

# **Bedrijfsoverdracht**

## Een eerste verkenning

Delft, januari 2010

---

© Copyright MKB Adviseurs bv 2010

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband, elektronisch of op welke andere wijze dan ook en evenmin in een retrieval systeem worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van MKB Adviseurs B.V. te Delft.

## Inhoudsopgave

	<b>Blz.</b>
1 Inleiding	1
2 Het stappenplan	2
2.1 Algemeen	2
2.2 Oriëntatiefase	2
2.4 Overdrachtsfase	6
2.5 Invoeringsfase	7
3 Overdracht van een éénmanszaak, vof, cv of maatschap	8
3.2 Waardevaststelling	8
3.3 Fiscale gevolgen	9
3.4 Mogelijkheden tot uitstel of matiging van de belasting druk	9
3.5 Overlijden/ontbinding huwelijksgemeenschap	10
4. Bedrijfsoverdracht in de bv	12
4.3 Een (nieuwe) bv als koper	12
4.4 De vererving van aandelen bij overlijden	13
5 Advies en informatie	14

# 1 Inleiding

## **Heeft u een duidelijk beeld hoe de opvolging of overdracht op termijn dient plaats te vinden?**

Iedere ondernemer krijgt vroeg of laat te maken met de opvolging of overdracht van zijn onderneming. Ongetwijfeld is de bedrijfsopvolging één van de belangrijkste stappen in uw ondernemerscarrière. De ervaring leert dat u niet vroeg genoeg kunt beginnen met de planning hiervan.

Bij bedrijfsopvolging spelen allerlei zakelijke afwegingen met financiële, organisatorische, fiscale en ook juridische aspecten een rol, naast emotionele factoren, die zakelijke afwegingen soms sterk kunnen beïnvloeden. Daarnaast zult u ook persoonlijke afwegingen moeten maken. Een lastig traject dat met een gedegen planning en voorbereiding gemakkelijker te nemen is.

Deze publicatie is bedoeld om ondernemers kennis te laten maken met een aantal begrippen op dit complexe terrein. In grote lijnen wordt informatie verschaft over die zaken die in het overnametraject van belang (kunnen) zijn. In de tekst wordt de mannelijke persoonsvorm gebruikt, maar zij is evenzeer van toepassing op en bedoeld voor personen van het vrouwelijk geslacht.

## 2 Het stappenplan

### 2.1 Algemeen

Het is raadzaam bedrijfsoverdracht stelselmatig aan te pakken. Bedrijfsoverdracht is een proces, dat diep ingrijpt in het leven van de ondernemer en van zijn partner, omdat zij vaak lang en hard in het bedrijf hebben gewerkt. Hoe ingrijpend ook, de continuïteit van de onderneming mag in de periode van het zoeken naar een opvolger niet worden verstoord ondanks dat de overdracht een grondige en langdurige voorbereiding vergt. Het is belangrijk op tijd met de voorbereidingen te starten want dan heeft u de meeste mogelijkheden om de overdracht naar uw wensen te realiseren. Voorkomen moet worden dat het overdrachtsproces zoveel aandacht opeist dat dit ten koste van de onderneming gaat.

In een overdrachtproces zijn de volgende fasen te onderscheiden:

- Oriëntatiefase;
- Voorbereidingsfase;
- Overdrachtsfase;
- Invoeringsfase.

### 2.2 Oriëntatiefase

In deze fase worden een aantal persoonlijke eisen en wensen van de ondernemer nader geformuleerd. Ook de belangen van het bedrijf spelen een belangrijke rol.

Daarbij kunnen onder andere de volgende vragen worden gesteld:

#### **Wanneer opvolging of overdracht?**

Gemiddeld genomen verdient het aanbeveling, mede afhankelijk van de ondernemers en persoonlijke doelstellingen om op een leeftijd van 50 à 55 jaar te gaan denken aan de toekomstige opvolging of overdracht van de onderneming. De gezondheid en de financiële situatie van de ondernemer alsmede de eventuele familieomstandigheden zijn vaak bepalend voor het moment waarop de overdracht kan of moet plaatsvinden.

