

Whitepaper verkoop onderneming



Enschede, juni 2025

Auteurs: mr. Dennis J.B Jongbloed en mr. Martijn te Riet

Inleiding

Jongbloed Fiscaal Juristen N.V. bestaat dit jaar 20 jaar. Met ruim 25 collega's op drie locaties (Enschede, Almelo en Den Haag) helpen wij vele klanten, waaronder MKB ondernemers. Wij adviseren over nationale en internationale fiscale kwesties.

Wij combineren de kwaliteit van de big four kantoren met de praktische insteek en ondernemersgeest van ervaren fiscalisten.

We staan bekend als proactieve adviseurs die niet snel opgeven en verder gaan voor onze cliënten.



Wat kenmerkt ons?

- Geen ja-knikkers maar altijd kritisch, proactief en waar nodig creatief;
- Ondernemende fiscalist naast uw accountant;
- Altijd eerlijk, afspraak is afspraak, keuzes durven te maken, zijn soms scherp en tegendraads, maar altijd binnen wetgeving en/of jurisprudentie met kundige onderbouwing en altijd in overleg met u en uw overige adviseurs;
- Zetten ons dagelijks voor u in voor het beste fiscale resultaat, binnen fiscale kaders en zullen u hierbij ook verrassen met de beste oplossing;
- Treden indien nodig en gewenst in overleg met de Belastingdienst;
- Oog voor de maatschappij en mensen om ons heen, via onze eigen [Jongbloed Foundation](#) (ANBI) en diverse leuke evenementen voor kinderen die een steuntje in de rug kunnen gebruiken ([info](#));

Dit whitepaper hebben wij geschreven vanuit onze eigen ervaring bij diverse begeleidings-trajecten bij de verkoop van ondernemingen gedurende de laatste jaren. Dit whitepaper is geschreven voor ondernemers, M&A partijen en fiscalisten of accountants die betrokken zijn bij een overnameproces.

Het is bij een overname belangrijk dat iedereen zijn rol pakt en binnen een team kan werken. Vaak komen er adviseurs specifiek voorbij voor de overname (zoals overname fiscalist en overname advocaat), deze personen moeten dan samenwerken met uw eigen adviseurs (de accountant/notaris).

Het proces is complex en vereist ervaring en specifieke kennis. U verkoopt vaak maar één keer uw bedrijf dus de juiste keuze voor uw adviseur is cruciaal. Daarnaast is dit proces omgeven van vakjargon, Engelse termen en een overlap tussen het fiscale en civiele recht.

Wij sluiten aan het slot van dit whitepaper ook referenties bij inzake de begeleiding van de verkoop van In Person Uitzendbureau aan een groot familiebedrijf, Riwald Recycling (aan een beursgenoteerde onderneming), Elektramat (aan private equity) en MAFO Industrial Washing en Klieverink Heli B.V. (aan de Geurtsen Groep) Elk type koper kent zijn eigen fiscale en juridische merites.

Veel leesplezier,

Team Jongbloed Fiscaal Juristen

Inhoudsopgave

1. Verkopen van uw bedrijf	5
2. Due Diligence onderzoek	11
3. Fiscale zaken bij verkopen onderneming	14
4. Verkoopfase	20
5. Afrondingsfase (Closing).....	25
6. Na de verkoop	29
Conclusie	32
Referenties	33

1. Verkopen van uw bedrijf

Inleiding

Een bedrijf verkopen is een ingrijpend traject dat zowel zakelijke als emotionele aspecten kent. Of u nu als ondernemer uw levenswerk overdraagt of als adviseur uw cliënt bijstaat, een goede voorbereiding en begeleiding zijn cruciaal. In dit whitepaper leest u in heldere bewoordingen hoe het verkoopproces van een onderneming (met name een bv) in Nederland verloopt, opgesplitst in vier opeenvolgende fasen:

1. **Vorbereidingsfase** – Het bedrijf verkoopklaar maken en de juiste structuur kiezen
2. **Verkoopfase** – Kopers benaderen, onderhandelen en informatie verstrekken
3. **Afrondingsfase** – De definitieve overeenkomst sluiten en juridische overdracht
4. **Na de verkoop** – Afwikkeling, fiscale gevolgen en de periode na overdracht

Per fase behandelen we de stappen, praktische voorbeelden uit onze praktijk, do's-and-don'ts en verwijzen we naar relevante Nederlandse wetgeving (zoals de Wet op de vennootschapsbelasting 1969, Wet IB 2001 en het Burgerlijk Wetboek) en jurisprudentie. U ziet ook welke rol een fiscaal jurist van Jongbloed Fiscaal Juristen in elke fase heeft. Het doel is u inzicht te geven in het proces en handvatten te bieden om uw bedrijfs-verkoop succesvol en verantwoord te laten verlopen – met Jongbloed Fiscaal Juristen als ervaren gids naast u.

1. Vorbereidingsfase

De voorbereidingsfase is de fundamentlegging van een succesvolle bedrijfsovername. In deze fase bepaalt u *wanneer* en *waarom* u wilt verkopen, en brengt u uw onderneming op orde voordat deze in de etalage gaat. Een doordachte voorbereiding kan jaren voor de beoogde verkoop beginnen – idealiter start u al **3 tot 5 jaren van tevoren**, zodat u tijd heeft om waarde te vermeerderen en fiscale structuren optimaal in te richten. Belangrijke aandachtspunten zijn:

- 1) Zorg voor een fiscale optimale structuur. Zorg voor een duidelijke structuur, veelal met een tussenholding. De locatie van een bedrijfspand en de verschillende activiteiten (in aparte rechtspersonen) zijn hierbij van belang;
- 2) Denk tijdig na over opvolging. Overweeg om uw kinderen een aandeel in uw onderneming te geven, hiermee voorkomt u 40% belastingheffing (schenkbelasting, box 2 heffing, erfbelasting);
- 3) Maak uw onderneming verkoopklaar. Denk hierbij aan een stijgende winst (EBITDA), schriftelijke vastlegging van alle contracten, een minder DGA- afhankelijke onderneming, helder omschreven bedrijfsprocessen, een goed werkend functiehuis, overdraagbare IT oplossingen, betrouwbare management-rapportages etcetera;
- 4) Bekijk het emotionele aspect. Overleg de voorgenomen verkoop binnen uw familie, ga zelf boeken lezen over de verkoop van een bedrijf en bekijk of u nog een rol wilt

hebben na de voorgenomen verkoop. Overweeg eventueel om sleutelpersonen binnen uw onderneming mee te nemen bij uw beslistraject;

- 5) Stel projectteam samen. Het is verstandig om tijdig een projectteam voor de verkoop samen te stellen. Dit team bestaat uit een fiscalist, accountant, strateeg en overnameadvocaat. Laat hen meedenken over de stappen richting het verkooptraject en mogelijke aandachtspunten. Binnen het concern is een vertrouwenspersoon verstandig;

- 6) Verkoopprijs optimaliseren. Elke ondernemer wil zijn bedrijf vanzelfsprekend verkopen voor een zo goed mogelijke prijs. Laat een waardebeoordeling en eventueel een commercieel onderzoek uitvoeren. Hiermee kunt u vaststellen wat uw onderneming op dit moment waard is en waar mogelijkheden liggen om uw EBITDA te optimaliseren. De prijs die een koper wil



betalen is belangrijk maar er zijn meer onderdelen die van belang zijn (blijven werknemers behouden, locatie, verhuur bedrijfspand, gedeeltelijke of volledige verkoop (doorrol is vaak financieel aantrekkelijk, soms is een management buy out verstandig of kan worden gekeken naar de mogelijkheden van een samenwerking met concurrenten uit de branche);

Buitenlandse koper. Steeds vaker worden bedrijven verkocht aan buitenlandse partijen. De koopsom is in deze gevallen vaak hoger (in verband met synergie voordelen). Let hierbij goed op cultuurverschillen en corporate structuren bij de koper.

Stap 1: Verkoopplannen smeden en timing bepalen

Stel uzelf de vraag waarom u wilt verkopen (bv. pensioen, andere uitdaging, geen opvolger) en wanneer. Breng uw doelen in kaart: wilt u in één keer volledig verkopen of geleidelijk afbouwen? Overweegt u een familieopvolging, management buy-out of verkoop aan een externe partij? Dergelijke keuzes beïnvloeden de voorbereiding. Denk ook na over uw rol ná de verkoop: wilt u geheel terugtreden of nog enige tijd betrokken blijven als adviseur of manager?

Stap 2: Onderneming “verkoopklaar” maken

Ga uw onderneming kritisch na op gebieden die voor kopers belangrijk zijn.

- Zorg voor betrouwbare en overzichtelijke financiële rapportages, moderne en goede software, up-to-date jaarrekeningen, geordende administratie en schriftelijke vastlegging van alle contracten en verplichtingen binnen uw bedrijf.
- Los eventuele disputen, juridische geschillen of openstaande claims op vóórdat de verkoop start – dit voorkomt dat ze later in due diligence opduiken en het vertrouwen van kopers schaden.

Optimaliseer ook interne processen en verminder de afhankelijkheid van uzelf als DGA (Directeur-Grotaandeelhouder); een bedrijf dat zonder uw dagelijkse aanwezigheid kan draaien, is meer waard voor een koper. Bijvoorbeeld: een MKB-ondernemer die zijn bedrijf wilde verkopen, merkte dat veel klant-, leveranciers- en partnercontacten voornamelijk via hem liepen. Door een jaar vooraf taken anders te beleggen en processen te standaardiseren, maakte hij het bedrijf minder persoonsafhankelijk en daarmee aantrekkelijker voor overname.

Checklist afhankelijkheid DGA

- Beperk de rol van de DGA binnen de operationele processen en op kritieke onderdelen;
- Sleutelpersonen via bonus, aandeel of Stock Appreciation rights) aan uw onderneming binden – voor langere termijn – is verstandig;
- Draag kritieke onderdelen (zoals verkoop, top 10 klanten, specifiek kennis, etcetera) over aan het management.

Stap 3: Juridische en fiscale structuur checken

Bij verkoop van aandelen door een bv is boekwinst onbelast dankzij de **deelnemingsvrijstelling** in de Wet op de vennootschapsbelasting 1969. Soms moet de structuur slimmer worden omgezet en/of activiteiten in andere bv's worden onderbracht. Een holdingstructuur is eigenlijk wel de minimale ondergrens voor een juiste structuur bij een voorgenomen verkoop.

Holdingstructuur

Analyseer de huidige ondernemingsstructuur. Bij een bv overweegt u: is er een holding-structuur aanwezig? Zo niet, dan kan het fiscaal voordelig zijn om ruim vóór de verkoop een holding boven de werkmaatschappij te plaatsen.

De deelnemingsvrijstelling zorgt ervoor dat de winst bij verkoop van een deelneming ($\geq 5\%$ aandelenbelang) vrijgesteld is van Vpb. De verkoopopbrengst vloeit dan onbelast de holding in, in plaats van dat de werkmaatschappij of verkoper direct belasting betaalt. *Let op:* de Belastingdienst eist dat zo'n structuur niet puur vlak voor de verkoop wordt opgezet om belasting te vermijden – men hanteert als vuistregel dat de holding en werkmaatschappij ten minste **drie jaar** voorafgaand aan de verkoop bestaan. Als u een holdingstructuur overweegt en de geplande verkoop is nabij, is het verstandig hierover tijdig een fiscaal verzoek te doen bij de Belastingdienst en advies in te winnen.

