

Rechtstreeks: nieuw jaar – nieuwe column!

Nu de kerstkalkoen vakkundig werd ontleed en de Sylvesterchampagnekurken hebben geknald valt de zakelijke werkelijkheid weer als een loden deken over ons heen...

Er is echter een nieuw lichtpunt; iets om wekelijks naar uit te kijken! Vanaf heden kunt u uw maandagochtendhumeur aanzienlijk verbeteren door onmiddellijk mijn nieuwe column in wijlimburg.nl te lezen. Deze zal namelijk vanaf heden dit jaar elke maandag verschijnen. En, o ja, ik ben Wim Vondenhoff, advocaat te Heerlen en houd mij in mijn praktijk bezig met het begeleiden van aan- en verkoop van ondernemingen, beoordelen van complexe, vaak internationale contracten (financiering, franchise, joint venture) en herstructurering van bedrijven. Tot zover mijn introductie.

De afgelopen jaren zagen wij een toename van koop en verkoop van (delen van) bedrijven. Mij viel op dat daar regelmatig Angelsaksische en Duitse partijen bij betrokken waren. Eerstgenoemden creëerden zo ter voorbereiding op de (harde) Brexit – de grootste blunder van de eeuw – een “hub” op het continent.

U als ondernemer zou dus in 2019 zomaar een bieding op uw bedrijf kunnen krijgen of een verwervingsopportunity zien langskomen.

Hoog tijd dus om de komende tijd het complexe, maar wel redelijk gestructureerde koop-/verkoopproces te ontleden.

Bij koop/verkoop van de onderneming komen verschillende disciplines bij elkaar, mede afhankelijk van de grootte van de transactie. In ieder geval zijn er aspecten uit de bedrijfseconomie / accountancy, uit het ondernemingsrecht, notariële zaken en waarderingskwesties. Dat leidt al tot een wirwar van deskundigen: de accountant, de belastingadviseur, de advocaat, de actuaris, de makelaar, etc. etc.. Wellicht ziet u nu al door de bomen het bos niet meer, maar er gloort hoop. Uiteindelijk is het proces van koop en verkoop namelijk samen te vatten in een elftal punten:

voorbereiding; formeren verkoopteam; opstellen bidbook; familieopvolging; Letter of Intent (LOI); concept-(aandelen)koopovereenkomst (Share Purchase Agreement SPA); Due Diligence-onderzoek (DD); garanties; definitieve SPA; notariële leveringsakte; implementatie.

Het lijkt wel een hordeloop, maar als u hier overheen bent heeft u uw onderneming succesvol ver- of gekocht.

Wij zullen de volgende week met het werkelijke werk starten, namelijk het verkooprijp maken van uw onderneming.

Tot volgende week dus!

Wim Vondenhoff
Advocaat