#### **Gaat het eigenlijk wel om een levensvatbaar bedrijf?**

Simpel gesteld: is het bedrijf niet levensvatbaar, dan kunnen alle betrokkenen zich veel tijd en geld besparen. Eerst moet daarom worden bepaald of het bedrijf voor de opvolger - na de overname - voldoende (inkomens)perspectief biedt. De toekomstkansen van het bedrijf worden ingeschat, waarbij rekening wordt gehouden met marktmogelijkheden en omgevingsfactoren. Pas daarna kan de waarde van het bedrijf worden vastgesteld.

## **Keuze: opvolging door familie?**

Als er sprake is van opvolging door familie, bijvoorbeeld een kind of kleinkind, moet worden vastgesteld of de beoogde opvolger wel een geschikte kandidaat is. Regelmatig blijkt er sprake van een zekere mate van familieblindheid, waarin emotionele factoren (onbewust) een belangrijke rol kunnen spelen. Dit geldt overigens ook voor overdracht aan een werknemer.

Criteria waaraan een opvolger onder meer moet voldoen zijn:

- Vakbekwaamheid, kennis van de markt, toekomstvisie;
- De wil om echt ondernemer te worden;
- De bereidheid van de eventuele partner van de opvolger om achter het plan te staan;
- De financierbaarheid van de overname.

## **Overdracht: ineens of geleidelijk?**

Een overdracht kan ineens dan wel geleidelijk plaatsvinden. Deze keuze wordt niet alleen gemaakt op basis van de fiscale en/of financiële gevolgen, maar hangt ook samen met de eigen gezondheid, de toekomstige eigen inkomensvoorziening en vermogenspositie, de verstandhouding met de opvolger ofwel het vermogen om met de opvolger samen te werken en de financiële mogelijkheden van de kandidaat-opvolger.

## **2.3 Voorbereidingsfase**

Als u optimaal gebruik wilt maken van de fiscale en juridische mogelijkheden dient u 5 tot 8 jaar voor het beoogde moment van bedrijfsoverdracht te beginnen met voorbereidingen. Later beginnen met de voorbereiding kan altijd, maar het is mogelijk dat bepaalde (fiscaal) voordelige constructies in een kortere tijd niet uitvoerbaar meer zijn.

### **Waarde van het bedrijf**

Waarde en prijs van een onderneming zijn geen identieke begrippen. De waarde is de uitkomst van één of meer toegepaste waarderingstechnieken. De prijs is het resultaat van de onderhandelingen, waarbij ook zaken als koop- en verkoopmotieven, onderhandelingstactiek en financiering een rol spelen.

De waarde wordt berekend op basis van de gebleken resultaten, de toekomstige resultaten, het eigen vermogen of een combinatie daarvan. Daarbij spelen marktfactoren, organisatie van het bedrijf, soort koper (familie of strategische koper), kansen en bedreigingen voor een bedrijf een rol. Aspecten als fiscale, juridische, garantie en milieucclaims kunnen de waarde verder nog beïnvloeden.

De volgende stappen worden achtereenvolgens genomen:

- **Vaststellen object van waardering**

Wat wordt er precies gekocht: is de koop een overname van alle bezittingen en schulden (activa/passiva transactie) of worden de aandelen van de vennootschap overgenomen?

- **Normaliseren jaarrekeningen**

Kosten en opbrengsten die niet tot de feitelijke bedrijfsvoering behoren, worden verwijderd. Denk daarbij aan een hoger dan gebruikelijk salaris voor de directeuraandeelhouder/eigenaar of aan de echtgenote die op de loonlijst staat.

Kosten die men heeft verzuimd te maken, worden toegevoegd. Het bedrijf kan bijvoorbeeld een investeringsachterstand hebben of de koper dient wellicht een hogere huur te betalen

- **Bepalen waarderingmethode**

De waarde van een onderneming kan op een aantal manieren worden bepaald:

- **Intrinsieke waarde**

De intrinsieke waarde van een bedrijf wordt bepaald door de waardesom van alle bezittingen na herwaardering (door middel van taxaties) te verminderen met alle schulden en voorzieningen. Intrinsiek betekent dus de aangepaste waarde van het eigen vermogen.

- **Rentabiliteitswaarde**

De rentabiliteitswaarde van een onderneming wordt bepaald aan de hand van de genormaliseerde winstverwachting. Deze winst wordt herleid uit de resultaten die de onderneming in het verleden heeft behaald. Door deze genormaliseerde winst te delen door een bepaald rentabiliteitspercentage, ontstaat de rentabiliteitswaarde van de onderneming. Indien bij deze rentabiliteitswaarde de genormaliseerde balanspositie wordt betrokken spreken wij van de verbeterde rentabiliteitswaarde.