Eenmanszaak, VOF of maatschap

Heeft u geen bv, maar een eenmanszaak of vof, besef dan dat u uw bedrijf alleen via een activa/passiva-transactie kunt verkopen en niet via aandelen. U draagt dan losse onderdelen (goodwill, voorraden, inventaris, contracten, et cetera) over aan de koper. Dit heeft fiscale gevolgen: de winst bij staking van uw eenmanszaak (de *stakingswinst*) wordt belast in box 1 (inkomstenbelasting) als onderdeel van de winst uit onderneming.

Er zijn wel faciliteiten zoals de stakingsaftrek en mogelijkheid tot lijfrente voor een deel van de opbrengst (Wet IB 2001, art. 3.129 e.v.), maar geen gunstige deelnemingsvrijstelling. Bij bv's is verkoop via aandelen vaak fiscaal eenvoudiger, omdat bij een aandelenoverdracht de bv zelf blijft bestaan met al haar bezittingen en verplichtingen, alleen wisselt het eigendom van de aandelen, de contracten hoeven dus ook niet separaat worden overgedragen. Een koper neemt dan als het ware de *hele* vennootschap over, inclusief personeel, lopende contracten en schulden, zonder dat al deze afzonderlijk hoeven te worden overgedragen.

Stap 4: Waardebepaling en verkoopstrategie.

Laat een realistische waardebepaling van uw onderneming uitvoeren, idealiter door een onafhankelijke specialist. Dit geeft u houvast bij het bepalen van een vraagprijs. Het is verstandig om bij het verkooptraject (en eventueel de waardering) in een vroegtijdig stadium een zogenaamde M&A partij te betrekken. Wij werken in dit kader samen met Taurus Corporate Finance en Marktlink, er zijn echter veel meer partijen in Nederland.



De waarde is niet slechts een kwestie van cijfers; kijk ook naar marktontwikkelingen en vooruitzichten in uw branche. Op basis van de waardering bepaalt u uw ondergrens in onderhandelingen. Bedenk tevens hoe u de verkoop in de markt wilt zetten: discreet een paar strategische partijen benaderen, of openlijk adverteren (bijvoorbeeld via platforms)? Stel ook alvast een globaal *overdrachtsplan* op: hierin beschrijft u de stappen naar de verkoop toe, de gewenste timing en betrokkenheid van adviseurs. Schakel in deze fase een fiscalist/ jurist, een strateeg en eventueel een overname-adviseur in om samen de strategie te bepalen.

Rol van de fiscaal jurist in de voorbereiding

Een fiscaal jurist van Jongbloed Fiscaal Juristen kan u in de voorbereidingsfase enorm van dienst zijn. Wij brengen de **fiscale aandachtspunten** in kaart en adviseren over de optimale structuur voor de verkoop (bijvoorbeeld het oprichten van een holding of herstructureren van bedrijfsonderdelen). Ook voeren wij een fiscale *APK* uit: een grondige check op fiscale risico's in uw bedrijf (achterstallige belastingzaken, onjuiste verloningen, btw-risico's etcetera) zodat u deze proactief kunt oplossen. Hiermee voorkomt u dat dergelijke issues later tijdens de due diligence voor vertraging of prijsdrukkende onderhandeling zorgen. Daarnaast denken we mee over bedrijfsoverdrachts-faciliteiten en kunnen we berekenen wat u netto overhoudt bij verschillende scenario's (bijvoorbeeld verkoop van activa versus aandelen). Ten slotte begeleiden we bij het **verkoopklaar maken** van de onderneming: we adviseren hoe u cijfers het best presenteert, welke contracten u mogelijk moet actualiseren en hoe u bijvoorbeeld omgaat met pensioenverplichtingen of lopende lease- en huurcontracten bij verkoop.

Bedrijfskundige ondersteuning

Jongbloed Strategen ondersteunt ondernemers operationeel in de voorbereidingsfase om de onderneming verkoopklaar te maken. Onze strategen hebben een bedrijfskundige invalshoek en werken samen met uw medewerkers aan:

- het scherp stellen van de strategische doelen van het bedrijf en de eigenaars;
- het versterken van de markt- en de concurrentiepositie;
- het opmaken van de waardepropositie en unique selling points (USPs);
- het optimaliseren van de operationele processen;
- het identificeren en mitigeren van operationele risico's.

We optimaliseren de bedrijfsprocessen en zorgen ervoor dat het bedrijf na verkoop kan doordraaien zonder u als ondernemer. Uw onderhandelingspositie wordt hiermee versterkt. Om tot deze situatie te komen maken we sprints van 100 dagen. Op 15 strategische pijlers vormen uw ambities het decor van de zaken waar we verbeteringen aanbrengen. Samen pakken we dit aan, brengen focus aan op de zaken die er nu toe doen en zorgen voor draagvlak bij de medewerkers. Telkens in sprints van 100 dagen worden de verbeteringen geborgd in het proces waardoor het bedrijf steeds beter zelfstandig opereert.

Tips voor de voorbereidingsfase

- **Begin ruim op tijd:** Start 3-5 jaar voor de geplande verkoop met voorbereiden. Deze periode geeft u de gelegenheid om uw bedrijf te optimaliseren en structuurwijzigingen door te voeren zonder dat het als verkapt belastingontwijkingsplan wordt gezien.
- **Maak uw bedrijf minder afhankelijk van u:** Investeer in een goed managementteam en leg kennis en processen vast. Een koper wil graag zien dat het bedrijf door kan draaien zonder dat de oud-eigenaar voortdurend nodig is.
- **Check fiscale optimalisaties:** Onderzoek of uw huidige structuur verkoopvriendelijk is. Bijvoorbeeld, als u direct aandelen in de werk-bv houdt, overweeg een holding - minimaal drie jaar voor de verkoop - in place te hebben om gebruik te maken van de deelnemingsvrijstelling.
- **Los geschillen en verplichtingen op:** Zorg dat zaken als juridische conflicten, milieuverplichtingen of achterstallig onderhoud zijn geregeld. Ook moet u voldoen aan alle wettelijke verplichtingen (vergunningen, AVG, informatiebeveiliging etcetera) – een koper doet daar in de volgende fase toch onderzoek naar.
- **Documenteer uw cijfers en contracten:** Verzamel belangrijke documenten zoals historische jaarrekeningen, klanten- en leverancierscontracten, huurovereenkomsten, arbeidscontracten en vergunningen. Deze zullen later in het informatie-memorandum en due diligence van pas komen.



- **Denk na over uw post-verkoop plannen:** Wilt u na de verkoop stoppen met werken of misschien een nieuwe onderneming starten? Dit kan invloed hebben op de manier van verkopen (bijvoorbeeld in termijnen verkopen of met een earn-out). Ook is het goed om te anticiperen op de inkomsten na verkoop – bijvoorbeeld door tijdig na te denken over beleggen van de opbrengst of fiscale gevolgen bij uitkering van een verkoopwinst uit uw holding.

2. Due Diligence onderzoek

Wij adviseren vaak bij een zogenaamd Tax DD of fiscaal DD. Dit onderzoek wordt meestal voor een voorgenomen verkoop of tijdens het verkoopproces gestart. Hierbij worden de volgende onderdelen bekeken:

- De optimale fiscale structuur;
- Fiscale risico's en complicaties;
- Optimaliseren van de fiscale belastingheffing;
- Fiscale risico's en optimalisaties bij verkoop.

De vragenlijst bij een Tax DD liegt er niet om. Vanuit allerlei bronnen willen wij informatie ontvangen. De bestanden worden meestal in een zogeheten beveiligde dataroom geplaatst. Tevens zullen we gesprekken plannen met uw CFO/ boekhouder en uw accountant.

Wat te onderzoeken bij een Tax DD

Bij een Tax DD begin je vaak met de fiscale structuur, de fiscale eenheden, de juridische en economische eigenaren, het soort aandelen en mogelijke afspraken met de Belastingdienst.

Tevens kijken wij naar:

- Insteek btw, Vpb en loonbelasting;
- Eerdere boekenonderzoeken;
- Herstructureringen en reorganisaties (inclusief gevolgen verbreken fiscale eenheden);
- Rentebetalingen binnen concern;
- Btw aansluitingen (en eindejaarsberekeningen;)
- Inventariseren geldstromen;
- Statuten, managementovereenkomsten en aandeelhoudersovereenkomsten;
- Bonusafspraken met werknemers en salarishuishouding, kostenvergoedingen, pensioenen, 30% regelingen, etcetera;
- Afspraken met externe "collega's" zoals uitzendbureaus, payroll, zelfstandigen, etcetera;
- Fiscale posities;
- Intercompany transacties;
- Btw issues en internationale transacties.
-



Naast het Tax DD zal er vaak ook nog een financieel, operationeel, juridisch, IT en soms commercieel DD plaatsvinden. Hiervoor worden andere adviseurs ingeschakeld. Een commercieel DD (wat zijn uw kansen en bedreigingen) zien we de laatste jaren steeds vaker (reden: optimaliseren verkoopopbrengst).

Soms wordt ook gekeken vanuit de bril van de Belastingdienst. [Zie hiervoor het Handboek Controle.](#)

Vendor Due Diligence

Een **Vendor Due Diligence** (hierna kortweg VDD) is een boekenonderzoek dat door of namens de verkoper wordt uitgevoerd vóór of tijdens het verkoopproces van een onderneming of activa. Het doel is om potentiële kopers vooraf inzicht te geven in de financiële, fiscale, juridische en commerciële positie van de target, waardoor het verkoopproces efficiënter en transparanter verloopt.

Bij een VDD:

1. Laat de verkoper het onderzoek uitvoeren door een onafhankelijke partij (meestal een accountant, fiscalist of advocaat);
2. Wordt een due diligence-rapport opgesteld dat aan geïnteresseerde kopers ter beschikking wordt gesteld;
3. Worden materiële risico's, waaronder fiscale risico's, geïdentificeerd en toegelicht;
4. Krijgt de koper sneller vertrouwen in het overnamedossier, waardoor het proces kan worden versneld;
5. Behoudt de verkoper regie over de informatievoorziening en kan hij potentiële claims of discussiepunten vooraf adresseren;
6. Kan de verkoper de VDD gebruiken om zijn garanties en vrijwaringen in de koopovereenkomst te onderbouwen of te beperken (bijvoorbeeld door een disclose letter);
7. Kan de koper desgewenst een eigen confirmatory due diligence uitvoeren op basis van de VDD.



Een goed uitgevoerde VDD vermindert onzekerheid bij kopers, vergroot de kans op meerdere biedingen en versterkt de onderhandelingspositie van de verkoper.

