

Due diligence

KORT

Wie overweegt om een bedrijf of een activiteit van een bedrijf over te nemen, heeft baat bij correcte informatie om beslissingen op te baseren. De bedrijfsrevisor helpt de kandidaat-overnemer door de juistheid van de verkoopgegevens na te gaan en hij verschaft toelichting bij de cijfers, zijn analyse en zijn bevindingen. Kloppen de gepresenteerde cijfers? Hij werpt een kritische blik op onder meer de omzet, de kosten en de marges. Zijn ze realistisch, beheersbaar, haalbaar? Met de antwoorden op die vragen, krijgt de kandidaat-overnemer een beter zicht op de transactie. Zo beperkt hij het risico en is hij beter gewapend om afspraken te maken over de prijs en andere aspecten van de overname.

Anders dan bij een wettelijke of contractuele audit, zal de bedrijfsrevisor na afloop geen verslag met auditopinie maken. Hij zal advies en informatie verstrekken, bevindingen en conclusies geven. Daarop kan de kandidaat-overnemer zijn beslissingen baseren.



HOE VERLOOPT DE DUE DILIGENCE?

De bedrijfsrevisor staat als adviseur de kandidaat-koper bij, vaak naast andere adviseurs zoals juridische en vermogensrechtelijke experts. De rol van de bedrijfsrevisor kan heel breed of net heel gericht zijn, maar altijd zal hij alle overeengekomen analyses zorgvuldig uitvoeren. Het doel is altijd hetzelfde: de verkoopgegevens natrekken en objectiveren, zodat de koper aan de hand van het advies van de bedrijfsrevisor de risico's zo correct mogelijk kan inschatten en identificeren.

De focus van de bedrijfsrevisor tijdens de due diligence is dus niet om een auditopinie uit te brengen over de financiële overzichten, maar wel om de kandidaat-koper op maat advies te verlenen. Daarbij bepalen de opdrachtgever en de bedrijfsrevisor samen welke analyses en procedures noodzakelijk en raadzaam zijn.

Elke mogelijke analyse kan worden uitgevoerd, ook de beoordeling van de waardering van de onderneming of activiteit.

Kandidaat-kopers kunnen de bedrijfsrevisor ondersteuning vragen wat betreft:

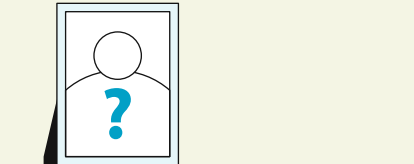
- Analyse van de financiële overzichten, zowel vanuit boekhoudkundig als fiscaal oogpunt;
- Identificatie van risico's die niet in de balans zijn opgenomen;
- Waardeberekeningen die de kandidaat-koper kunnen helpen om zijn bod vorm te geven;
- Bijwonen van vergaderingen tussen de verkoper en de kandidaat-koper, met het oog op advies aan de kandidaat-koper;

Naast financiële analyses en advies, kan de bedrijfsrevisor de kandidaat-koper ook wijzen op andere aspecten zoals strategische keuzes, milieureglementering, IT, juridische en sociale aangelegenheden, enzovoorts.

HET EINDRESULTAAT

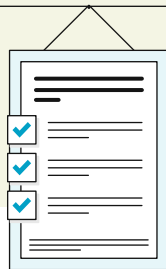
De bedrijfsrevisor maakt een verslag van zijn adviesopdracht. Zowel de adviesopdracht als het verslag zijn erop gericht om de kandidaat-koper zelf in staat te stellen de nodige beslissingen te nemen of conclusies te trekken.

De bedrijfsrevisor bepaalt geen oordeel over de financiële situatie en de nauwkeurigheid van de financiële overzichten. Dat is ook niet nuttig voor de kandidaat-koper. Wel worden alle bevindingen en conclusies van de uitgevoerde analyses in het verslag gebundeld. De bedrijfsrevisor kan wijzen op gevonden afwijkingen en mogelijke verklaringen geven.



VOOR WIE?

Kandidaat-kopers van een onderneming of een activiteit die op zoek zijn naar houvast bij het inschatten van risico's, waardering en de beoordeling van de juistheid van de verkoopinformatie.



REGELGEVING

Voor de due diligence bestaat geen specifiek referentiekader. De verplichtingen en de verantwoordelijkheden van de bedrijfsrevisor en van zijn opdrachtgever worden bepaald in een opdrachtbrief.