- **Goodwillwaarde**

Goodwill is de contante waarde van de overwinst: het verschil tussen het daadwerkelijke rendement over het eigen vermogen en het rendement dat als gebruikelijk wordt gezien. De goodwill wordt berekend door de jaarlijkse overwinst met een factor te vermenigvuldigen.

- **Discounted Cash Flow (DCF-waarde)**

De DCF-waarde ofwel netto kasstroommethode is gebaseerd op de toekomstige netto kasstromen. Dus op prognoses voor de komende drie tot vijf jaar. Het gaat hierbij om werkelijke geldstromen, de verwachte resultaten na belasting, plus afschrijvingen, minus de rente, mutaties werkkapitaal, aflossingen en investeringen.

U dient er zich bij de waardering van bewust te zijn dat de koper de gedane investering (de overnameprijs) in een redelijke termijn kan terugverdienen. Omdat de waardering van zoveel factoren afhangt, is het raadzaam daar een onafhankelijke deskundige voor in te schakelen. Tevens is het aan te bevelen om vooroverleg met de fiscus te plegen in geval van familie-transacties.

## **Juridische en fiscale positie**

Ruim voor het moment van overdracht is het noodzakelijk het bedrijf juridisch en fiscaal op orde te brengen. De rechtsvorm van de onderneming is vaak bepalend voor de manier waarop een overdracht kan of moet plaatsvinden. Het kan fiscaal zeer interessant zijn om de juiste rechtsvorm te hebben voordat de overdracht plaatsvindt. Een juiste fiscale planning vergt 5 tot 8 jaar voorbereiding.

Naast de rechtsvorm kunt u denken aan het opstellen of aanpassen van betalings- en leveringscondities, arbeidsvoorwaarden en -overeenkomsten, het vastleggen van (handels)afspraken zoals licenties et cetera. Ook de privé-situatie kan juridische en fiscale complicaties opleveren. Het is goed om eventuele huwelijksvoorwaarden, een samenlevingsovereenkomst of het testament nog eens door te lichten en eventueel aan de situatie aan te passen.

Dit terrein is te uitgebreid om in dit verband alle aspecten verantwoord te behandelen.

## **Gereed maken voor verkoop**

Als u een auto verkoopt, wordt deze eerst flink opgeknapt en gepoetst. Zoiets moet met een bedrijf ook gebeuren. Het gaat daarbij niet alleen om opruimen en schoonmaken. De bedrijfsvoering mag niet verslappen, u moet er voor zorgen dat uw bedrijf voor een potentiële koper aantrekkelijk blijft. Dit betekent doorgaan met acquisitie en investeringen. Ook administratief moet de zaak op orde worden gebracht. Denk daarbij aan het afhandelen van dubieuze debiteuren en alle andere "zaken" die tot nu toe zijn blijven zitten.

## **Inkomenssituatie na overdracht**

Na overdracht van het bedrijf vallen de inkomsten uit dat bedrijf doorgaans weg. Andersoortige inkomsten komen daarvoor in de plaats. Het tijdstip en de methode van overdracht en de fiscale afhandeling van de overdrachtswinst zijn van grote invloed op de inkomenspositie daarna. Inzicht in de financiële gevolgen kan de te maken keuzes beïnvloeden.

## **Sociale aspecten: van werken naar toekijken**

Het voornemen om bewust te streven naar overdracht kan de ondernemer psychisch nogal wat moeite kosten. Overdracht betekent vaak afscheid nemen van dat wat men met veel inzet tot stand heeft weten te brengen. Het bedrijf verschaft niet alleen materieel inkomen maar ook immateriële opbrengsten in de vorm van voldoening, sociale contacten, aanzien en levensvervulling. Van belang is dan ook dat de ondernemer zich met zijn partner een beeld vormt van het leven na de opvolging of overdracht. Hiervoor moeten vaak nieuwe contacten en hobby's/bezigheden worden opgebouwd.

## **2.4 Overdrachtsfase**

Als de voorbereidingen zijn getroffen, kan het overleg met de beoogde opvolger(s) of de zoektocht naar potentiële overnamekandidaten opgestart worden.