Een DD zien we steeds vaker. Gedoe en risico's worden vooraf in beeld gebracht, het is een soort aankoopkeuring die je ook bij woningen of auto's tegenkomt. De verkoper kent de risico's en mogelijke problemen en de koper ziet dat er sprake is van een zorgvuldig opgezet proces. Zo slaapt iedereen weer rustig en lekker aan de slag met de belangrijke zaken bij een overname.

Belastingdienst en Tax DD

Met enige regelmaat zijn wij betrokken bij het opstellen van een fiscaal due diligence onderzoek (DDO). Een dergelijk rapport wordt opgesteld om bij een overname de fiscale risico's goed in beeld te hebben. De Belastingdienst heeft een gezonde interesse in dergelijke rapporten omdat het een grondslag kan zijn voor navorderingen/naheffingen bij belastingplichtige. De Belastingdienst kan deze informatie ook halen uit de koopovereenkomst, maar het DDO is de beste bron.

Wat moet u doen als de Belastingdienst hierom vraagt?

U moet het rapport niet aan de Belastingdienst verstrekken, dit met een beroep op het (informele) verschoningsrecht van een fiscalist of accountant. Het is wellicht nog beter om het rapport in opdracht van een advocaat te laten opstellen zodat het wellicht valt onder het afgeleide verschoningsrecht van een advocaat. Een andere tip die ook werkt is om twee rapporten op te stellen:

1. Rapport 1: de feiten en korte conclusies;
2. Rapport 2: met alle toelichtingen/bevindingen en een volledige weergave.

In voorkomende gevallen kunt u dan rapport 1 aan de Belastingdienst verstrekken. In eerste instantie is het dan het beste om de Belastingdienst te vragen een informatie-beschikking te verstrekken. Hiermee kunt u het verzoek om het fiscale DDO te verstrekken voorleggen aan de rechter.

Aan belastingadviseurs (en accountants) komt geen wettelijk verschoningsrecht toe. Ze kunnen zich wel beroepen op het informele verschoningsrecht, dus is "dunner" maar wel een goede insteek. De Belastingdienst mag geen adviezen van belastingadviseurs bij hun cliënten opvragen. Vroeger stond dit vermeld in de invorderingswet (paragraaf 32.2 van de leidraad AWR). Dit verschoningsrecht kan worden ingeroepen op grond van het fair play beginsel en/of het vertrouwensbeginsel. Of een DDO mag worden opgevraagd is aan de orde geweest in een cassatieprocedure bij de Hoge Raad op 23 september 2005 (BNB 2006/21). Volgens de Hoge Raad verzet het fair play beginsel zich er tegen dat een fiscaal DDO aan de Belastingdienst wordt verstrekt. Het document moet wellicht wel worden gesplitst tussen een deel waarbij er sprake is van het belichten van de fiscale positie en/of mogelijke advisering en overige onderdelen. De overige onderdelen kunnen dan eventueel wel worden verstrekt. Met een beroep op de algemene beginselen van behoorlijk bestuur kan een belastingadviseur derhalve het verstrekken van een dergelijk rapport weigeren. Vorenstaande moet ook gelden bij horizontaal toezicht maar hierbij wordt de lijn wel iets dunner. De Belastingdienst zou kunnen stellen dat de adviseur uitdrukkelijk afscheid neemt van het vertrouwensbeginsel door het tekenen van een convenant met de Belastingdienst.

3. Fiscale zaken bij verkoop onderneming

Koopovereenkomst en belastingen

Regelmatig zijn wij betrokken bij een overname, zowel aan de zijde van de verkoper als aan de zijde van de koper. Fiscaliteit zit vol met nuances en uitzonderingen. Wij omschrijven het binnen onze praktijk wel eens als "50 tinten grijs is er niks bij". Elke situatie is anders, wetgeving verschilt soms per dag en jurisprudentie is niet altijd even duidelijk.

a. Kosten verkoop niet aftrekbaar voor Vennootschapsbelasting

Vaak is voor partijen vooraf niet helder dat een groot deel van de kosten van een dergelijke overname fiscaal niet aftrekbaar zijn. Ook is er vaak onduidelijkheid over de verrekening van omzetbelasting. De volgende basis geldt:

- Aankoopkosten met betrekking tot een deelneming zijn niet aftrekbaar. Deze kosten moeten geactiveerd worden en zijn onderdeel van de kostprijs van de deelneming (onderdeel opgeofferd bedrag). Bij een liquidatie zijn deze kosten wel aftrekbaar.
- Verkoopkosten met betrekking tot een deelneming zijn ook niet aftrekbaar. Deze kosten worden afgetrokken van de vrijgestelde opbrengsten.

De belangrijkste uitspraken in dit kader zijn een arrest van de [Hoge Raad uit 2018](#) en de nuancering hierop bij een arrest van de [Hoge Raad uit 2023](#). De kernonderdelen uit deze uitspraken zijn:

- Als de kosten rechtstreeks samenhangen (oorzakelijk verband) met de transactie zijn de kosten niet aftrekbaar. De kosten moeten dus worden opgeroepen door de transactie en zonder deze transactie zijn deze niet gemaakt. Als de kosten gedurende een langere periode (meerdere jaren) worden gemaakt moeten deze worden geactiveerd, aldus de Hoge Raad. Als de deal niet doorgaat zijn de kosten gewoon aftrekbaar;
- De kosten moeten ook objectief bezien nuttig of nodig zijn voor de transactie. Als de kosten niet bijdragen aan de totstandkoming van de aan- en verkoop zijn deze gewoon aftrekbaar;
- De uitspraak uit 2023 ging over bonussen die zijn betaald aan werknemers, dit als bedankje voor de lange samenwerking. Deze kosten zijn volgens de Hoge Raad niet aftrekbaar maar volgens de Hoge Raad wel.

Welke kosten van aankoop of verkoop zijn niet aftrekbaar van de winst?

De aankoopkosten van een deelneming dienen te worden geactiveerd en zijn niet aftrekbaar; onder het begrip aankoopkosten vallen naast de koopsom de volgende kosten:

- "Underwriting fees" en beursbelasting;
- Kosten eigen personeel dat bij de overname betrokken was;
- Kosten aftredende commissaris;
- Procedurekosten en schadevergoedingen;
- Bemiddelingskosten en provisie voor tussenpersoon (de finder fee);
- Kosten advocaten, notaris en accountants (onderzoekskosten/due diligence).



Vanaf welk moment zijn de aankoopkosten niet aftrekbaar?

In de praktijk wordt vaak het tijdstip van het ondertekenen van de Letter Of Intent (LOI)/ intentieovereenkomst c.q. als redelijkerwijs te verwachten is dat de aankoop doorgaat, als aanvangstijdstip voor de niet-aftrekbaarheid van aankoopkosten aangemerkt. Kosten gemaakt voor dit moment vallen niet onder de aftrekbeperking.

[Arrest Hoge Raad 2 september 1998 \(ECLI:NLPHR:1998:AA2362\)](#)

[Arrest Hoge Raad 23 juni 1999 \(ECLI:NL:HR:1999:AA2800\)](#)

Ook de verkoopkosten in verband met de verkoop van een deelneming zijn op gelijke wijze niet aftrekbaar; naast de hierboven genoemde kosten gaat het eveneens over interne uitgaven in verband met de verkoop. Er moet een rechtstreeks oorzakelijk (causaal) verband zijn tussen de kosten en de verkoop van de deelneming.

Welke kosten zijn wel aftrekbaar?

Kosten die niet onder aankoopkosten vallen en dus wel aftrekbaar zijn, zijn :

- Kosten gemaakt terzake een mislukte overnamepoging;
- Financieringskosten bij het afsluiten van een lening voor de aankoop van de deelneming;
- De kosten van een op verzoek van de bank ten behoeve van het verkrijgen van deze financiering verricht DD-onderzoek.
- Kosten die objectief gezien niet nuttig of nodig zijn voor de transactie (Hoge Raad 2023).

b. Btw bij verkoop bedrijf (bemiddelingskosten)

De factuur van de adviseurs betrokken bij een verkoop van uw bedrijf zijn veelal belast met btw. De diensten van bemiddelaars zijn meestal vrijgesteld van btw. Uit jurisprudentie volgt dat van bemiddelen sprake is als iemand tegen een vergoeding partijen bij elkaar brengt. Meestal brengen bemiddelaars gewoon btw in rekening. De btw wordt niet

volgens de wet in rekening gebracht en is hierdoor ook niet verrekenbaar. Conclusie: vraag om een juiste factuur van uw bemiddelaar!

Hoofregel is dat de omzetbelasting op de hierboven genoemde deelnemingskosten in beginsel **niet aftrekbaar** zijn. De verkoop/aankoop van aandelen is vrijgesteld van omzetbelasting; de omzetbelasting op alle hiermee verband houdende kosten kan daarom in beginsel niet in vooraftrek worden gebracht.

Slechts onder beperkte voorwaarden kan de btw op deelnemingskosten toch in vooraftrek worden gebracht; dit is mogelijk:

- Als de verkoper en de deelneming een fiscale eenheid btw vormden;
- Als de verkoper btw-belaste managementactiviteiten verrichtte voor de verkochte deelneming en daarin een belang van meer dan 50% bezat.

De kosten worden dan als algemene kosten aangemerkt en kunnen naar rato van de belaste en onbelaste activiteiten in vooraftrek worden gebracht.

Voor aftrek van btw bij aankoop van een deelneming gelden gelijke voorwaarden; als de koper van de aandelen een meerderheidsbelang verwerft en na de koop btw-belaste prestaties gaat verrichten ten behoeve van de deelneming, dan bestaat recht op vooraftrek.

Garanties en vrijwaringen

De koopovereenkomst wordt vaak opgesteld door een overname advocaat, dit in nauw overleg met onze fiscaal juristen. De resultaten uit het DD worden opgenomen in de fiscale garanties en/of fiscale vrijwaringen.

- Tip: De Belastingdienst kan deze overeenkomst ook opvragen dus let goed op de woordkeuze en omschrijvingen.

De fiscale garanties lopen meestal gedurende een periode van 5 tot 7 jaar. Hierbij spelen meerdere onderdelen een belangrijke rol:

- Tip 1: als de koper een risico kent of behoorde te kennen is een beperking van de garanties te overwegen;
- Tip 2: beperk de garanties in periode en maximaal bedrag;
- Tip 3: zorg ervoor dat u (de verkoper) bij het inroepen van een garantie (bijvoorbeeld een boekenonderzoek of bezwaarprocedure) direct wordt geïnformeerd en dat u tevens het proces kunt overnemen, dit met uw eigen adviseurs;
- Tip 4: als de verkoper de fiscale schade moet vergoeden betreft dit meestal de werkelijke kosten te verminderen met vennootschapsbelasting, vaak is namelijk de belasting aftrekbaar van de winst;
- Tip 5: vaak wordt de koopsom verminderd met de belastingschade. De schade is in dergelijke gevallen voor de koper en verkoper niet aftrekbaar. Let goed op hoe een fiscale schade wordt verrekend. Eventueel verrekenen met een toekomstige earn out of nabetaling.

Een koper wil (het liefst) zoveel mogelijk en onbeperkte garanties. Het verwoorden van normale en redelijke bepalingen en risico verdelingen is dan ook altijd een uitdaging.

