

Is uw onderneming verkoopklaar?

Overnemen - Overlaten

Test uzelf met deze Overnamescan!





Met deze Overnamescan is het de bedoeling om **een denkkader** te creëren waarop u eventueel moet letten bij het **verkoopklaar** maken van uw onderneming. Het verkopen van uw bedrijf is immers een niet alledaagse gebeurtenis waarbij toch het “**een en ander**” komt kijken. Om U - ondanks de bijzondere complexe materie - toch wat “**inzichten**” te verschaffen willen wij u via onze Quickscan helpen door enkele relevante onderwerpen naar voor te schuiven, waarmee u aan de slag kunt om uw onderneming klaar te stomen voor een eventuele verkoop (of opvolging).

Zo zullen er u enkele vragen worden gesteld op gebied van uw huidige situatie, het bestuur, de strategie, financieel vlak, economie - markt, het fiscale en juridische en de potentiële overnemers.

Aan de hand van de bekomen resultaten krijgt u mogelijks zicht op welke gebieden u goed bezig bent en op welke er nog ruimte voor verbetering mogelijk is. Het is de bedoeling u tot reflectie aan te zetten. Deze “**Quickscan**” heeft niet te pretentie alles te omvatten, hetgeen in dit bestek ook niet de bedoeling is. Het geeft geen waarborg op volledigheid en juistheid op de door u vrijwillig maar subjectief ingevulde antwoorden. De vragen, de antwoorden, de resultaten en de uiteindelijke score (punten) zijn gebaseerd op een rijke ervaring, maar zijn duidelijk arbitrair opgesteld. Groep Claesen en Affiniti kunnen onder geen enkel beding verantwoordelijk worden gesteld voor de eventuele resultaten en / of de interpretatie van de resultaten.

Het rapport is exclusief eigendom van Groep Claesen (Accountantskantoor Claesen bvba en Fiduciare Claesen en Partners bvba). Alle rechten voorbehouden. Behoudens uitdrukkelijk bij de wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit dit rapport worden overgenomen of openbaar gemaakt worden, op welke wijze ook, zonder de voorafgaandelijke en schriftelijke toestemming. Groep Claesen streeft naar volledige betrouwbaarheid van de rapport en werkt continue het verbeteren en aan het optimaliseren van dit rapport.

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

Onderneming: _____

Ondernemingsnummer: _____

Adres: _____

E-mail: _____

Plaats: _____

Tel.: _____

1 DE HUIDIGE SITUATIE VAN DE ONDERNEMING

- | | |
|--|---|
| 1.1 Type onderneming | eenmanszaak - vennootschap |
| 1.2 Leeftijd onderneming | starter (0-5) - groeier - matuur - terugval |
| 1.3 Generatie bedrijf | 1ste - 2de - 3de - 4de |
| 1.4 Leeftijd ondernemer | 20-30, 31-50, 51-60, 61+ |
| 1.5 Type bedrijf op basis van het aantal werknemers | 0-2 micro, 3-5 mini, 6-50 KMO, +50 groot |
| 1.6 Vindt u dat u vervangbaar bent in uw onderneming? | ja - nee - niet van toepassing |
| 1.7 Werkt u meer dan 60 uur per week? | ja - nee - niet van toepassing |
| 1.8 Heeft u een goede operationele leiding? | ja - nee - niet van toepassing |
| 1.9 Heeft u een noodplan? (in geval van overlijden, ziekte, echtscheiding, brand, faillissement,...)OASE | ja - nee - niet van toepassing |

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

2 BESTUUR

2.1 Past u de regels van het behoorlijk bestuur van KMO's toe (Code Buysse II)? ja - nee - niet van toepassing

2.2 Zijn binnen de organisatie en het dagelijks bestuur de functiebeschrijvingen en respectievelijke verantwoordelijkheden voldoende vastgesteld? ja - nee - niet van toepassing

2.3 Heeft u uw sleutelmedewerkers in kaart gebracht? ja - nee - niet van toepassing

2.4 Is de operationele leiding en het personeel voldoende voorbereid en beschikt het over voldoende maturiteit en competentie om verder te gaan zonder uw dagelijkse inbreng? ja - nee - niet van toepassing