### **Ondernemingsbeurs**

Voor veel bedrijven is het in het beginstadium van strategisch belang dat hun voornemen om het bedrijf over te dragen (nog) niet bekend wordt. Verschillende databanken bieden de mogelijkheid een bedrijfsprofiel op te nemen. Deze databanken, van ter overname gevraagde of gezochte bedrijven, zijn via internet vrij toegankelijk. Bezoekers kunnen anoniem vraag en aanbod van bedrijven bekijken. Internetsites zijn onder andere [www.bedrijventekoop.nl](http://www.bedrijventekoop.nl); [www.mkbase.nl](http://www.mkbase.nl), [www.ondernemingsbeurs.nl](http://www.ondernemingsbeurs.nl).

### **Onderhandelingsproces**

Zodra contact is gelegd met een serieuze gegadigde moet een uitgebreid informatiememorandum van het over te nemen bedrijf beschikbaar zijn. De koper kan op basis van deze informatie zijn verdere interesse tonen. Indien in hoofdlijnen een akkoord ontstaat, moet dit vastgelegd worden in een intentieovereenkomst. De koper kan daarna een due-diligence onderzoek instellen, waarna definitieve overeenkomsten kunnen worden opgesteld.

### **Personeel: wennen aan een nieuwe baas**

Personeel geldt als hét belangrijkste bedrijfsmiddel van de onderneming. Zeker als er sprake is geweest van een lange, aaneengesloten periode van leiding geven, kan een nieuwe "stuurman" tot spanningen leiden. Het is afhankelijk van de branche en managementstructuur of u het personeel wel of niet in een vroeg stadium informeert over het principebesluit tot de voorgenomen opvolging of overdracht. Het is raadzaam om "Sleutelfunctionarissen" wel in te lichten. Hierdoor voorkomt u onrust en/of ongewenste effecten, die de continuïteit van het bedrijf verstoren. Ook van het verdere verloop van het overdrachtsproces dient dit personeel op de hoogte te blijven. Het is van groot belang om aan dit personeel aan te geven wat hun (toekomstige) positie is.

### **De juridische positie van het personeel**

Naast een persoonlijk aspect heeft een wisseling van de wacht ook gevolgen voor de feitelijke rechtspositie van het personeel. Op grond van boek 7 van het Burgerlijk Wetboek gaan de rechten en plichten uit de arbeidsovereenkomsten met het personeel van rechtswege over op de verkrijger van de onderneming. Daarnaast is de oude werkgever, de overdragende partij, nog een jaar lang hoofdelijk aansprakelijk voor de verplichtingen die vóór de overgang uit de arbeidsovereenkomsten zijn ontstaan. Nadien kan de oude werkgever niet meer worden aangesproken.

## **2.5 Invoeringsfase**

### **Overdracht van goodwill**

In veel mkb-bedrijven is goodwill gekoppeld aan de persoon van de ondernemer. Om deze goodwill over te dragen moet u erop rekenen na de overdracht nog zo'n 3 tot 6 maanden, of soms nog langer, bij het bedrijf betrokken te zijn. U verricht géén beheersdaden meer, zoals leidinggeven, en u heeft geen verantwoordelijkheden en bevoegdheden meer. Daarvoor is de overnemer verantwoordelijk. Wel wordt van u verwacht dat u de opvolger introduceert bij medewerkers en relaties en dat u hem inwerkt op zaken als inkoop, verkoop, calculatie en het maken van offertes. Dit is de basis voor een goede blijvende winstgevendheid van de onderneming.

### **Formaliteiten**

Direct nadat de overdracht een feit is geworden, moeten er allerlei formaliteiten geregeld worden, vaak door de vertrekkende ondernemer en opvolger tezamen. Denk hierbij aan formaliteiten bij de bank zoals tekenbevoegdheid, tenaamstelling van rekeningen et cetera. De informatie bij de Kamer van Koophandel moet eveneens aangepast worden op de nieuwe situatie en vergeet de Belastingdienst en de Bedrijfsvereniging niet.

## **3 Overdracht van een éénmanszaak, vof, cv of maatschap**

### **3.1 Algemeen**

De overdracht van een éénmanszaak, vof, cv of maatschap betekent juridisch dat alle activa en passiva die tot het bedrijfsvermogen behoren elk afzonderlijk aan de koper moeten worden overgedragen. Formeel moet bijvoorbeeld elke debiteur toestemming geven voor overdracht van de vordering. Dit brengt nogal wat rompslomp met zich mee. Vaak wordt daarom gekozen voor overdracht van de vaste activa en eventuele huur en/of leasecontracten en komt de afhandeling van debiteuren, crediteuren, leningen et cetera voor rekening van de verkopende partij.