Verzekering van fiscale risico's

Voor verkopers is er een mogelijkheid om een zogenaamde W&I verzekering (een zogeheten Warranty & Indemnity verzekering) af te sluiten. Hierdoor krijgt de verkoper – zonder langdurige aansprakelijkheid – de volledige koopsom direct binnen. Kopers krijgen betere verhaalsmogelijkheden bij garantieclaims omdat deze zijn gedekt door een verzekeraar.



Soms kan er dan ook een hogere (of betere) financiering worden verkregen. Tenslotte lopen discussies over vrijwaringen en belastingen dan een stuk soepeler. Met dergelijke W&I verzekeringen worden bepaalde fiscale risico's uitgesloten (zoals internationale fiscale risico's, bestuurdersaansprakelijkheid, etc.). De premie is fiscaal niet aftrekbaar.

Fiscale eenheid en verkoop

Als een rechtspersoon onderdeel uitmaakt van een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting eindigt de fiscale eenheid op het moment dat de aandelen worden verkocht. Er moet op dat moment een zogenaamde ontvoegingsbalans worden opgesteld en soms moeten binnen één kalenderjaar meerdere aangiften vennootschapsbelasting worden ingediend.

Er moeten ook heldere afspraken worden gemaakt over eventueel mee te geven verliezen aan de verkoper/de vennootschap (of niet).

Normaal gesproken voldoet de verkoper (moedermaatschappij) de vennootschapsbelasting over het boekjaar. Hiervoor is de moedermaatschappij ook aansprakelijk.

- Tip: Maak heldere afspraken over een mogelijke (regres) vordering van de moedermaatschappij op de target (de bv die wordt verkocht);

Tip: Als er de laatste jaren (soms 3 soms 6 jaren) binnen de fiscale eenheid is geschoven met activa moet u scherp zijn op het risico van anti-misbruik bepalingen. De Belastingdienst zou dan kunnen heffen over de mogelijke boekwinst. Dit kan ook spelen als activiteiten (goodwill) binnen de fiscale eenheid zijn verplaatst.

Voor- en nadelen fiscale eenheid

Niets binnen de fiscale wereld is zo lastig als een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting. Een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting kan enkel bestaan als deze schriftelijk is aangevraagd (bij een fiscale eenheid voor de omzetbelasting is dit anders, kan ook zonder schriftelijk verzoek).

Voordelen fiscale eenheid vennootschapsbelasting

- 1) Interne reorganisatie zonder belastingheffing (maar: kan soms ook zonder fiscale eenheid);
- 2) Enkel één aangifte Vennootschapsbelasting (maar: wel extra werk);
- 3) Winsten en verliezen tussen bv's kunnen worden verrekend (maar: slechts één keer opstaptarief van 19% en soms buiten fiscale eenheid ruimere verliesverrekening);

- 4) Investeringsaftrek bij interne verhuur (maar: zonder fiscale eenheid soms meer investeringsaftrek);
- 5) Kwijtschelding onderlinge vorderingen en schulden zonder belastingheffing (maar: soms zonder fiscale eenheid aantrekkelijker).

Nadelen fiscale eenheid vennootschapsbelasting

- 1) Slechts één keer het lage opstarttarief van 19% tot een winst van € 200.000;
- 2) Earning stripping maximum 1 miljoen wordt sneller bereikt;
- 3) Hoofdelijke aansprakelijkheid voor Vpb schulden;
- 4) Onderlinge verrekening van diverse belastingschulden (hogere aansprakelijkheid richting Belastingdienst);
- 5) Verliesverrekening lager (drempel € 1.000.000).

Fiscale garanties en vrijwaringen

Bij de overdracht van aandelen of activa kunnen aanzienlijke fiscale risico's ontstaan. Denk aan naheffingen van loonbelasting, btw of vennootschapsbelasting, boetes van de Belastingdienst of nog lopende discussies over fiscale faciliteiten. Voor de koper is het essentieel deze risico's te onderkennen en waar mogelijk contractueel af te dekken.

In de koopovereenkomst wordt daarom vaak een **fiscale vrijwaring (tax indemnity)** opgenomen. Deze clausule verplicht de verkoper om eventuele fiscale claims die betrekking hebben op de periode vóór de overdracht te vergoeden. Daarnaast kan een **garantie** worden opgenomen dat de verkoper alle belastingen tijdig en correct heeft voldaan. Het is raadzaam om bij grotere transacties een **due diligence** uit te voeren waarbij de fiscale positie van de overgenomen onderneming grondig wordt onderzocht. Daarbij kan gebruik worden gemaakt van een **openstaande fiscale risicoanalyse**.

Tot slot is het belangrijk om onderscheid te maken tussen garanties (die een vorm van zekerheidsstelling bieden) en vrijwaringen (die een daadwerkelijke terugbetalingsverplichting creëren bij schade). Let op: zonder goede formulering in de overeenkomst kan het fiscale risico alsnog bij de koper blijven liggen.

Earning stripping

Sinds 2019 geldt in Nederland een renteaftrekbepierking, de zogenaamde earning stripping-regeling. In de jaren 2019-2022 was de rente niet aftrekbaar voor zover het saldo van de verschuldigde en ontvangen rente meer bedroeg dan 30% van de winst en meer dan € 1.000.000. Het percentage is voor 2023 en 2024 aangepast tot 20% van de winst en meer dan € 1.000.000. Het percentage is vanaf 2025 verruimd tot 24,5%. Veel overnames hadden hier dus verder geen hinder van.

Vendor Loan

Als de verkoper van een onderneming een lening verstrekt noemen we dit een vendor loan. Normaal gesproken is de rente op een dergelijke lening gewoon aftrekbaar. Als deze vendor loan wordt behandeld als een earn out regeling kan dit anders liggen. De rente is in dat geval niet aftrekbaar (en niet belast). De mogelijke afwaardering van de vordering is dan ook

niet aftrekbaar. De bepaling of iets een earn out lening of een vendor loan is luistert zeer nauw. Dit onderwerp krijgt betrekkelijk weinig aandacht in de praktijk, maar kan substantiële gevolgen hebben. Advisering is gewenst, of beter, sterk aan te bevelen. Op [internetsite \(https://www.jongbloed-fiscaaljuristen.nl/\)](https://www.jongbloed-fiscaaljuristen.nl/) staat een uitgebreid artikel over dit onderwerp.

Verliesverrekening

Sinds 2022 zijn verliezen uit het verleden onbeperkt voorwaarts verrekenbaar met toekomstige winsten. De belastingdruk kan hierdoor dus lager worden. De verrekening is gemaximeerd tot € 1.000.000 plus 50% van de winst boven € 1.000.000. Bij verkoop van de aandelen in een bv vervallen de compensabele verliezen niet, tenzij de activiteiten van de onderneming zijn gestaakt. Eventueel kan bij het vervallen van verliezen uit het verleden worden gekeken naar de mogelijkheid om activa te herwaarderen.

Kwijtscheldingswinst bij vorderingen

Als de moedermaatschappij of een andere gelieerde vennootschap een vordering heeft op de te verkopen vennootschap (target) kan er een ander probleem ontstaan. Stel dat deze vordering wordt kwijtgescholden, dan ontstaat er bij de targetvennootschap een winst. Deze winst is vaak – op grond van de kwijtscheldingsregels – vrijgesteld. Door de hiervoor genoemde verliesverrekeningsregels kon dit gemaximeerd zijn op € 1.000.000. Sinds 2025 is deze drempel echter komen te vervallen. Het moet wel gaan om een zakelijke kwijtschelding.

Werken met zzp'ers en ondernemers

Er is sprake van een tsunami van gedoe omtrent het werken met zzp'ers en ondernemers. De Belastingdienst bezoekt veel bedrijven en controleert hierbij op dergelijke samenwerkingen. Over 2025 worden er nog geen boetes opgelegd als de arbeidsrelatie wordt geherkwalificeerd tot een dienstbetrekking, maar vanaf 2026 wel. Risico op naheffingen liggen wel op de loer. Ook kunnen volledige bedrijfsmodellen om zeep worden geholpen. Bekende procedures over dit onderwerp zijn Uber en [Deliveroo](#). Laat u goed adviseren omtrent de (toekomstige) fiscale risico's.

4. Verkoopfase

In de verkoopfase gaat u actief op zoek naar een geschikte koper en werkt u toe naar voorlopige afspraken. Dit is de fase van marketing, onderhandelen en informatie delen, waarin tactiek en zorgvuldigheid belangrijk zijn. Een gestructureerd proces vergroot de kans op een goede deal aanzienlijk.

Stap 1: Koper zoeken en benaderen

Afhankelijk van uw strategie benadert u potentiële kopers. Dit kunnen interne kandidaten zijn (familie, huidige managers via een **management buy-out** of externe partijen (concurrenten, leveranciers, investeerders of private equity partijen). Soms meldt zich spontaan een geïnteresseerde partij. Maak in alle gevallen gebruik van een **geheimhoudingsverklaring (NDA)** voordat u bedrijfsgevoelige informatie deelt. U kunt uw accountant, overname-adviseur of branchecontacten inschakelen om geschikte kopers te vinden, M&A kantoren zijn hierin gespecialiseerd.



Ook bestaan online platforms en makelaars voor bedrijfsovernames waarop u – desgewenst anoniem – uw bedrijf te koop kunt aanbieden. Dit adviseren wij alleen bij kleinere overnames tot zo'n € 500.000. Wees selectief in aan wie u welke informatie verstrekt; in dit stadium geeft u meestal een korte bedrijfsomschrijving of teaser. Pas bij serieuze interesse verstrekt u uitgebreide gegevens.

Stap 2: Informatieverstrekking – memorandum opstellen

Zodra één of meerdere serieuze kandidaten in beeld zijn, deelt u detailinformatie. Stel een **informatiememorandum** op: een document dat de kracht van uw bedrijf duidelijk uiteenzet. Hierin staan onder meer: de bedrijfsactiviteiten, marktpositie, belangrijkste klanten en leveranciers, organisatorische opzet, eventuele afhankelijkheden, en uiteraard de financiële kerncijfers (balans, winst- en verliesrekening, kengetallen). Het memorandum geeft potentiële kopers geen volledig, maar wel een verzorgd beeld en vormt de basis voor hun bod. Let op dat u eerlijk en volledig informeert; als u zaken bewust verfraait of verzwijgt, kan dit later juridische consequenties hebben (zoals een claim wegens dwaling of misleiding - zie verderop). In de praktijk zal een informatiememorandum voor MKB-bedrijven compact zijn (bijv. 20-30 pagina's) en zonder prijsvermelding – het is bedoeld om interesse te wekken, niet om al definitief te onderhandelen.

Stap 3: Indicatief bod en onderhandelingen

Geïnteresseerde partijen zullen na bestudering van het informatiememorandum vaak een **indicatief bod** uitbrengen of om een gesprek vragen. Dit bod is meestal onder voorbehoud

van nader onderzoek. U vergelijkt de biedingen niet alleen op prijs, maar ook op voorwaarden:

- Is de financiering geregeld? Willen ze activa of aandelen kopen?
- Zijn er voorbehouden of bijzondere eisen?

