

AANDACHTSPUNTEN BEDRIJFSOPVOLGING IB-ONDERNEMER

	BEDRIJFSOPVOLGING IB-ONDERNEMER ALGEMEEN	WIE	DATUM
☐	Ga na voor wie van uw cliënten bedrijfsoverdracht binnen nu en bijvoorbeeld vijf jaar aan de orde kan komen en bedenk wanneer u het onderwerp bedrijfsoverdracht kunt aanstippen bij uw cliënt.		
☐	Wijs uw cliënt bijvoorbeeld op de mogelijkheden belasting te besparen door tijdig de nodige maatregelen te nemen of tot herstructurering over te gaan.		
☐	Heeft uw cliënt al nagedacht over bedrijfsopvolging?		
☐	Is de bedrijfsopvolger al bekend?		
☐	Hoe staat uw cliënt tegenover de bedrijfsoverdracht aan de overnemer?		
☐	Is de bedrijfsopvolger familie?		
☐	Is de bedrijfsopvolging ook al met de partner en andere direct betrokken familieleden besproken?		
☐	Is bespreking met overige familieleden gewenst?		
☐	Hoe staan de partner en andere familieleden tegenover de bedrijfsoverdracht?		
	Zijn er huwelijkse voorwaarden of een samenlevingscontract, zo ja, heeft u beoordeeld wat de gevolgen van een bedrijfsoverdracht in dat kader heeft?		
☐	Is de overnemer een werknemer van de onderneming van uw cliënt?		
☐	Drijft de overnemer al met uw cliënt als medeondernemer de onderneming, bijvoorbeeld in de vorm van een firma of maatschap?		
☐	Is sprake van één overnemer of zijn er meerdere overnemers?		
☐	Hoe ziet het financiële plaatje er voor de overdrager uit?		
☐	Welke andere dan financiële belangen spelen voor de overdrager een rol (instandhouding product of bedrijf, baanbehoud personeel, ...)		

	BEDRIJFSOPVOLGING IB- ONDERNEMER ALGEMEEN	WIE	DATUM
☐	Is het gewenst ook voor de overnemer een financieel overzicht op te stellen om inzicht te verkrijgen?		
☐	Is sprake van overdracht van de onderneming of van opvolging?		
☐	Moet de opbrengst bij overdracht van de onderneming zo hoog mogelijk zijn, bijvoorbeeld bij overdracht aan derden of om in het levensonderhoud te kunnen blijven voorzien?		
☐	Kan de onderneming tegen een lagere dan zakelijke waarde worden overgedragen?		
☐	Is schenking van de onderneming mogelijk en/of wenselijk?		
☐	Voldoet uw cliënt aan de voorwaarden om de bedrijfsopvolgingsregeling uit de successiewet toe te passen?		
☐	Is de verkrijger van de onderneming op de hoogte van de voorwaarden voor toepassing van de bedrijfsopvolgingsregeling in de successiewet en de sancties bij niet naleving van de voorwaarden?		
☐	Kan uw cliënt belasting besparen door 'voor te sorteren' door bijvoorbeeld: • De bedrijfsopvolger als werknemer in dienst te nemen en te wachten met bedrijfsoverdracht tot de overnemer ten minste 36 maanden in dienst is geweest <i>of</i> • Samen met de bedrijfsopvolger een samenwerkingsverband, bijvoorbeeld een maatschap of firma, aan te gaan met voorbehoud van alle stille reserves. Vervolgens na 36 maanden geruisloos het firma-aandeel van uw cliënt door de bedrijfsopvolger geruisloos overdragen tegen een zakelijke waarde <i>of</i> • Geruisloze inbreng van de eenmanszaak in een holdingstructuur en verkoop van de werkmaatschappij na 36 maanden		
☐	Is bedrijfsoverdracht op korte termijn gewenst?		

	BEDRIJFSOPVOLGING IB- ONDERNEMER ALGEMEEN	WIE	DATUM
☐	Ga dan na of directe afrekening over de stakingswinst kan worden voorkomen door het bedingen van een stakingswinstlijfrente en of het bedingen van een wel lijfrente zinvol of wenselijk is.		
☐	Is directe afrekening over de stakingswinst niet gewenst en is het bedingen van een lijfrente ook niet gewenst of haalbaar? Overweeg dan een gedeeltelijke overdracht van de onderneming of overdracht van de onderneming tegen een winstrecht of verhuur van de onderneming om niet direct volledig over de stakingswinst te hoeven afrekenen met de fiscus.		
☐	Hoe financiert de bedrijfsopvolger de overname?		
☐	Is het wenselijk om bepaalde activa of passiva buiten de overdracht te houden?		
☐	Wenst de overdrager na overdracht nog invloed op de onderneming uit te blijven oefenen?		
☐	Hoe staat de bedrijfsopvolger tegenover de blijvende invloed van de overdrager op zijn bedrijfsvoering?		
☐	Op welke wijze blijft de overdrager invloed uitoefenen op de onderneming? Als werknemer of als medeondernemer?		
☐	Wanneer u en uw cliënt de bedrijfsoverdracht globaal hebben besproken, maak dan verder met uw cliënt afspraken over het vervolg van het advies en de uitvoering hiervan. Maak hiervoor zoveel mogelijk gebruik van checklists. Leg vast op welke termijn de overdracht moet plaatsvinden en leg de afspraken over het advies en de uitvoering hiervan schriftelijk vast. Laat uw cliënt de met u gemaakte afspraken schriftelijk bevestigen.		
☐	Inventariseer zoveel mogelijk alle van belang zijnde feiten en omstandigheden van uw cliënt en de bedrijfsopvolger, ga na welke financiële en fiscale risico's er zijn in het kader van het adviestraject.		
☐	Nadat u de beschikbare gegevens hebt geanalyseerd en alles hebt geïnventariseerd, brengt u een schriftelijk advies uit. Vervolgens bespreekt u dit advies met uw cliënt.		

	BEDRIJFSOPVOLGING IB- ONDERNEMER ALGEMEEN	WIE	DATUM
	Na bespreking van het advies met uw cliënt maakt u afspraken over de uitvoering van het advies. Inventariseer wat u voor uw cliënt moet doen.		
	Zorg voor een uitgebreide checklist of een draaiboek over de bedrijfsopvolging. Zorg ervoor dat u eindverantwoordelijke wordt en neem de regie in handen. Leg in de checklist of het draaiboek vast wie wat en wanneer doet. Vergeet hierbij niet aandacht te schenken aan de werkzaamheden door derden, zoals een notaris, een accountant, een belastingadviseur, een jurist of taxateur. Leg de deadlines of termijnen goed vast en zorg ervoor dat u tijdig geattendeerd wordt om acties te ondernemen. Dit geldt vooral voor fiscale deadlines.		
	Twijfelt u aan de fiscale gevolgen van een bedrijfsoverdracht? Leg dan uw advies over de bedrijfsoverdracht voor aan de Belastingdienst.		