

Exit-strategie

In de krant lees je met regelmaat over enorme bedragen die worden ontvangen bij de verkoop van een onderneming. Sommige ondernemers dromen van dat soort bedragen. De meeste ondernemers vinden het gewoon leuk om te ondernemen en willen daarnaast prettig kunnen leven, zowel tijdens hun actieve carrière als daarna. Hoewel maar een kleine groep ondernemers een *exit* nastreeft, met cijfers die je in de krant zult tegenkomen, zouden meer ondernemers daarmee bezig moeten zijn.

Hoewel je wel eens hoort zeggen dat een ondernemer nooit ziek is en dus ook niet dood gaat, is het een feit dat ook ondernemers niet het eeuwige leven hebben. Bij veel ZZP'ers, maar ook bij een aantal ondernemers mét personeel, is de *exit* een kwestie van stoppen met alle activiteiten en wordt er geen actieve onderneming of *goodwill* overgedragen. Zo gaat de inzet gedurende de actieve periode verloren. Om het tenietgaan van de waarde te voorkomen, zou je dus een onderneming moeten opbouwen die ook zonder jou als ondernemer waarde heeft. De stresstest is hoe lang je op vakantie kunt zonder dat de boel in het honderd loopt.

Misschien is het niet aan mij om ondernemers te wijzen op het belang van het werken áán je onderneming in plaats van ín je onderneming. Maar ja, ik ben ook ondernemer en het houdt mij ook bezig. Wat meer op mijn vakgebied ligt, is de juridische en fiscale structuur, zowel binnen de onderneming als in de privésituatie. Daarbij is het uiteraard ook nog relevant of een *exit* een overdracht naar één of meer kinderen is, aan het management of aan derden.

Het begint bij het neerzetten van een vennootschapsstructuur waarbij verschillende activiteiten niet allemaal in dezelfde vennootschap plaatsvinden. Om fiscale redenen moet de structuur bij voorkeur zes jaar voor een eventuele *exit* goed staan. Zo'n termijn is best lastig als je je realiseert dat een *exit* iets is dat veel ondernemers lijkt te overkomen. Ook is het zaak om documentatie en besluitvorming goed op orde te hebben. Dat betekent dus het vastleggen van processen. Dát goed documenteren en vastleggen, blijkt niet iets te zijn waar de meeste ondernemers hun plezier uit halen. De adviseurs van kopers zullen er echter wel naar kijken en dat betekent dat het van invloed kan zijn op de prijs.

Naast de ondernemingsstructuur is ook de privésituatie van belang, niet alleen bij een overdracht binnen familieverband. Veel ondernemers vinden het jammer als er te veel belasting betaald wordt. Laten er nu voor een actieve ondernemer veel meer manieren zijn om op een fiscaal vriendelijke manier vermogen over te hevelen naar een volgende generatie. Ook hier moeten fiscale termijnen in acht genomen worden. Om van alle mogelijkheden gebruik te kunnen maken, moeten er ruim acht jaar voor de *exit* stappen genomen worden.

Alles bij elkaar is het zaak om vijftien jaar vóór de *exit* naar die *exit* toe te bouwen. Niet alleen door het werken aan een organisatie die zo min mogelijk van jou afhankelijk is, maar waarbij ook de structuur tijdig staat. Dat laatste betekent aandacht voor goede adviseurs en aan de slag gaan met juridische zaken.

Leuker kan ik het niet maken, eigenlijk ook niet makkelijker, maar wel beter.



PETER KOOIJMAN

Peter Kooijman is notaris bij Kooijman Autar Notarissen