Kijk verder dan alleen de hoogste prijs; voorwaarden kunnen een groot verschil maken. Zo kan een koper een hoge prijs bieden, maar betaling in termijnen (earn-out) voorstellen, terwijl een ander iets minder biedt maar direct betaalt. Ook is de "klik" en visie van de koper op de toekomst van het bedrijf van belang, zeker als u deels blijft meedraaien of uw personeel u aan het hart gaat. U kunt het beste met meerdere partijen in gesprek gaan om concurrentie te creëren – dit zet kandidaat-kopers onder druk om met hun beste voorstel te komen. Onderhandelen doet u idealiter niet zelf, of in elk geval niet alleen. Uw emotie kan de overhand nemen. Daarom is het slim om uw adviseur (bijvoorbeeld een fiscaal jurist of overnameadviseur) mee te laten onderhandelen of op de achtergrond te laten adviseren.

Stap 4: Intentieverklaring (LOI) opstellen

Wanneer u en een beoogde koper het eens lijken te zijn over de hoofdlijnen (globale prijs, structuur, eventuele voorwaarden), legt u dit vast in een **intentieverklaring** (Letter of Intent, LOI). Hierin staan de belangrijkste punten van de voorlopige deal:

- de overeengekomen (indicatieve) prijs of prijssysteem;
- de beoogde transactievorm (aandelen- of activa-transactie);
- eventuele voorbehouden (zoals due diligence onderzoek, financiering, toestemming van derden); en
- meestal een exclusiviteitsbeding (koper krijgt exclusief recht om gedurende X tijd onderzoek te doen en te onderhandelen, en u belooft niet intussen met anderen te praten).

Let op dat een LOI juridisch meestal niet bindend is op het punt van *moeten kopen/verkopen*, maar wel bindende afspraken kan bevatten (zoals geheimhouding en exclusiviteit). Het is raadzaam een jurist de LOI te laten opstellen of controleren, om onduidelikheden of ongewenst bindende formuleringen te vermijden. Bijvoorbeeld, u wilt niet per ongeluk een complete verkoopovereenkomst sluiten in de intentiefase. De LOI markeert het einde van de actieve verkoopfase en de overgang naar de volgende fase: die van onderzoek en afronding.

Stap 5: Due diligence (boekenonderzoek)

Na de intentieverklaring krijgt de koper doorgaans de kans tot een grondig onderzoek van uw onderneming, de **due diligence**. In deze fase openen veel verkopers een digitale data-room waarin alle relevante documenten worden gedeeld: financiële administratie, belastingaangiften, contracten, vergunningen, personeelsoverzicht, verzekeringen, etcetera. De koper (en diens adviseurs) spitten dit door om te verifiëren of alles klopt met de verstrekte informatie en om eventuele risico's op te sporen.

Wij helpen veel klanten met een zogenaamd eigen due diligence onderzoek. Dit noemen ze in de praktijk een “vendor due diligence”. Wij inventariseren hierbij de financiële en fiscale risico’s en bekijken of de juridische stukken op orde zijn.

Vaak komen uit het boekenonderzoek nog vragen of constatering. We hebben dan nog ruim te tijd om dit – met u – op orde te brengen.

Bijvoorbeeld, de koper ontdekt dat een belangrijk contract binnenkort afloopt of dat er een potentieel geschil is met een klant. Dit kan leiden tot heronderhandeling over de prijs of aanvullende afspraken (bijvoorbeeld een deel van de koopsom in zogenoemde escrow, of een garantie van u dat u een bepaald risico afdekt). Het is in deze fase erg belangrijk transparant te zijn. Alle zaken die u nu verzwijgt, maar waarop de koper later stuit, kunnen leiden tot een vertrouwensbreuk of zelfs juridische problemen.

In een uitspraak van de Rechtbank Gelderland in 2025 (ECLI:NL:RBGEL:2025:2501) werd bijvoorbeeld de koop van aandelen vernietigd wegens dwaling (misvatting), omdat de verkoper cruciale informatie had verzwegen; de verkoper moest de volledige koopprijs terugbetalen. Wees dus eerlijk over eventuele gebreken – meestal is er in overleg wel een oplossing te vinden, bijvoorbeeld via garanties of een lagere prijs, zonder de hele deal te laten klappen.

Rol van de fiscaal jurist in de verkoopfase:

Tijdens de actieve verkoopfase bewaakt de fiscaal jurist uw belangen op de achtergrond én de voorgrond. Wij helpen u bij de volgende zaken

- Verkoopklaar maken van uw bedrijf, dit in overleg met uw accountant en het management;
- Herstructurering van uw bedrijf en overwegingen omtrent het betrekken van uw familie binnen het bedrijf, eventueel als aandeelhouder;
- Binden van sleutelpersonen en eventueel het opzetten van een werknemersparticipatie;
- Fiscale APK zodat u de kansen en risico’s van uw bedrijf voldoende in beeld hebt;
- In overleg met u en uw accountant een partij vinden die het overnameproces gaat begeleiden;
- In overleg met uw overnameadviseur en accountant een juist en volledig informatie-memorandum opstellen. We zorgen dat daarin juiste cijfers staan en geen fiscale claims over het hoofd worden gezien (denk aan openstaande belastingcontroles of risico’s die een koper moet weten);
- Begeleiding (of aanwezigheid) bij de eerste gesprekken en onderhandelingen zodat de verschillende biedingen en resultaten op haar merites kunnen worden ingeschat. Soms is het fiscaal gunstiger om een iets lagere verkoopprijs te accepteren die uitbetaald wordt bij closing, dan een hogere prijs met een lange earn-out (omdat risico’s



of belastingdruk anders uitpakken). Zulke afwegingen maken we inzichtelijk. Ook letten we op de *structuur* van het bod: bij een **activa-verkoop** zullen wij doorrekenen wat dat betekent aan belasting binnen de bv (vennootschapsbelasting over boekwinsten) en daarna bij uitkering aan u (dividendbelasting/box 2-heffing). Bij een **aandelenverkoop** kijken we juist naar uw inkomstenbelasting in box 2. We adviseren over voorwaarden als *earn-outs* en *geschikte betaalstructuren*. Een fiscaal jurist kan creatieve oplossingen voorstellen, bijvoorbeeld: stel een koper kan niet alles upfront betalen, dan kunt u overwegen een deel van de koopsom in de bv te laten met toepassing van de *deelnemingsvrijstelling* en later in termijnen als dividend uit te keren, zodat u de timing van box 2-heffing zelf in de hand heeft;

- Daarnaast zorgen we dat in de LOI alle **fiscale zaken** goed worden benoemd: zoals de gewenste fiscale overdrachtsdatum (soms wil men terugwerkende kracht naar begin van het jaar), afspraken over wie welk deel van de winst in het verkoopjaar krijgt, en bijvoorbeeld wie de overdrachtsbelasting betaalt als er onroerend goed bij zit;
- Ten slotte begeleiden we u intensief tijdens de **due diligence**. Wij beantwoorden vragen van de koper over de fiscale positie van de onderneming, leveren gestructureerd de benodigde documenten aan en onderhandelen indien nodig over oplossingen voor gevonden aandachtspunten. Zo voorkomen we dat fiscale issues de onderhandelingen frustreren.

Do's & Don'ts in de verkoopfase

- **Do: Creëer een competitieve setting.** Benader meerdere potentiële kopers als dat kan. Concurrentie tussen gegadigden kan de prijs opdrijven en uw onderhandelingspositie versterken.
- **Do: Zorg voor een sterk informatiememorandum.** Een helder, volledig informatiememorandum wekt vertrouwen en helpt serieuze biedingen te krijgen. Besteed aandacht aan een nette presentatie, maar blijf bij de feiten.
- **Do: warranty en indemnity verzekering:** voor verkopers is er een mogelijkheid om een zogenaamde W&I verzekering af te sluiten. Hierdoor krijgt de verkoper – zonder langdurige aansprakelijkheid – de volledige koopsom direct binnen. Kopers krijgen betere verhaalsmogelijkheden bij garantieclaims, omdat deze zijn gedekt door een verzekeraar. Soms kan er dan ook een hogere (of betere) financiering worden verkregen. Tenslotte lopen discussies over vrijwaringen en belastingen dan een stuk soepeler. Met dergelijke W&I verzekeringen worden bepaalde fiscale risico's uitgesloten (zoals internationale fiscale risico's, bestuurdersaansprakelijkheid, et cetera.). De premie is fiscaal niet aftrekbaar.
- **Do: Schakel professionele hulp in bij onderhandelingen.** Een overnameadviseur of jurist kan met rationele blik onderhandelen en voorkomt dat emoties of onervarenheid tot concessies leiden die u later betreurt. Wij werken veelal samen met een vast team dat goed op elkaar is ingespeeld waardoor de voortgang wordt

bewaakt, het traject vlot verloopt en de kosten beperkt blijven. Hierin werken wij in teamverband, maar volledig onafhankelijk. Wij werken voor de ondernemer en zijn bedrijf en voor niemand anders.

- **Don't: Kijk niet alleen naar de prijs.** Let ook op *hoe* en *wanneer* de prijs wordt betaald (direct, gespreid, earn-out), of u nog garanties moet geven, en of de koper past bij de cultuur van uw onderneming. De hoogste bieder is niet per se de beste keuze als de voorwaarden nadelig zijn.
- **Don't: Verzwijg geen belangrijke informatie.** Als later blijkt dat u essentiële zaken hebt achtergehouden, kan de koper u aanspreken of zelfs de deal ongedaan maken (zie bijv. HR 9 februari 2024 ECLI:NL:HR:2024:208). Bouw vertrouwen op door open kaart te spelen over minpunten; u kunt deze beter vooraf bespreken en contractueel ondervangen dan achteraf in de rechtszaal.
- **Do: Bepaal uw ondergrens en houd daaraan vast.** Voor uzelf moet u helder hebben wat de minimale voorwaarden zijn waaronder u wilt verkopen. Dit voorkomt dat u in het vuur van de onderhandelingen akkoord gaat met een te laag bod. Blijf zakelijk: u verkoopt uw bedrijf maar één keer, dus het moet goed gebeuren.
- **Don't: herinvesteringsreserve:** let op bij herinvesteringsreserve, soms zijn deze niet juist gevormd of onderbouwd en/of is er geen investeringsmogelijkheid om deze te benutten, is aandachtspunt voor koper.

5. Afrondingsfase (Closing)

In de afrondingsfase – ook wel **closing** genoemd – wordt de transactie formeel beklonken. Alles wat is onderhandeld, wordt nu vastgelegd in definitieve juridische documenten en de eigendomsoverdracht vindt plaats. Dit is het moment waarop u daadwerkelijk afscheid neemt van uw onderneming in ruil voor de verkoopopbrengst. Juridische nauwkeurigheid is in deze fase essentieel: na closing is er geen weg terug, dus alle afspraken moeten kloppen.

Stap 1: Opstellen koopcontract (SPA/APA)

De afspraken uit de intentieverklaring, aangevuld met details en uitkomsten van de due diligence, worden vastgelegd in de definitieve **koopovereenkomst**.