Bij overdracht van éénmanszaken wordt er vaak voor gekozen om de opvolging geleidelijk te doen plaatsvinden door de opvolger reeds als mede-eigenaar bij de onderneming te betrekken. Dit kan op eenvoudige wijze plaatsvinden door de éénmanszaak op te laten gaan in een vennootschap onder firma (vof) of maatschap. De éénmanszaak houdt daarmee op te bestaan.

### **3.2 Waardevaststelling**

Bij bedrijfsoverdracht wil de overdragende ondernemer een zo reëel mogelijke prijs ontvangen. Niemand wil immers zijn bedrijf te goedkoop verkopen. Bij overdracht naar een van de kinderen geldt dat ouders meestal niet willen dat de andere kinderen hierbij benadeeld worden. Ook de Belastingdienst is in de werkelijke waarde van het bedrijf geïnteresseerd in verband met eventuele stakingswinst of in verband met schenkingsrechten bij overdracht in de familiesfeer.

De waarde van de activa wordt daarom vastgesteld. Dat wil zeggen de waarde van onroerend goed, inventaris, machinepark, goodwill, onderhanden werk, debiteuren en dergelijke. Vaak blijkt dat er forse afwijkingen zijn tussen de werkelijke waarde van een bedrijf en de waarde zoals deze op de balans wordt vermeld. Het verschil tussen reële waarde van een bedrijf en de boekwaarde worden stille reserves en goodwill genoemd.

### 3.3 Fiscale gevolgen

Bij staking van de ondernemersactiviteiten, dus ook bij inbreng van een éénmanszaak in een vof of cv, dient er over de stakingswinst in beginsel met de fiscus te worden afgerekend. De belaste winst bestaat uit: stille reserve in activa + goodwill + fiscale reserves, alsmede de fiscale oudedagsreserve (FOR).

Op de stakingswinst zijn de navolgende stakingsfaciliteiten van toepassing:

- Een stakingsaftrek van € 3.630,-- per vennoot;
- 12% MKB-winstvrijstelling;
- (stakings)lijfrentevrijstelling;
- Geruisloze doorschuiving aan een medefirmant;
- Geruisloze inbreng in een bv;
- Uitstelregeling bij gespreide betaling van de overdrachtsom.

#### **Desinvesteringsbijtelling**

Het genoten fiscale voordeel op investeringen moet geheel of ten dele worden terugbetaald als bedrijfsmiddelen worden overgedragen. Dit geldt alleen als de overdracht plaatsvindt binnen vijf jaar na aanschaf. De verrekening met de fiscus gebeurt door de stakingswinst te verhogen met de desinvesteringsbijtelling.

#### **Overdrachtsbelasting onroerende zaak**

Als de over te dragen onderneming een onroerende zaak bevat, een pand bijvoorbeeld, is over de waarde daarvan 6% overdrachtsbelasting verschuldigd door de opvolger. Deze heffing blijft achterwege indien de hele onderneming inclusief de bedrijfsmatig gebruikte onroerende zaak wordt overgedragen aan een (klein)kind.

### 3.4 Mogelijkheden tot uitstel of matiging van de belastingdruk

Het is alle partijen er veel aan gelegen om de belastingdruk zo gering mogelijk te doen zijn. In dit deel worden nog een aantal mogelijkheden toegelicht. Wat bruikbaar is, hangt af van de situatie.

#### **Geruisloze inbreng**

De fiscale afrekening die moet plaatsvinden bij overdracht van een onderneming kan door veel ondernemers financieel niet worden opgebracht. Onder bepaalde voorwaarden, onder andere bij inbreng van een éénmanszaak in een vof of een bv, kan belastingbetaling worden uitgesteld door het bedrijf geruisloos over te dragen. Dit biedt voordelen omdat de afrekening met de fiscus daarmee kan worden uitgesteld.

Bij geruisloze overdracht hoeft de overdrager niet af te rekenen over de meerwaarde (stille reserve en eventuele goodwill), mits de overnemende partij met dezelfde boekwaarden verder gaat. De fiscale claim wordt (deels) verschoven naar de opvolger.

