

Due diligence bij de verkoop van uw onderneming



Door de sterk veranderende marktomstandigheden hebben de laatste jaren veel ondernemers hun onderneming tegen het licht gehouden, met als hoofdvraag: is het zinvol om door te gaan of moeten we de zaak verkopen? Waar moet u op letten bij verkoop en wat zijn de juiste vragen bij een boekenonderzoek?

Dit artikel beschrijft het due diligence-proces vooral vanuit de verkopende partij. Meer over due diligence als u zelf een overname doet leest u in het artikel [Belangrijke vragen als u de due diligence doet bij een overnameprooi](#).

In de eerste helft van 2024 steeg het aantal verkooptransacties met 2% en liep de gemiddelde verkoopprijs van een MKB-bedrijf op naar 4,8 keer de brutowinst, zo blijkt uit onderzoek van adviesbureau Brookz. Daarbij viel op dat er met name meer bedrijven met een kleinere dealwaarde (< € 5 mln) werden verkocht. Het aandeel transacties van bedrijven met een dealwaarde van meer dan € 5 mln daalde.

Overnamemarkt nog op stoom

Na een stroef eerste kwartaal is de Nederlandse overnamemarkt met name in het tweede kwartaal van 2024 goed op stoom gekomen. Gestimuleerd door een dalende rente leidde dat per saldo tot een toename van het aantal verkochte bedrijven. Wel is de dynamiek in het overnamelandschap de afgelopen 10 jaar veranderd. Waar een ondernemer in de jaren negentig nog zo'n 30 jaar aan zijn bedrijf verbonden bleef, blijkt onderzoek dat in 2024 een kwart van de verkochte bedrijven jonger was dan 10 jaar.

Niet alleen om de cijfers

Bij verkoop van een onderneming komt er veel werk op het bordje van de financial. Uiteraard moet u aan het management allerlei cijfers aanleveren. Heeft u zelf een managementfunctie dan zult u ook bij presentaties van de cijfers een belangrijke rol spelen.

Maar bij verkoop gaat het niet alleen om cijfers (al begint het vaak met een boekenonderzoek). Ook andere aspecten van uw onderneming die in de etalage staat spelen een rol. Denk aan:

- intellectuele eigendomsrechten;
- vergunningen;
- lopende claims en overeenkomsten;
- verzekeringen;
- personeelsbeleid en personeelsrisico's;
- ziekteverzuim en afspraken met zieke werknemers;
- geldende cao's en aanwezigheid van een ondernemingsraad;
- ICT- en milieu-aspecten;
- onroerende zaken.

De aandachtspunten reiken verder dan alleen het financiële plaatje

Waslijst aan aandachtspunten

Een hele waslijst aan aandachtspunten dus, die verder reiken dan alleen het financiële plaatje en waarvoor diverse experts moeten worden ingezet. Zo'n onderzoek naar uw onderneming – een zogenoemd due diligence-onderzoek – is dan ook geen goedkope kwestie.

In sommige gevallen zal de koper ook bij u aankloppen om de kosten te delen. Een dergelijke afspraak kan bijvoorbeeld inhouden dat deze kosten, of een gedeelte hiervan, van de koopsom worden afgetrokken.

Vooronderzoek met openbare gegevens

Vaak begint de belangstellende voor uw onderneming met een eigen vooronderzoek. Hij maakt daarbij gebruik van openbare gegevens, bijvoorbeeld uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel, branchegegevens of het internet. Dit betreft natuurlijk nog algemene informatie. Het moment waarop u als verkopende partij de potentiële koper een kijkje in de keuken biedt, moet u zorgvuldig afwegen.

Omdat het vaak om gevoelige, bedrijfsspecifieke informatie gaat, zult u, nadat u uw onderneming rooskleurig heeft gepresenteerd, de koper de gevoelige informatie alleen verstrekken na het afsluiten van een voorovereenkomst (letter of intent). Dit is een intentieverklaring waarin de koper de intentie aangeeft om uw onderneming te kopen.

Zeker als er verschillende partijen geïnteresseerd zijn in uw onderneming, kan ook een initieel bod gedaan worden. Zo weet u snel genoeg of de potentiële koper serieus jacht maakt op uw onderneming.

Het is aan u om inzage te geven in de benodigde informatie

Informatie delen via (virtuele) dataroom

De koper geeft bij een voorovereenkomst of bod ook aan dat hij een due diligence-onderzoek gaat uitvoeren en welke informatie u daarvoor nodig heeft. Het is dan aan u om inzage te geven in de benodigde informatie.

Het delen van deze bedrijfsgevoelige informatie kan via een zogenoemde dataroom waarin u de gevraagde informatie neerzet. Tegenwoordig gaat het steeds vaker om een virtuele dataroom. Die is te vergelijken met een sterk beveiligd online archief waar documenten bewaard worden.