Bij een aandelenverkoop heet dit ook wel Share Purchase Agreement (SPA); bij een activa/passiva-transactie een Asset Purchase Agreement (APA). In dit contract staat onder meer: het object van verkoop (alle aandelen of specifieke activa, opgesomd), de definitieve koopprijs en eventueel prijsaanpassingsmechanismen (bijvoorbeeld een **earn-out** of een naverrekening op basis van de balans op de overdrachtsdatum), de **garanties en vrijwaringen** die verkoper geeft, alle ontbindende of opschortende voorwaarden, en de procedure rond de overdracht (tijdstip, plaats, notaris).

Garanties zijn verklaringen over de staat van de onderneming – bijvoorbeeld dat de cijfers kloppen, alle belastingen tot overdracht betaald zijn, er geen verborgen gebreken zijn, behalve wat is geopenbaard. Vrijwaringen (indemnities) geven aan hoe bepaalde risico's worden afgehandeld als ze zich na de verkoop voordoen (bijvoorbeeld dat de verkoper een lopende rechtszaak zelf afhandelt en de kosten draagt, of dat een bepaalde schuld die niet in de boeken stond door verkoper wordt vergoed). Het contract kan omvangrijk zijn, maar het is van groot belang. Dit document bepaalt immers uw rechten en verplichtingen na de verkoop. Laat het daarom altijd door een juridisch expert opstellen of controleren.

Stap 2: Voldoen aan voorwaarden & voorbereiden closing

Vaak zijn in de koopovereenkomst **voorwaarden precedent** opgenomen die eerst moeten worden vervuld voordat de overdracht kan plaatsvinden. Denk aan: goedkeuring door een toezichthouder of mededingingsautoriteit (bij kleinere MKB-transacties zelden nodig), instemming van een verhuurder of franchisegever voor overdracht van contracten, of het verkrijgen van financiering door de koper. Als zulke voorwaarden van toepassing zijn, werkt men daaraan in de periode tussen tekenen van het contract en de uiteindelijke overdracht. In deze tussentijd worden ook praktische zaken voorbereid. De notaris zal bijvoorbeeld alvast de concept-akte van levering van aandelen opstellen en opvragen of er nog beslagen op de aandelen liggen. Bij een bv-overdracht dient namelijk een notariële akte te worden gepasseerd – de notaris controleert onder meer de statutaire bepalingen (zoals een blokkeringsregeling waarbij eventueel medeaandeelhouders eerst hun goedkeuring moeten geven of afstand van voorkeepsrecht). Ook maakt u afspraken over de aflossing of overname van eventuele bankleningen (vaak eist de bank dat de koper een nieuwe kredietovereenkomst sluit en de DGA borgstellingen worden beëindigd). Verder regelt u de personele

kant: bij aandelenoverdracht blijven de werknemers in dienst van dezelfde bv en verandert er juridisch niets aan hun arbeidsovereenkomst. Toch is het gebruikelijk het personeel vlak vóór of direct na closing te informeren over de eigenaarswissel, liefst samen met de nieuwe eigenaar, om vertrouwen te geven. Bij een activa-transactie echter **gaan de werknemers van rechtswege over** naar de koper (volgens art. 7:662 e.v. BW, *overgang van onderneming*). U moet hen tijdig informeren en eventueel met de OR (ondernemingsraad) afstemmen. Kortom, in de aanloop naar de closing zorgt u dat alle lichten op groen staan: contractueel, juridisch en operationeel.

Stap 3: Closing – overdracht en betaling

De grote dag: alle stukken zijn voorbereid en ondertekend, de vereiste goedkeuringen zijn binnen en koper en verkoper ontmoeten elkaar (veelal bij de notaris) voor de **closing**. Bij een aandelentransactie tekent de notaris de akte van levering aandelen, waarmee het eigendom officieel overgaat. Tegelijk zorgt de notaris voor de financiële afwikkeling: meestal staat in de koopovereenkomst dat de koper de koopsom op de derdenrekening van de notaris stort vóór de levering. Na ondertekening zorgt de notaris dat het geld wordt betaald aan u, de verkoper.

Soms zijn er op het laatste moment nog **closing statements** of rekeningschema's: bijvoorbeeld een berekening van het werkkapitaal op overdrachtsdatum op basis waarvan de prijs licht wordt bijgesteld conform de afspraken. Dergelijke berekeningen worden vaak door accountants van beide partijen bevestigd. Zodra de notaris heeft gepasseerd en het geld is ontvangen, is de verkoop definitief afgerond. U bent dan formeel geen eigenaar meer van het bedrijf. Vergeet niet direct na closing de Kamer van Koophandel-inschrijving bij te werken (aandelenoverdracht betekent doorgaans ook een nieuwe bestuurder en aandeelhouder inschrijven). Voor u persoonlijk breekt een nieuwe fase aan, waarover meer in het volgende hoofdstuk.

Rol van de fiscaal jurist in de afrondingsfase:

In deze fase is de fiscaal jurist uw bewaker van afspraken en belangen. We spelen met uw advocaat en accountant een hoofdrol bij het **opstellen en beoordelen van de koopovereenkomst**. Onze ervaring leert waar de fiscale valkuilen zitten: zo zorgen wij dat de garantie "alle belastingen tot heden zijn voldaan" correct en beperkt geformuleerd wordt (bijvoorbeeld uitgesloten voor reeds bekende geschillen die elders zijn afgedekt).

We letten erop dat er een duidelijke **belastinggarantie** of *tax indemnity* in de SPA (Share Purchase Agreement) staat, waarin geregeld wordt hoe eventuele belastingen die alsnog betrekking hebben op de periode vóór overdracht voor rekening van verkoper blijven. Ook adviseren we over de behandeling van specifieke posten: stel dat er een earn-out is overeengekomen waarbij u over twee jaar nog een nabetaling krijgt als het bedrijf goed presteert. Wij zorgen dat de overeenkomst expliciet vermeldt dat zo'n betaling gezien wordt als onderdeel van de koopsom voor de aandelen. Waarom? Omdat dit fiscaal voor u van belang is: als het contract het anders labelt (bijv. als bonus of resultaatvergoeding), loopt u het risico dat de Belastingdienst het niet onder de deelnemingsvrijstelling laat vallen.

Verder coördineren wij samen met de notaris, advocaat en eventueel de accountant de **closing-afspraken**: we checken de laatste balans en winstberekening tot overdrachtsdatum en zorgen dat de verdeling van winst rond de overdracht eerlijk gebeurt (fiscale split-up van het boekjaar indien van toepassing).

Vastgoed in de structuur

Als er onroerend goed deel uitmaakt van de transactie, adviseren we over overdrachtsbelasting en of een vrijstelling mogelijk is (bij bepaalde juridische fusies of herstructureringen is onder voorwaarden een vrijstelling van overdrachtsbelasting van toepassing, artikel 15 WBR). Mocht de bedrijfsoverdracht onderdeel zijn van een grotere herstructurering, dan beoordelen we of een beroep op faciliteiten als de bedrijfsfusie (art. 14 Wet Vpb 1969) of juridische fusie wenselijk is. Kortom, de fiscaal jurist zorgt dat **alle afspraken fiscaal kloppen** en dat u na de handtekeningen niet voor verrassingen komt te staan. Ook praktische zaken als de fiscale posities in de jaarrekening op de overdrachtsdatum (bijvoorbeeld een eventuele fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting die verbroken wordt) nemen we mee.

Aandachtspunten en valkuilen bij closing

- **Ervaren advocaat, fiscaal jurist en notaris:** De laatste contracten en aktes moeten juridisch perfect zijn. Een kleine fout in de tekst kan grote consequenties hebben. Bijvoorbeeld, vergeet niet expliciet te vermelden *wie* verantwoordelijk is voor de laatste btw-aangifte of vennootschapsbelastingaangifte over het lopende jaar – legt u dat niet vast, dan kunt u daarover discussie krijgen met de koper na overdracht.
- **Notariële akte verplicht bij B.V.:** Vergeet niet dat bij aandelenoverdracht de notaris nodig is. Plan tijdig een afspraak in bij de notaris en lever alle benodigde informatie aan (uittreksels KvK, aandeelhoudersregister, kopieën ID van partijen, etcetera) om een soepel proces te garanderen. Leg deze informatie vast op één plek in een online kluis (cloud omgeving), hierdoor heeft elke adviseur de beschikking over dezelfde informatie en de juiste versie.
- **Check vrijwaringen en garanties:** Als verkoper wilt u liefst na de verkoop geen aansprakelijkheden meer. Toch zullen kopers bedingen dat u nog enige tijd aansprakelijk blijft voor bepaalde verborgen gebreken (vaak 1 tot 2 jaar voor algemene garanties, langer voor fiscale zaken tot verjaringstermijn van de Belastingdienst, veelal 5 tot 7 jaar). Zorg dat u begrijpt welke claims de koper nog op u kan verhalen en gedurende welke periode. Beperk waar mogelijk het maximale bedrag (bijvoorbeeld tot een deel van de koopprijs) en de termijn. Bekijk ook wie de adviseur is bij mogelijke claims, regelt u dit of de koper?



- **Ontbindende voorwaarden monitoren:** Zijn er nog voorwaarden waaraan voldaan moet worden (financiering, toestemming derden)? Houd de deadlines daarvoor in de gaten en leg vast wat gebeurt als ze niet vervuld worden. Stel eventueel een *longstop date* in waarna beide partijen zonder boete kunnen afzien als de closing te lang uitblijft. Zo voorkomt u eindeloos te blijven hangen in onzekerheid.
- **Regel bijkomende zaken:** Denk aan het uitschrijven als bestuurder bij de KvK, het overdragen of beëindigen van uw persoonlijke borgstellingen en garanties, het overzetten van telefoonnummer of domeinnaam als die nog op uw naam stonden, en het informeren van klanten en leveranciers na de deal (tenzij dit al eerder moet gebeuren). Maak een checklist van alle actiepunten rondom de overdracht.
- **Let op met dwaling uitsluiten:** Uit recente jurisprudentie van de Hoge Raad blijkt dat het niet automatisch onmogelijk is een aandelenverkoop terug te draaien wegens dwaling, zelfs niet nadat de aandelen al geleverd zijn. Het is daarom verstandig in het contract expliciet op te nemen dat partijen afstand doen van het recht op vernietiging van de overeenkomst wegens dwaling. Zo'n clause kan u beschermen tegen een koper die achteraf van de koop af wil vanwege vermeende verkeerde voorstelling van zaken.
- **Fiscale eenheid btw:** als een target uit een fiscale eenheid voor de btw is gekocht is het voor de koper te overwegen om de target weer op te nemen in een nieuwe fiscale eenheid voor de btw. Laat uw fiscalist hiervoor een schriftelijke verzoek aan de Belastingdienst sturen. Voor de verkoper is het van belang dat er een brief aan de Belastingdienst wordt gestuurd inzake de verkoop, hierdoor is de holding niet meer aansprakelijk voor mogelijke belastingschulden van de target vennootschap.