#### **Vorbehoud op stille reserves**

Bij de inbreng van een éénmanszaak in een vof kan ook gekozen worden voor het maken van een voorbehoud op de stille reserves door de inbrengende ondernemer. De fiscale afdracht wordt uitgesteld tot het moment van definitief staken van de ondernemersactiviteiten. De meerwaarde (goodwill) kan eventueel ook via de winstverdeling worden verrekend.

#### **Bedrijfsmatige verhuur en overdracht tegen winstrecht**

Het is mogelijk om de onderneming op andere wijze voort te zetten door middel van verhuur van het bedrijf. Afrekening over de eventuele stille reserve wordt zo naar de toekomst verschoven. Tevens wordt vermeden dat op dat moment overdrachtsbelasting door de opvolger moet worden voldaan. Bij overdracht tegen een winstrecht wordt pas belasting geheven als de ontvangen winstrechttermijnen de fiscale boekwaarden van het ondernemingsvermogen overschrijden. De genoemde stakingsfaciliteiten zijn hierbij niet van toepassing.

#### **Inbreng in een besloten vennootschap**

Afhankelijk van de omvang van de mogelijk fiscale afrekening en de mogelijkheid van tax-planning kan soms de belastingdruk gematigd worden door eerst het bedrijf nog een aantal jaren in de bv-vorm te exploiteren.

#### **Uitstelregeling**

Het komt vaak voor dat bij overdracht van een onderneming de koper (een deel van) de koopsom aan de verkoper schuldig blijft. Wanneer de koper een natuurlijk persoon is, kan aan de verkoper uitstel van betaling voor de inkomstenbelasting worden verleend, naar rato van het schuldig gebleven gedeelte. Deze regeling kent een uiterste termijn van 10 jaar. Voorts kan de fiscus verlangen dat de verkoper (voldoende) zekerheden stelt.

### **3.5 Overlijden/ontbinding huwelijksgemeenschap**

Als de ondernemer overlijdt, gaat zijn onderneming krachtens erfrecht of huwelijksvermogensrecht over op zijn erfgenamen. Volgens de wet wordt de onderneming direct voorafgaand aan het overlijden voor de werkelijke waarde (fictief) aan de erfgenamen overgedragen. Door deze fictieve overdracht worden de stille en fiscale reserves als winst aangemerkt. Daarop zijn de stakingsfaciliteiten zoals stakingswinstvrijstelling en (stakings)lijfrente van toepassing. De fictieve overdracht in geval van overlijden is niet van toepassing op investeringsfaciliteiten, zodat over desinvesteringen gewoon afgerekend moet worden.

Indien degenen aan wie de onderneming krachtens erfrecht of huwelijksvermogensrecht toekomt de onderneming rechtstreeks (mede) voortzetten, kunnen verzoeken om afrekening achterwege te laten. Men wordt dan geacht in de plaats te zijn getreden van de overledene. De oudedagsreserve kan niet van de overledene worden overgenomen, tenzij de partner van de overledene de onderneming (mede) voortzet.

Bij ontbinding van de huwelijksgemeenschap geldt feitelijk hetzelfde als hiervoor beschreven. Degene die krachtens het huwelijksvermogensrecht de onderneming voortzet wordt geacht in de plaats te zijn getreden van de ander. Fiscale afrekening kan dan worden voorkomen, ook over de FOR.

### **Successierechten**

Voor de betaling van successierechten over het ondernemingsvermogen bestaat er een speciale regeling wanneer de onderneming langer dan 5 jaar door de opvolger wordt voortgezet. Er is een vrijstelling van 100% tot een waarde van € 1.000.000,- van de onderneming. Boven dit bedrag geldt een vrijstelling van 83% van het (met ingang van 1 januari 2010).

## **4. Bedrijfsoverdracht in de bv**

### **4.1 Algemeen**

De bedrijfsoverdracht in de besloten vennootschap vindt over het algemeen plaats door overdracht van de aandelen. Ook een verkoop van activa en passiva behoort tot de mogelijkheden. De bv blijft in dat laatste geval in het bezit van de overdrager. In de meeste gevallen is sprake van een holdingstructuur. Het kenmerk van de holdingstructuur is dat er een scheiding wordt aangebracht tussen de eigenlijke bedrijfsactiviteiten en het beheer van de winstreserve. Dit vergemakkelijkt de bedrijfsopvolging omdat de winsten in de werkmaatschappij belastingvrij naar de holding kunnen worden overgeheveld.