Er zijn een aantal verschillen tussen een virtuele dataroom en bijvoorbeeld opslag in de cloud zoals Dropbox of OneDrive:

- De virtuele dataroom voldoet aan de hoogste veiligheidsnormen: de kans dat files worden gestolen is (bijna) nihil;
- Op documentniveau wordt steeds bijgehouden wie wanneer in een bepaald document zit of veranderingen aanbrengt;
- Data-overdracht en het opslaan van gegevens gaat via een ingewikkelde encryptie- en bitsleutel. De files zijn enkel door de geautoriseerde personen te lezen.

Bij 'gewoon' opslaan in de cloud ontbreken deze beveiligingen.

Mededelingsplicht richting kopers

Het kan ook voor u als verkopende partij verstandig zijn om van tevoren due diligence-onderzoek te verrichten naar uw eigen te verkopen onderneming. Dit heet een vendor due diligence, letterlijk: gepaste zorgvuldigheid door de verkoper.

Dat onderzoek is onder meer belangrijk vanwege de mededelingsplicht die u heeft richting potentiële kopers. De mededelingsplicht houdt in dat u geen informatie mag verzwijgen die voor de koper van belang is.

Als uit een onafhankelijk onderzoek allerlei gebreken in uw onderneming naar voren komen, heeft u bovendien nog de mogelijkheid om deze te herstellen. Dat zal de koopprijs goed doen en het verkoopproces versnellen, want u kunt de koper snel van correcte en volledige informatie voorzien.

De basis voor een goed due diligence-onderzoek is een grondige vragenlijst

Spanningsveld tussen onderzoeksplicht en mededelingsplicht

Bij ieder due diligence-onderzoek is er een spanningsveld tussen de onderzoeksplicht van de koper en de mededelingsplicht van de verkoper. Juridisch gezien is het due diligence onderzoek voor de kopende partij bedoeld om te voldoen aan zijn onderzoeksplicht. Dit houdt in dat de kopende onderneming zich naar redelijkheid moet inspannen om informatie te achterhalen over de te kopen onderneming.

Door zo veel mogelijk informatie te achterhalen voorkomt de koper dat hij achteraf ontdekt dat de aangekochte onderneming een kat in de zak blijkt te zijn. De basis voor een goed due diligence-onderzoek is een grondige vragenlijst (zie kader).

Welke vragen zijn zinvol in een due diligence-onderzoek?

In de praktijk wordt een due diligencevragenlijst vaak als bijlage toegevoegd aan de koopovereenkomst. Deze overeenkomst kan eventueel achteraf worden aangevuld met garanties en vrijwaringen voor zaken die tijdens het onderzoek opvielen. Een goede vragenlijst is dus van belang voor een succesvolle transactie, want de antwoorden op de vragen werken door in alle aspecten van de koopovereenkomst.

Het gaat vaak om het doorgronden van de jaarrekening, het jaarverslag van het bestuur, de lopende contracten en de verkregen vergunningen. Ook vragen over lopende (alternatieve) financieringen passen in de due diligence-vragenlijst.

Daarbij komen ook fiscale aspecten, zoals een eventuele renteaftrek die is verbonden aan een financiering en vragen over een eventuele fiscale eenheid.

Daarnaast zullen er vragen zijn over het vastgoed, waaronder het bedrijfspand, al aangevraagde subsidies, verzekeringen en eventuele lopende geschillen met externe partijen of personeel.

Bestuurlijk

Ook bestuurlijke zaken komen terug:

- akte van oprichting, statuten en wijzigingen;
- bijzondere bepalingen voor de aandelenoverdracht (statuten);
- vragen over een eventuele blokkeringsregeling;
- het aandeelhoudersregister;
- de verschillende soorten aandelen;
- de zeggenschapsverhoudingen binnen de onderneming;
- de akten en overeenkomsten van aandelenoverdrachten in het verleden en afschriften van aandeelhoudersbesluiten;
- de bestuurssamenstelling;
- bijzonderheden met betrekking tot de benoeming of het ontslag van bestuurders en vertegenwoordigingsbevoegdheden.

Dit is een artikel van de redactie van FA Rendement

FA Rendement is dé informatiebron voor administrateurs, boekhouders, controllers en andere financiële professionals. Wat is er veranderd op het gebied van financieel-administratieve wet- en regelgeving, en hoe kunt u als specialist deze informatie direct in uw dagelijkse werk toepassen? Daarnaast moet u op de hoogte zijn van onder meer de fiscaliteit, automatisering, de loon- en salarisadministratie, sociale voorzieningen, debiteurenbeheer en inkoop.

De onafhankelijke en ervaren redactie van FA Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. FA Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad FA Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

www.rendementuitgeverij.nl