6. Na de verkoop

De verkoop is afgerond – een mijlpaal! Toch houdt het proces hier niet helemaal op. De periode direct na de verkoop kent nog belangrijke zaken om te regelen. Bovendien begint voor u als (ex-)ondernemer een nieuwe fase, zowel financieel als wellicht emotioneel. In deze laatste fase gaat het om **afwikkeling, belastingafrekening en de overgang naar uw nieuwe situatie**.

Stap 1: Fiscale en administratieve afwikkeling

Na de overdracht moeten de laatste aangiftes en meldingen worden gedaan. Denk aan de **slot-btw-aangifte** bij een eenmanszaak die stopt, of het aangeven van de staking van de onderneming bij de Belastingdienst.

Bij een bv-aandelenverkoop blijft de bv zelf voortbestaan, maar u als verkopende aandeelhouder moet uw eigen fiscale zaken afhandelen.

Verkoopt u als natuurlijk persoon de aandelen, dan realiseert u een inkomen uit aanmerkelijk belang in box 2. De Belastingdienst heft daarover belasting: tot en met 2023 was dat 26,9%, sinds 2024 geldt een tweeschijventarief (in 2025: 24,5% over de eerste € 67.000 aan winst en 31% over het meerdere). Deze belasting zult u moeten voldoen via uw inkomstenbelastingaangifte over het jaar van verkoop. Het is verstandig om meteen een deel van de ontvangen koopsom te reserveren voor deze aanslag, zodat u niet voor een ongewenste verrassing komt te staan.

Verkoopt u via een holding, dan heeft de holding de verkoopwinst genoten onder de deelnemingsvrijstelling en hoeft die *holding* daarover geen Vpb te betalen. Maar let op: zodra u het geld vanuit de holding naar uzelf privé wilt halen (bijvoorbeeld als dividend of via liquidatie van de holding), betaalt u alsnog box 2-belasting. U kunt er natuurlijk voor kiezen het vermogen (gedeeltelijk) in de holding te laten en van daaruit te beleggen of een nieuwe investering te doen – een fiscaal jurist kan u adviseren over de gevolgen en mogelijkheden. Daarnaast moet u mogelijk een laatste **vennootschapsbelastingaangifte** voor de verkochte onderneming opstellen tot de overdrachtsdatum, indien u daarover afspraken heeft (in de regel doet de bv dit gewoon aan het einde van het boekjaar, maar soms spreken partijen een zogenoemde tussentijdse afrekening af bij koop halverwege het jaar). Ook eventuele fiscale eenheden (voor Vpb of btw) moeten verbroken worden per overdrachtsdatum. Het is verstandig de afwikkeling samen met uw fiscalist te doen zodat alle posten correct worden behandeld.



Stap 2: Overdrachtsperiode en ondersteuning

Indien afgesproken, blijft u na de verkoop nog een tijdje betrokken bij het bedrijf, bijvoorbeeld in een adviesrol of voor overdracht van klantenrelaties. Dit kan helpen de continuïteit

te waarborgen en het vertrouwen van werknemers en klanten te behouden. Zorg dat de afspraken hierover duidelijk zijn vastgelegd: bijvoorbeeld hoeveel uur per week, voor hoe lange periode en tegen welke vergoeding u beschikbaar bent. Dit voorkomt misverstanden met de nieuwe eigenaar. Tegelijk moet u ook mentaal *loslaten*. Veel ex-ondernemers vinden dit lastig; men ziet soms na verkoop nog zaken gebeuren in "hun" bedrijf die men anders zou aanpakken. Bedenk dat u uw verantwoordelijkheid hebt overgedragen – geef de nieuwe eigenaar de ruimte, tenzij uw advies gevraagd wordt. Als onderdeel van de closing zijn meestal ook een **non-concurrentiebeding** en **relatiebeding** overeengekomen, die u verbieden om voor een bepaalde periode in dezelfde branche actief te worden of oude relaties weg te kapen. Respecteer deze afspraken; ze zijn juridisch afdwingbaar en overtreding kan leiden tot boetes of juridische stappen. Bovendien hebben ze vaak mede de waarde van uw bedrijf bepaald (een koper betaalt meer als hij zeker weet dat u niet direct weer gaat concurreren).

Stap 3: Nieuwe financiële planning

De verkoopopbrengst (na belasting) maakt vaak deel uit van uw pensioen of wordt anderszins ingezet voor uw toekomstplannen. Het is aan te raden om, eventueel met een financieel planner, een plan te maken voor dit vermogen.

Bijvoorbeeld, als u een bedrag in de holding houdt, kunt u dat beleggen via de bv. Houd er rekening mee dat vanaf 2023 de *Wet excessief lenen* geldt: privéschulden van meer dan € 500.000 aan uw eigen bv worden belast als inkomen (om te voorkomen dat DGA's onbelast geld uit de zaak blijven lenen). Dit is relevant als u na de verkoop grote privéopnamen zou willen doen; vaak is het dan beter (en eenvoudiger) om dividend uit te keren en de belasting te betalen, dan om te lenen van de holding. Heeft u de verkoopopbrengst privé ontvangen, dan valt het vermogen (voor zover niet besteed aan eigen woning of dergelijke) in box 3 (vermogensrendementsheffing). U kunt denken aan het benutten van jaarruimte of lijfrentepremie met een deel van de opbrengst om uw oudedagsvoorziening te verbeteren, wat mogelijk fiscale voordelen oplevert. Allemaal zaken om in de periode na de verkoop even goed op een rij te zetten.



Stap 4: Evaluatie en toekomst

Neem na afronding de tijd om terug te kijken op het overnametraject. Wat ging goed, wat ging minder? Deze reflectie is waardevol, zeker als u in de toekomst nog eens een bedrijf wilt oprichten of overnemen. Maar bovenal: geniet van wat u bereikt heeft. U heeft met succes uw onderneming verkocht – dat is een gebeurtenis om trots op te zijn. Richt uw blik op de toekomst: misschien gaat u wel een nieuw avontuur aan, of geniet u van meer vrije tijd. Veel ondernemers voelen zich na een verkoop even ontheemd; het is verstandig hierop voorbereid te zijn door bijvoorbeeld alvast invulling te geven aan uw tijd (hobby's, reizen, of een rol als coach/investeerder voor start-ups).

Rol van de fiscaal jurist na de verkoop

Ook na de transactie blijft Jongbloed Fiscaal Juristen uw partner. Wij verzorgen desgewenst de **fiscale afwikkeling**: het opstellen van de laatste aangiftes (vennootschapsbelasting, omzetbelasting) voor de verkochte onderneming, en het aangeven van uw box 2 inkomen in uw IB-aangifte. Daarbij optimaliseren we het gebruik van eventuele faciliteiten (zoals dividendspreiding over twee jaren als dat tariefvoordeel oplevert vanwege de twee schijven in box 2).

Heeft u een **earn-out** bedongen, dan bewaken wij de fiscale verwerking daarvan: elke nabetaling moet correct worden aangegeven in het jaar van ontvangst, en we adviseren hoe u zo'n earn-out eventueel kunt structureren (bijvoorbeeld via uw holding) om de belastingdruk te spreiden.

Als u als verkoper een **lening aan de koper** hebt verstrekt (verkoperslening), begeleiden we de rente- en aflossingsafspraken en de fiscale gevolgen daarvan (rente is voor u meestal belast in box 1 als resultaat uit ter beschikking stellen van vermogen). Komt de koper zijn betalingsverplichtingen niet na, dan staan we klaar om u juridisch bij te staan. Ook in eventuele geschillen over garanties achteraf kunnen onze fiscalisten en juristen een rol hebben – denk aan de bepaling over een verborgen belastingclaim waarbij de vraag is of deze onder de afgegeven garantie valt. Onze taak is ervoor te zorgen dat u daadwerkelijk "zorgenvrij" van uw verkoop kunt genieten. Daarnaast denken we mee over uw toekomstige plannen: of u nu met pensioen gaat of een nieuw bedrijf start, de fiscalisten van Jongbloed kunnen u adviseren over de beste aanwending van de gelden (zoals fiscaal vriendelijke beleggingsstructuren of estate planning als u vermogen wilt doorgeven aan de volgende generatie).

Wat na de verkoop te regelen (checklist)

- **Fiscale afhandeling:** Doe op tijd de laatste aangiften (Vpb, btw) voor de verkochte onderneming en uw eigen IB-aangifte over de verkoopwinst. Reserveer geld voor de inkomstenbelasting op de verkochte aandelen in box 2.
- **Koopprijs ontvangst controleren:** Check of de volledige koopsom (inclusief eventuele verrekeningen) is ontvangen volgens afspraak. Bij escrow of earn-out: noteer de data wanneer nog betalingen moeten komen en onder welke voorwaarden.
- **Contractuele nazorg:** Houd de termijnen in de gaten van eventuele afspraken na closing: tot wanneer bent u gebonden aan non-concurrentie? Hoe lang kunnen garanties worden ingeroepen? Wanneer eindigt uw eventuele adviescontract? Zorg dat u weet waar u aan toe bent.
- **Communicatie:** Informeer relaties die van u persoonlijk moesten horen dat u het bedrijf heeft overgedragen (bijvoorbeeld uw belangrijkste klanten en leveranciers met wie u een bijzondere band had, als dit niet al gedaan is). Zij horen dit liever rechtstreeks van u dan via via.
- **Nieuwe plannen en investeren:** Ga na hoe u het vrijgekomen kapitaal positioneert. In privé vermogen (box 3) of in de holding laten? Aflossen van schulden,

schchenken aan kinderen, investeren in onroerend goed of aandelen? Laat u eventueel adviseren over vermogensbeheer of estate planning om optimaal te profiteren en risico's te spreiden.

- **Emotionele afronding:** Een bedrijf verkopen kan mentaal impact hebben. Zorg dat u support hebt in uw nieuwe levensfase. Vier het succes van de verkoop en erken dat het normaal is om ook weemoed te voelen. Veel ex-ondernemers vinden het leuk om betrokken te blijven bij het ondernemersveld, bijvoorbeeld als coach, mentor of investeerder – wellicht is dat voor u een mooi nieuw hoofdstuk.

Conclusie

Het verkopen van uw onderneming is een complex proces met vele facetten – van de allereerste voorbereiding tot ver na de overdracht. In deze whitepaper hebben we het traject opgedeeld in vier overzichtelijke fasen en voorzien van concrete stappen, tips en voorbeelden. Belangrijk is om **tijdig te beginnen**, de juiste specialisten in te schakelen en op ieder moment goed geïnformeerd te handelen. Zo voorkomt u verrassingen en kunt u met een gerust hart de stap zetten.

Jongbloed Fiscaal Juristen (met vestigingen in Enschede, Almelo en Den Haag) staat voor u klaar in **alle fases van de bedrijfsovername**. Onze ervaren fiscaal juristen combineren juridische expertise met praktisch inzicht in de MKB-praktijk. Wij begeleiden u bij het verkoopklaar maken van uw bedrijf, structureren de deal fiscaal optimaal, voeren namens u onderhandelingen en zorgen voor waterdichte contracten en afwikkeling. Dit alles in begrijpelijke taal en met oog voor uw persoonlijke doelen. Met ruim 100 jaar gezamenlijke ervaring in ons team weten wij waar de valkuilen liggen en hoe we uw belangen het beste kunnen dienen.