### **4.2 Fiscale consequenties**

Indien bij overdracht van de aandelen van de werkmaatschappij een boekwinst wordt gerealiseerd, is hierover geen vennootschapsbelasting verschuldigd omdat de baten onder de deelnemingsvrijstelling vallen. Dit geldt ook voor bedrijfsonderdelen, die in een aparte dochter-bv worden ondergebracht om vervolgens de aandelen te verkopen aan een derde.

Bij verkoop van de aandelen die de aandeelhouder in privé houdt, wordt het verschil tussen opbrengstprijis en verkrijgingprijis (aanmerkelijk belangwinst) belast met een ib-tarief van 25%. Een aanmerkelijk belang is reeds aanwezig indien de aandeelhouder, tezamen met de partner, 5% of meer aandelen bezit. Eventueel gerealiseerde boekwinst en ontvangen goodwill zal bij overdracht van activa en passiva uit de bv met vennootschapsbelasting worden belast.

### **4.3 Een (nieuwe) bv als koper**

Om financieringsproblemen te voorkomen, koopt de opvolgende partij de aandelen doorgaans via een persoonlijke holding. Deze bv kan van twee fiscale faciliteiten gebruik maken. De dividenduitkeringen blijven voor de nieuwe bv fiscaal onbelast door de deelnemingsvrijstelling. Voorts kan via een fiscale eenheid tussen beide bv's worden bereikt, dat de rentelasten van de gefinancierde koopprijs op de winst van de overgenomen bv in mindering komt.

#### **4.4 De vererving van aandelen bij overlijden**

In beginsel is er bij vererving geen sprake van aanmerkelijk belangheffing van 25%, tenzij daarom wordt verzocht. In de fiscale wetgeving is bepaald dat de verkrijgingprijs van de erflater gaat gelden voor de erfgenaam. Voor zover deze met de geërfde aandelen een aanmerkelijk belang verwerft, geldt de aanmerkelijk belangheffing bij verkoop van de aandelen aan derden. Ook hier geldt een specifieke regeling voor betaling van de successierechten over de AB-aandelen. De regeling is gelijk aan de regeling genoemd in hoofdstuk 3.5.

## 5 Advies en informatie

U merkt wel: overdracht en opvolging vormen een complexe materie. De meeste ondernemers doen deze transactie slechts eenmaal in hun leven. Mocht u meerdere van deze transacties willen doen dan zal blijken dat elk overdrachtssituatie weer anders is of dat de spelregels (onder andere de wetgeving) weer veranderd is.

In deze publicatie is globaal weergegeven wat u mogelijk bij bedrijfsoverdracht kunt tegenkomen en wat daarbij de beste handelwijze is. Compleet zijn is onmogelijk zodat u ongetwijfeld met veel vragen blijft zitten. Vragen die vooral betrekking hebben op uw persoonlijke situatie. Een afdoende antwoord daarop zult u niet in een boekje of in een brochure kunnen vinden. Elke situatie is immers uniek.

Logisch dat u daarbij het advies van een deskundige goed kunt gebruiken.

MKB Adviseurs beschikt over deskundige en ervaren adviseurs die gespecialiseerd zijn in het begeleiden van fusie- en overnameprocessen. Zij zijn de onafhankelijke en neutrale partner die u nodig heeft. Als u hen tijdig inschakelt, dus al in de oriëntatiefase zo'n 5 tot 8 jaar voor de beoogde bedrijfsoverdracht, dan kunt u optimaal van hun deskundige inbreng profiteren. Adviseren blijft nu eenmaal maatwerk.

### **Werkwijze**

Bij elke adviesaanvraag vindt eerst een vrijblijvend kennismakingsgesprek plaats in uw onderneming of bij u thuis, waarna een offerte wordt uitgebracht voor het adviestraject. De financiële c.q. fiscale en immateriële voordelen, die u met het advies binnenhaalt, wegen veelal ruimschoots op tegen de kosten. Die voordelen schetsen wij u graag in het eerste gesprek.

**MKB Adviseurs BV**  
**Postbus 5095**  
**2600 GB DELFT**

**Tel. (015) 219 13 50**  
**Fax (015) 219 14 70**