



Frederic Gallant, Partner MNA

## Uw onderneming voorbereiden op een overdracht

Vooraleer een ondernemer zich stort in een overdrachtsverhaal, besteedt deze best voldoende tijd aan de voorbereiding ervan. Het is belangrijk dat het bedrijf beantwoordt aan het WYSIWYG principe (“What You See Is What You Get”): helder, transparant, geen verborgen of complexe toestanden.

Enkele voorbeelden:

- Vaak heeft een koper geen interesse in het onroerend goed of is niet gediend met constructies zoals vruchtgebruik of opstalrecht. Daarom is het beter het onroerend goed bijvoorbeeld af te splitsen vóór de transactie.
- Kijk na of de vergunningen (mbt milieu, uitbating, ...) in orde zijn.
- Indien er meerdere vennootschappen betrokken zijn, dan is het opstellen van een heldere en consistente consolidatie van balans én resultatenrekeningen noodzakelijk. Best ook de afsluitdata van de verschillende vennootschappen op één en dezelfde afsluitdatum plaatsen.
- Zorg voor een correcte en gedocumenteerde voorraadopname op de balans.
- Bij bedrijven waar er belangrijke werken in uitvoering zijn dient een correcte ‘cut off’ te gebeuren, dat wil zeggen dat bij de overgang tussen twee boekjaren de opbrengsten en kosten aan de correcte periode worden toegewezen.

- Beperk het aantal correcties die op de resultaten rekening dienen toegepast te worden om de economische rendabiliteit van de onderneming te berekenen zoals bijvoorbeeld privé kosten.

Het doel van deze voorbereiding is het vermijden van onaangename verrassingen bij de conclusies van een due diligence (audit) die de koper zal uitvoeren: het zoveel mogelijk beperken van topics die tot een prijsvermindering kunnen leiden vermijdt nodeloze discussies. Begin daar best op tijd mee want veel van deze voorbereiding neemt meerdere maanden in beslag!