



Een slimme DGA is op zijn toekomst voorbereid!

Als directeurgrotaandehouder (DGA) hoort u het bedrijf een keer voor een goede prijs te verkopen. De vraag is uiteraard voor welke prijs? Een vraag die niet één, twee, drie te beantwoorden is. Maar wel een vraag, die u zich als DGA tijdig zult moeten stellen. Want is de verkoopprijs die u voor het bedrijf in uw hoofd heeft wel een reële prijs?

door Iris Brik van Fine Tuning Personal Finance

In de praktijk hoor ik ondernemers vaak genoeg roepen: 'Mijn bedrijf is mijn pensioen'. Klinkt leuk, maar als u anno 2011 een bedrijf gerelateerd aan de bouwsector heeft, en u dit jaar met pensioen gaat, is het maar de vraag of uw bedrijf voldoende oplevert. Daarbij gaat het er niet om hoeveel u omzet maar om wat er feitelijk onderaan de streep overblijft. Ofwel het resultaat voor belasting zal bepalend zijn voor de uiteindelijke verkoopprijs. En als er al overeenstemming over de koopprijs is, hoe gaat de koper dit financieren? Menig overname is de afgelopen jaren mislukt omdat

de banken niet bereid waren de overname te financieren. In de praktijk kan dit worden opgelost door de verkopende partij een achtergestelde lening te laten verstrekken aan de overnemende partij. Dit vergt uiteraard een ijzersterk vertrouwen in de overnemende partij. Het zal niet de eerste keer zijn dat de verkopende partij naar zijn centen kan fluiten.

Maar als u al de door u gewenste verkoopprijs heeft bedongen. Is die verkoopprijs dan ook voldoende om het leuke leven, dat u nu leidt te kunnen blijven continueren? Met andere woorden kunt u van de opbrengst van uw bedrijf leven? Want stel nu, dat u uw bedrijf voor 2 miljoen verkoopt en u bent een defensieve belegger. En u blijkt een rendement van 7% op de verkoopopbrengst nodig te hebben om het door u gewenste netto besteedbaar inkomen te kunnen blijven genieten? Gaat u dan toch meer risico nemen om het benodigde rendement te halen of gaat u uw netto besteedbaar inkomen naar beneden bijstellen? Beide scenario's lijken mij niet aantrekkelijk. Als u deze vraag nog moet beantwoorden wanneer u met de kopende partij in onderhandeling bent, bent u eigenlijk al te laat.

De verkoop van uw bedrijf vergt namelijk een goede voorbereiding van al gauw vijf jaar. Als blijkt dat de door u verwachte opbrengst niet voldoende zal zijn kunt u uw strategie nog tijdig aanpassen teneinde een hogere opbrengst te realiseren. Andersom gebeurt uiteraard ook. Stel dat de verkoopopbrengst voldoende is om bij een rendement van gemiddeld 2% en een inflatie van gemiddeld 3% per jaar het door u gewenste netto besteedbaar inkomen te kunnen onttrekken. Wilt u met die wetenschap dan nog steeds extra risico nemen als u met uw vermogen gaat beleggen? Als wij de DGA deze spiegel voorhouden, blijkt hij doorgaans dat risico niet te willen lopen. Of misschien sterkt die wetenschap de DGA juist bij zijn onderhandelingen over de verkoopprijs en komt de deal op andere voorwaarden tot stand. Het beleggen van het vermogen is weer een apart hoofdstuk. Pas als we bepaald hebben welk rendement nodig is om de gewenste doelstellingen te realiseren gaan we kijken bij welke assetmix (verhouding aandelen/obligaties/vastgoed/liquiditeiten binnen een beleggingsportefeuille) en via welke structuur het gewenste rendement te realiseren is. Bij de bepaling van de structuur kijken we of beleggen in privé (box 3), beleggen in de BV of beleggen via een vrije beleggingsinstelling (VBI) fiscaal gezien tot het meest optimale resultaat leidt.



Samenvattend krijgt de DGA tijdens het proces voorafgaande aan de verkoop met verschillende vraagstukken te maken:

- Is de opbrengst voldoende om ook straks dat leuke leven te kunnen blijven leiden?
- Hoe kan ik strategisch een hogere verkoopopbrengst realiseren?
- Hoe ga ik het vermogen beleggen?
- Heb ik de bedrijfsopvolging bij mijn overlijden goed geregeld?
- Hoe zorg ik er voor, dat er bij mijn overlijden zo min mogelijk erfbelasting wordt betaald?
- Leiden de contracten, die ik heb afgesloten tot de beoogde rechtsgevolgen?

Allerlei vraagstukken, die op het terrein van de financiële planner annex estate planner, de accountant, de fiscalist, notaris en advocaat liggen. Gaat u met ieder afzonderlijk in gesprek of gaat u met de DGA Desk in gesprek? In de DGA Desk zijn al deze specialisten vertegenwoordigd.

In de eerstvolgende editie zullen wij de DGA Desk aan u voorstellen.

Iris Brik is directeur van Fine Tuning Personal Finance, een onafhankelijk adviesbureau, gespecialiseerd in financiële planning, estate planning en begeleiding bij afwikkeling van echtscheidingen voor de DGA. Haar kantoor is gevestigd aan de Westersingel 92, 3015 LC Rotterdam. Telefoon: 010-45046 76 E-mail: info@finetuning.nl