Overweegt u uw onderneming te verkopen of wilt u eenvoudigweg eens sparren over de mogelijkheden? Neem dan vrijblijvend contact op met Jongbloed Fiscaal Juristen. Wij positioneren ons als uw deskundige partner die u ontzorgt en op koers houdt bij elke stap van uw bedrijfsverkoop. **Uw succes bij de bedrijfsoverdracht is ons succes** – samen realiseren we een optimale deal voor u en een vliegende start voor de nieuwe eigenaar.

Referenties

Het team van Jongbloed Fiscaal Juristen NV heeft diverse ondernemers begeleid bij de voorbereiding en de verkoop van hun onderneming. Hierbij een overzicht van enkele overnames en samenwerkingen van de afgelopen periode.

Riwald Recycling

Riwald overgenomen door ArcelorMittal

Riwald is een toonaangevende speler in de circulaire metaal-recyclingmarkt.

Met twee verwerkingslocaties in

Nederland heeft ze mondiaal een voorsprong op het gebied van duurzaamheid, kennis en innovatie. Met haar state-of-the-art machinepark in Almelo zet Riwald metaalafval om tot volledig herbruikbare hoogwaardige metalen. In Beverwijk beschikken ze over een 'deep-see' export-locatie.

Riwald is een familiebedrijf dat door de drie broers Huzink is uitgebouwd. Na het wegvallen van Richard Huzink in 2013 hebben Ewald en Gert Huzink de onderneming succesvol door laten groeien. Zij zien de overname als een belangrijke erkenning van hun jarenlange investering in verduurzaming binnen de sector. *'Het is prachtig om een bedrijf dat ruim 30 jaar geleden is gestart met recycling over te dragen aan één van de meest succesvolle bedrijven in deze branche.'*



Overname Riwald Recycling door ArcelorMittal

ArcelorMittal is de op één na grootste staalproducent ter wereld en staat genoteerd aan de beurzen van New York, Amsterdam, Parijs, Luxemburg en Spanje. Zij hebben de ambitie om in 2050 emissieneutraal te kunnen werken. Metaalrecycling vormt hierbij een essentieel onderdeel. De samenvoeging geeft Riwald de mogelijkheid om haar voorsprong verder uit te bouwen en internationaal te groeien. ArcelorMittal biedt de mogelijkheden om haar andere recyclingsbedrijven in te richten volgens de modernste standaarden. Het merk 'Riwald' wordt behouden en wordt wereldwijd verder uitgerold door ArcelorMittal.

Riwald over Jongbloed Fiscaal Juristen

Ewald en Gert Huzink: *'Voor fiscale advisering maken wij naast onze accountant al enkele jaren gebruik van de dienstverlening van Jongbloed Fiscaal Juristen N.V. Los van herstructureringen en fiscale adviezen hebben zij ons ook bijgestaan tijdens het proces van de overname, dit in overleg met onze accountant en advocaten. Het is noodzakelijk om bij complexe contracten en fiscale routes, waarbij er internationaal wordt onderhandeld, te kunnen terugvallen op deskundige, nuchtere en snelle advisering over fiscale mogelijkheden en risico's. Internationale ervaring, in combinatie met academische en complexe advisering met de noodzakelijke humor en Twentse nuchterheid sprak ons ontzettend aan. Wij zouden het team van Jongbloed Fiscaal Juristen zeker aanbevelen.'*

Het team van Jongbloed Fiscaal Juristen bedankt Ewald en Gert (en natuurlijk hun collega's) voor het noodzakelijke vertrouwen en de prettige samenwerking.

In person

In person is een uitzendbureau dat enkele jaren geleden verkocht is aan ADG dienstengroep (beter bekend als Asito)

De groep had ruim 200 miljoen omzet en is in 30 jaar opgebouwd door de DGA, de heer Herman Kok. De heer Herman Kok schrijft het volgende over onze samenwerking:

"Ik ben erg tevreden over de samenwerking met Jongbloed Fiscaal Juristen. Ons aanspreekpunt binnen dit kantoor was mr. Dennis Jongbloed. Hij heeft ons bijgestaan in diverse herstructurerings, fiscale adviezen, aankooptrajecten van ondernemingen en een bedrijfsopvolging. Wij vonden de heer Jongbloed (met zijn team) deskundig, scherp en professioneel. We merken dat ze van het fiscale vak houden. Er wordt gepuzzeld met fiscale wetgeving en jurisprudentie voor uiteindelijk het beste resultaat. Adviezen waren altijd in begrijpelijke taal en bij spoedeisende klussen is de heer Jongbloed ook buiten kantoor tijd prima bereikbaar. Ik zou Jongbloed Fiscaal Juristen zeker bij vrienden en relaties aanbevelen."

Herman Kok (eigenaar van In Person Personeelsgroep)



Elektramat

Fiscale advisering Elektramat bij overname

Wij mochten Elektramat adviseren bij de herstructurering en het overnameproces naar Parcom, welke in juli 2023 is afgerond. "Dit zijn de pareltjes binnen ons vak en mooie (fiscale en juridische) uitdagingen", [aldus Dennis Jongbloed](#). "Het is fiscaal complex, het advies tempo ligt hoog en fiscale afstemming met collega fiscalisten zorgt altijd voor vaktechnische uitdagingen", [aldus Marco Bik](#).

Overname Elektramat door Parcom

Elektramat is een elektrotechnische groothandel, gevestigd in Enschede. In 2006 begon [Ruud Pierik](#) het bedrijf vanuit zijn eigen appartement, na diverse verhuizingen werden panden al snel te klein. Het bedrijf dat nu ruim 15 jaar bestaat biedt kwalitatief hoogwaardige en innoverende elektro-technische totaaloplossingen voor bedrijven en particulieren. In 2018 is [Mike van Klaveren](#) directeur en mede aandeelhouder geworden. Enkele jaren geleden is het nieuwe pand aan de Poolmansweg in gebruik genomen. Omdat het bedrijf sneller groeit dan kool,



wordt binnenkort een nieuwe locatie in Almelo geopend, een distributiecentrum met 36.000 vierkante meter.

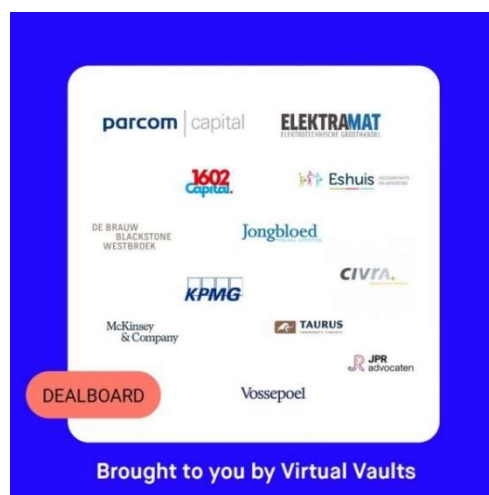
In 2020 is de 100^e collega aangenomen en de rek is er nog lang niet uit. Op dit moment werken er ruim 400 collega's bij deze Twentse trots. Het bedrijf zal de komende jaren ook buiten Nederland haar vleugels uitslaan, met ruim 400.000 artikelen kun je ook bijna niet misvragen, aldus Mike van Klaveren.

Het oog voor de maatschappij, noaberschap en betrokkenheid zijn binnen Elektramat belangrijke waarden. Dit is ook mede de reden dat Elektramat dit jaar hoofdsponsor is geworden van onze lokale trots FC Twente. Maar hier is zeker nog niet alles mee gezegd, Elektramat sponsort als sinds jaren het amateurvoetbal in de regio, Omnisport vereniging WS, revalidatiecentrum het Roessingh en diverse goede doelen in de regio. Binnen het bedrijf is veel aandacht voor de gezondheid van de collega's. Diverse sportactiviteiten en elke dag vers fruit zijn kernwaarden.

Elektramat, volgens Ruud Pierik een slechte en veel te lange naam, is binnen de branche één van de meest succesvolle bedrijven.

Overname Elektramat door Parcom

De Amsterdamse investeringsmaatschappij Parcom heeft in juli 2023 een belang gekocht in Elektramat. Samen beter dan alleen. Vanuit diverse partijen (zoals Waterland en Hal) was er veel interesse maar de directie heeft uiteindelijk – na een zorgvuldige afweging – de keuze gemaakt voor Parcom. Het merk en de collegialiteit binnen Elektramat blijft behouden, het groeitempo zal worden opgevoerd.



Elektramat over Jongbloed Fiscaal Juristen

Mike van Klaveren: *'Voor fiscale advisering maken wij naast onze accountant ook gebruik van de diensten van Jongbloed Fiscaal Juristen. Zij hebben ons – in het zicht van deze transactie – bijgestaan bij de optimalisatie van onze structuur en ook hebben zij ons in overleg met onze advocaten, begeleid tijdens het proces van de overname.'*

Mike van Klaveren: *'Het is noodzakelijk om bij complexe contracten en de intentie om internationaal de vleugels uit te slaan een fiscaal routeboek te hebben en ook de contracten op fiscale onderdelen goed te controleren. Wij zijn blij dat we dan kunnen terugvallen op deskundige, nuchtere en snelle advisering over fiscale mogelijkheden en risico's. Jongbloed Fiscaal Juristen heeft ervaring bij overname processen en combineert dit eenvoudig met complexe advisering welke glashelder wordt uitgelegd. De Twentse nuchterheid sprak ons ontzettend aan, en afspraak is afspraak, ook in het weekend en in de avonduren. Wij zouden het team van Jongbloed Fiscaal Juristen zeker aanbevelen.'*

*Alle adviseurs van Elektramat komen uit het oosten van het land en Jongbloed Fiscaal Juristen is als overname fiscalist en adviseur bij herstructureringen mij en mijn compagnon, Mike van Klaveren, aangeraden. "Korte lijntjes, vlotte afstemming binnen het team, heldere antwoorden over complexe zaken, oplossingsgericht en dag en nacht bereikbaar. Waar vind je dat nog tegenwoordig? **Aldus Ruud Pierik.***

Het team van Jongbloed Fiscaal Juristen bedankt Ruud en Mike (en natuurlijk hun collega's) voor het noodzakelijke vertrouwen en de prettige samenwerking. De deal is binnen enkele maanden succesvol tot stand gebracht in overleg met het overnameteam dat is gevormd door [JPR Advocaten](#), [Taurus Corporate Finance](#), [Eshuis](#) en [Civra](#).

Mafo (nu Supura)

Mafo overgenomen door Geurtsen groep.

Supura (voorheen Mafo) is een bedrijf dat specialiseert in het bouwen en ontwikkelen van industriële wasinstallaties gevestigd in Borne. De Geurtsen Groep heeft eind 2024 Mafo overgenomen en het bedrijf ge-rebrand tot Supura.

Klieverink

Klieverink overgenomen door Geurtsen groep.

Klieverink is een producent van apparatuur van thermoverwerking, gevestigd in Oldenzaal. Net als Mafo, is ook Klieverink overgenomen door de Geurtsen Groep.