2.5 Beschikt u over bekwame medewerkers? ja - nee - niet van toepassing

2.6 Is er veel verloop van medewerkers? ja - nee - niet van toepassing

2.7 Heeft u als bestuurder/zaakvoerder reeds ervaring met overnames (als overnemer/overlater)? ja - nee - niet van toepassing

2.8 Bent u bereid na de overdracht beschikbaar/betrokken te blijven in de operationele leiding? ja - nee - niet van toepassing

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

3 STRATEGIE

3.1 Heeft u een missie, visie, doelstelling, strategie en planning (One-Pager)? ja - nee - niet van toepassing

3.2 Heeft u reeds een sterkte-zwakke analyse gemaakt van uw onderneming (SWOT)? ja - nee - niet van toepassing

3.3 De ondernemingsstrategie wordt duidelijk gecommuniceerd naar iedereen / interne en externe belanghebbende?
(Intern - managementvergadering / extern publiciteit) ja - nee - niet van toepassing

3.4 Kent u de levenscyclus van uw producten/diensten? ja - nee - niet van toepassing

3.5 Maakt u gebruik van concrete en meetbare strategische parameters in uw bedrijf en sleutelindicatoren (KPI's)? ja - nee - niet van toepassing

3.6 Beschikt u over vergelijkingsmateriaal van uw bedrijfssector (benchmarking)? ja - nee - niet van toepassing

3.7 Is uw onderneming bezig met innovatie en innoverende processen? ja - nee - niet van toepassing

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

4 FINANCIËEL

- 4.1 De cijfers van uw onderneming zijn geoptimaliseerd met het oog op een overdracht van de onderneming (optimalisatie van uw jaarcijfers)? ja - nee - niet van toepassing
- 4.2 U heeft in het kader van de voorgenomen transactie reeds uw fiscale / juridische / sociale / economische structuur geanalyseerd? ja - nee - niet van toepassing
- 4.3 U heeft de ratio's van uw onderneming afgetoetst binnen de sector? (liquiditeit - solvabiliteit - rentabiliteit - benchmarking) ja - nee - niet van toepassing
- 4.4 Beantwoord uw operationeel resultaat aan uw doelstellingen? ja - nee - niet van toepassing
- 4.5 Communiqueert u op regelmatige basis met uw bankier(s)? ja - nee - niet van toepassing
- 4.6 Past u Basel II toe (kredietrating)? ja - nee - niet van toepassing
- 4.7 Heeft u reeds een onafhankelijke waardebeoordeling laten maken? ja - nee - niet van toepassing
- 4.8 Is de overname verkoopbaar / financierbaar? ja - nee - niet van toepassing
- 4.9 Is er een goede administratieve organisatie, interne controle en rapportering die bruikbaar is voor het dagelijks bestuur van uw onderneming? ja - nee - niet van toepassing
- 4.10 Maakt u op regelmatige basis een businessplan (lange/korte termijn) - liquiditeitsplan - financieel plan... ja - nee - niet van toepassing

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?



4 FINANCIËEL (VERVOLG)

4.11 Kent u de waardebepalende factoren van uw onderneming? ja - nee - niet van toepassing

4.12 Ontwikkelen groei en omzet volgens plan? ja - nee - niet van toepassing

4.13 Zijn de vereiste investeringen aangepast aan de groei van uw onderneming? ja - nee - niet van toepassing

4.14 Beantwoorden de positieve evolutie van de cash flow en resultaat aan de doelstellingen van de afgelopen 5 jaar? ja - nee - niet van toepassing

4.15 Is uw bedrijfskapitaal en bedrijfskapitaalbehoefte van de laatste 5 jaar overwegend positief? ja - nee - niet van toepassing

4.16 De klanten worden periodiek opgevolgd, met andere woorden, er worden ouderdomsanalyses uitgevoerd op basis van openstaande saldi, en aanmaningen worden consequent uitgestuurd? ja - nee - niet van toepassing

