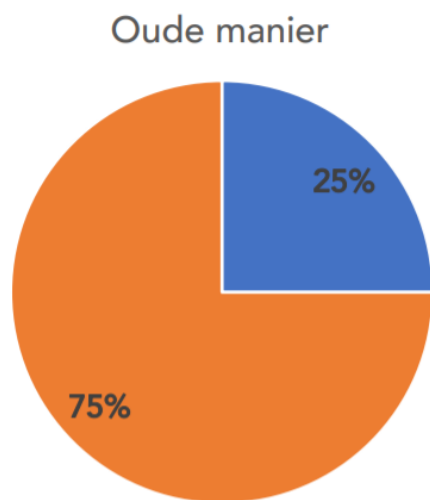
2. Samenstelling financieringsmix (6 uur)

Zoveel mogelijke financieringsbronnen die elkaar versterken - EV & VV en alle tussenvormen

- co financiering PMV /waarborgregeling
- Winwinlening vriendenaandeel
- Vendor loan Earn out Huurkoop
- Impulskrediet Microkrediet

Financieringsmix

Switch van oude manier naar financieringsmix



■ Eigen Inbreng ■ Bank

■ Eigen Inbreng ■ FFF ■ Quasi Eigen vermogen ■ Bank



3. Afgebakende due diligence (16 uur)

Controle juistheid van àlle informatie die aan de koper gepresenteerd werd + inzage in risico's van de over te nemen onderneming

- Eenmanszaak of vennootschap
- Aandelen of handelsfonds



3. Afgebakende due diligence (16 uur)

- Voorraadcontrole (steekproef)
- Controle saldi leveranciers en klanten (zelfde werkwijze als bij afsluiting boekjaar)
- Controle ingeschreven personeel (sociaal secretariaat)
- Controle op alle vergunningen -milieu – uitbating
- Attesten BTW, RSZ, federale en regionale belastingen
- Afwezigheid hangende rechtszaken met klanten, leveranciers (ex-) personeelsleden en/of overheden
- Verzekeringen
- Etc.

Contactgegevens

Guido Seghers

Manager NV Overnamemarkt

UNIZO SPIN-OFFS

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

Tel : 02 212 25 82

GSM: 0495 59 81 19

E-mail: guido.seghers@overnamemarkt.be