



WHITEPAPER

Herstructureren in de dagelijkse praktijk

De accountant als bedrijfseconomisch adviseur bij financiële herstructurering en schuldsanering

MKB-bedrijfscoach

Editie 2026



1. Waarom dit whitepaper

Ondernemers in financiële moeilijkheden hebben behoefte aan deskundige begeleiding. Niet aan iemand die alleen de cijfers op een rij zet, maar aan een adviseur die het complete plaatje overziet: de financiële situatie, de juridische mogelijkheden, de belangen van schuldeisers én de menselijke kant van ondernemen in zwaar weer. Dat is bij uitstek de rol van de accountant als bedrijfseconomisch adviseur.

Sinds 1 januari 2021 is de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) van kracht. Waar voorheen een schuldenakkoord alleen mogelijk was met instemming van alle schuldeisers, kan sindsdien een akkoord worden afgedwongen, ook tegen de wil van individuele schuldeisers. Die mogelijkheid verandert de dynamiek van elke onderhandeling. Ook als je uiteindelijk een minnelijk akkoord bereikt zonder rechter, speelt de WHOA op de achtergrond mee als de stok achter de deur.

Dit whitepaper richt zich op het MKB inclusief het microbedrijf. Dat is het segment waar de meeste herstructureringen plaatsvinden en waar de WHOA de grootste impact heeft. Grote ondernemingen hebben toegang tot gespecialiseerde afdelingen van de grote kantoren; het MKB is aangewezen op adviseurs zoals jij.

Het leidende principe

Minnelijk waar het kan, WHOA waar het moet. De meeste herstructureringen worden minnelijk opgelost. De WHOA is de stok achter de deur, niet het eerste instrument.

Vier uitgangspunten voor de adviseur

- **De adviseur is geen partij.** Je adviseert de ondernemer, maar kijkt als professional objectief naar de situatie. Meehuilen met de wolven helpt niemand.
- **Transparantie is de basis.** Schuldeisers werken alleen mee als ze de situatie begrijpen en geloven dat het voorstel eerlijk is.
- **Een akkoord is geen doel op zich.** Het doel is een levensvatbare onderneming. Soms is stoppen de betere optie dan doormodderen.
- **Integriteit is niet onderhandelbaar.** Je werkt in een kwetsbaar domein. Je reputatie is je belangrijkste kapitaal.



2. Hoe stel je de gezondheid van een onderneming vast?

Als adviseur ben je vaak het eerste professionele aanspreekpunt voor de ondernemer in zwaar weer. Hoe eerder je de signalen herkent, hoe meer opties er nog zijn. Herstructurering is aan de orde wanneer een onderneming niet meer aan haar financiële verplichtingen kan voldoen, maar de onderliggende bedrijfsactiviteiten nog wél levensvatbaar zijn. Het onderscheid met een faillissementssituatie zit precies in die levensvatbaarheid.

2.1 Drie typen problemen onderscheiden

In de praktijk maak je onderscheid tussen drie situaties, die vaak in combinatie voorkomen:

Situatie	Kenmerk	Richting oplossing
Liquiditeitskrapte	Tijdelijk te weinig cash, structureel gezond	Werkkapitaalfinanciering, debiteurenbeheer, betalingsregeling
Solvabiliteitsprobleem	Schulden te hoog t.o.v. vermogen en verdien capaciteit	Schuldsanering, WHOA, herfinanciering
Verlieslatende exploitatie	Het business- en verdienmodel werkt niet meer	Turnaround, doorstart of gecontroleerde afbouw

Een solvabiliteitsprobleem ontstaat meestal doordat de onderneming te lang verlieslatend is geweest, waardoor het eigen vermogen is uitgehold en de schulden zijn opgelopen.

2.2 Financiële signalen herkennen

Financiële problemen komen zelden uit de lucht vallen. Met de juiste blik zie je ze vaak maanden van tevoren aankomen.

Harde signalen (acuut)

- Structurele overschrijding van de kredietlimiet in rekening-courant.
- Achterstand bij de Belastingdienst op loonheffing, omzetbelasting of vennootschapsbelasting.
- Dwangbevelen of beslagleggingen; opzegging of bevrozing van kredietfaciliteiten door de bank.
- Leveranciers eisen vooruitbetaling: het leverancierskrediet droogt op.