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

5 ECONOMIE - MARKT

- | | | |
|-----|---|--------------------------------|
| 5.1 | Heeft uw onderneming een goede naambekendheid en reputatie binnen de sector? (branding) | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.2 | Kunnen uw klanten uw bedrijf makkelijk vinden? (reclame, internet, multi media) | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.3 | Bevindt uw onderneming zich in een stabiele markt en zijn de toekomstprognoses bevestigend? | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.4 | Bevindt uw onderneming zich in een concurrentiële omgeving? | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.5 | Is uw klantenportefeuille voldoende gespreid en beschikt u over meerdere onafhankelijke leveranciers? | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.6 | Heeft u een trouwe klantenportefeuille of zijn er langlopende stabiele contracten? | ja - nee - niet van toepassing |
| 5.7 | Zijn de klanten bereid klant te blijven indien u stopt (als bedrijfsleider) met ondernemen? | ja - nee - niet van toepassing |

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

6 FISCAAL - JURIDISCH

- | | | |
|-----|---|--------------------------------|
| 6.1 | Doet u een beroep op externe/onafhankelijke experts bij uw overdracht? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.2 | Is uw bedrijfsstructuur juridisch geoptimaliseerd in functie van de toekomstige verkoop (immo - exploitatie)? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.3 | Kan u uw bedrijf zonder toestemming overdragen? (denk aan brouwerijcontracten, aandeelhouders en statuten, diverse contracten, samenwerkingsvormen) | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.4 | Zijn uw privé-belangen en zakelijke belangen juridisch, fiscaal en financieel voldoende gescheiden? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.5 | Zijn er fiscale of juridische hangende geschillen? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.6 | Heeft u een beschrijving van de aanwezige know-how binnen uw onderneming en is deze overdraagbaar? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.7 | Zijn alle verplichtingen tijdig voldaan in verband met neerleggingen, BTW - aangiftes, fiscale aangiftes,... ? | ja - nee - niet van toepassing |
| 6.8 | Voldoet uw bedrijf aan de noodzakelijke milieueisen? | ja - nee - niet van toepassing |

Quickscan: Is uw onderneming verkoopsklaar?

7 POTENTIËLE OVERNEMERS

7.1 Bent u voldoende op de hoogte van het overnameproces?

ja - nee - niet van toepassing

7.2 Is er opvolging mogelijk? *Maak een keuze*

Familie - Personeel/MBO - Derden - Niet onderzocht

7.3 Heeft u uw onderneming zelf reeds doorgelicht met het oog op het verkopen ervan? (vendor due dilligence)

ja - nee - niet van toepassing

7.4 Kent de kandidaat-overnemer de sector?

ja - nee - niet van toepassing

7.5 Beschikt de kandidaat-overnemer over de juiste competenties om uw onderneming over te nemen?

ja - nee - niet van toepassing

7.6 Heeft de potentiële kandidaat-overnemer reeds de nodige inspanningen geleverd en een businessplan gemaakt?

ja - nee - niet van toepassing

7.7 Zijn er reeds contacten gelegd met potentiële bankiers of financiers, door de kandidaat-overnemer? (financiële instellingen, venture capitalists, overheid, ...)

ja - nee - niet van toepassing

Contact



Wij richten ons hoofdzakelijk naar familiale kleine- en middelgrote ondernemingen (KMO). Wij zijn als **Familie bedrijfsadviseur . mediator en waardecoach** gespecialiseerd in **de familiale opvolging, het overnemen – overlaten**, de financiële controle, fiscale planning en advies, business planning, waardecreatie en de waardering van ondernemingen en hoogwaardige boekhoudkundige organisatie, planning en assistentie. **Passie** voor ons vak, advies op maat van de KMO-familie ondernemer met de dynamiek, inzet, toewijding, flexibiliteit en de creativiteit van een KMO. Kwaliteit, klantgerichtheid, **uniek en anders zijn** dan al de andere dat is onze missie.

HET VERSCHIL ZIJN DAT VOOR U HET VERSCHIL MAAKT

Als **familiebedrijf adviseur – Mediator** ondersteunen wij families met een bedrijf in de vele uitdagingen van hun **familiale opvolging en professionalisering**, helpen wij hen **het vertrouwen te behouden en te verstevigen**. Helpen wij familieleden in hun kracht brengen en leren hen **constructief om te gaan met spanningen**. Kijken we naar de **familiewaarden en cultuur** en helpen wij bij het leggen van de **fundamenten** van hun bedrijf zoals het installeren van familie- en Corporate Governance, de procesbegeleiding van het familie charter, het faciliteren van het familie forum, het oprichten van een familie raad ...