Zachte signalen (waarschuwend)

Signaal	Grenswaarde / duiding
Dalende solvabiliteit	Gezond MKB 25-40%; onder 20% neemt het risico toe
Verslechterende current ratio	Onder 1,0: kortlopende schulden niet gedekt door vlottende activa
Oplopende Debt/EBITDA	Boven 4,0: schuldenlast moeilijk terug te betalen uit operationele kasstroom
Verlengde crediteurentermijn	Onderneming 'leent' onbedoeld van leveranciers
Toenemende debiteurentermijn	Klanten betalen later; keten- of beheerprobleem
Suppletie omzetbelasting > 10%	Wijst op gebrekkige administratie of 'creatieve' aangiften
RC-vordering DGA > algemene reserve	Solvabiliteitsrisico én signaal van onttrekkingen

Praktijktip

Vraag bij een nieuwe cliënt altijd de jaarrekeningen van de afgelopen drie jaar op, plus recente saldibalansen en ouderdomsoverzichten van debiteuren en crediteuren. Daarmee identificeer je trends én acute problemen.

2.3 Niet-financiële signalen

Niet alle problemen staan in de cijfers. Let ook op: vermijdend gedrag van de ondernemer, overmatig optimisme ('volgende maand komt die grote order'), een boekhouding die maanden achterloopt, persoonlijke stress, het vertrek van sleutelpersoneel en conflicten met medevennoten of aandeelhouders. Ondernemers in nood schamen zich vaak en bagatelliseren de situatie. Benader het gesprek met empathie, maar wees duidelijk: hoe eerder je de werkelijke situatie kent, hoe meer je kunt betekenen.

2.4 Kerngetallen voor de gezondheidsscan

Vier dimensies vormen samen het beeld van de financiële gezondheid:

Dimensie	Wat het meet	Aandachtspunt
Liquiditeit	Kan de onderneming op korte termijn betalen?	Current ratio > 1,0
Solvabiliteit	Verhouding eigen vermogen tot totaal vermogen	MKB gezond 25-40%
Rentabiliteit	Verdiencapaciteit; genormaliseerde EBITDA	Marge en trend
Schuldenlast	Aflosbaarheid uit operationele kasstroom	Debt/EBITDA < 4,0

Kernvraag bij de diagnose

Is er na een schuldsanering of herfinanciering een gezonde onderneming over? Zo ja, dan is herstructurering kansrijk. Zo nee, dan is een faillissement of een gecontroleerd liquidatieakkoord eerder dan doormodderen.



3. Maatregelen om de onderneming op koers te brengen en te houden

Een schuldsanering zonder operationeel herstel is dweilen met de kraan open. Schuldeisers werken alleen mee als zij geloven dat de onderneming ná sanering rendabel is. Daarvoor zijn concrete, meetbare maatregelen nodig. Wees specifiek: niet 'kostenreductie', maar 'personeelsreductie van 28 naar 22 FTE per 1 maart, besparing 240.000 euro per jaar'.

3.1 Vijf categorieën van maatregelen

Categorie	Voorbeelden
Operationeel	Kostenreductie, efficiencyverbetering, uitbesteding, automatisering
Strategisch	Aanpassing businessmodel, afstoten activiteiten, focus op kernactiviteiten, nieuwe markten
Financieel	Schuldsanering, herfinanciering, werkkapitaaloptimalisatie, nieuwe financiering
Organisatorisch	Managementwisseling, governance-aanpassingen, aanstelling interim-manager
Contractueel	Beëindiging of wijziging van huur-, leveranciers- en arbeidsovereenkomsten

SMART is de norm

Elke maatregel moet Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden zijn. Vage maatregelen ondermijnen de geloofwaardigheid van het hele plan. Koppel bovendien elke maatregel expliciet aan de oorzaak die hij adresseert.

3.2 Van oorzaak naar maatregel: het koppelingsprincipe

De kracht van een plan zit in de koppeling tussen oorzaakanalyse en oplossing. Een voorbeeld van een maatregelentabel zoals je die in het plan opneemt:

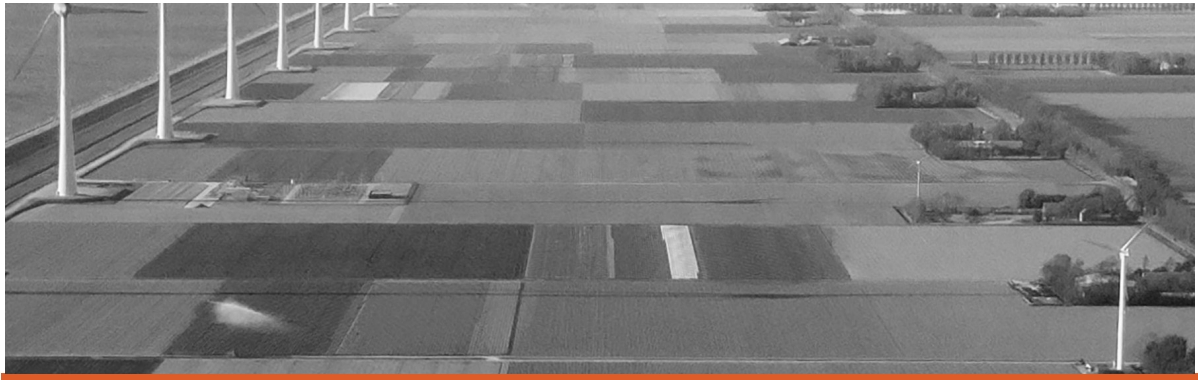
Oorzaak	Type	Maatregel voorbeeld	Effect per jaar
Faillissement hoofdklant	Extern	Spreiding klantenportfolio (max. 15% per klant)	Risicoreductie
Te hoge personeelskosten	Operationeel	Reductie FTE	In euro's
Te dure huisvesting	Operationeel	Verhuizing naar kleiner pand	In euro's
Gebrekkig debiteurenbeheer	Financieel	Aanstelling creditcontroller	In euro's

3.3 Op koers houden: monitoring na de start

Sturen stopt niet bij het akkoord. Richt een cadans van monitoring in met een beperkte set KPI's, zodat afwijkingen vroeg zichtbaar worden en je kunt bijsturen voordat het misgaat.

Frequentie	Ontvanger	Inhoud
Wekelijks	Ondernemer, adviseur	Liquiditeitspositie, debiteurenstand, belangrijkste ontwikkelingen
Maandelijks	Ondernemer, adviseur, bank	P&L vs. budget, balans, voortgang maatregelen, forecast
Kwartaal	Bank, investeerders, stakeholders	Uitgebreide analyse, bijstelling prognoses, ratio's, narratief

Vroegwaarschuwing: een kaspositie onder het minimum gedurende twee weken achtereen, omzet meer dan 10% onder budget, of maatregelen die na drie maanden voor minder dan 80% zijn gerealiseerd, zijn signalen om direct oorzaakanalyse te doen en bij te sturen.



4. Een herstructureringsstraject opzetten

Bij elke herstructurering zijn er twee routes. Begin altijd met de minnelijke; houd de WHOA als plan B.

Route 1: Minnelijk akkoord (eerste keuze)	Route 2: WHOA-procedure (stok achter de deur)
Sneller (2-4 maanden)	Langer (3-6 maanden)
Goedkoper	Duurder
Flexibel, vertrouwelijk, geen rechter	Formele procedure, rechtbank homologeert
Vereist: alle schuldeisers die in de sanering worden betrokken gaan akkoord	Kan dwarsliggers binden

De slimme aanpak: WHOA-conform minnelijk

Bouw je minnelijke akkoord op volgens de systematiek van de WHOA: maak een klassenindeling, bereken reorganisatie- en liquidatiewaarde, en stel per klasse een vergelijking akkoord versus faillissement op. Dan kun je snel opschalen naar een formele procedure als een schuldeiser dwarsligt, zonder opnieuw te hoeven beginnen. De dreiging maakt de onderhandeling effectiever zonder de nadelen van kosten, tijd en publiciteit.

4.1 De financiële analyse: het fundament

Elk voorstel rust op twee waarden. De reorganisatiewaarde is wat de onderneming waard is bij voortzetting na herstructurering; de liquidatiewaarde is wat schuldeisers zouden ontvangen bij faillissement. Die liquidatiewaarde is de benchmark: schuldeisers moeten bij het akkoord minimaal evenveel krijgen als bij faillissement. Dit heet de best interest test.

Reorganisatiewaarde bepalen

De reorganisatiewaarde bestaat uit de going-concernwaarde (contante waarde van toekomstige vrije kasstromen), beschikbare liquide middelen boven het minimum werkkapitaal, eventuele nieuwe financiering en de opbrengst van desinvesteringen. Voor de ondernemingswaarde gebruik je bij voorkeur meerdere methoden en presenteer je een bandbreedte:

Methode	Werking	Aandachtspunt
Discounted Cash Flow	Contante waarde van geprognosticeerde vrije kasstromen tegen een WACC	Zuiver maar gevoelig voor aannames
Multiple-methode	EBITDA maal branchefactor (MKB doorgaans 3x-6x)	Eenvoudig, marktconform, generiek
Vermogensmethode	Individuele activa en passiva tegen actuele waarde	Tastbaar, maar zonder going-concernwaarde

Presenteer een bandbreedte, geen schijnzekerheid. Een bandbreedte van € 1,2 tot € 1,7 miljoen is geloofwaardiger dan een exacte waarde van € 1.456.789. Voer altijd een gevoeligheidsanalyse uit op de belangrijkste aannames.

Liquidatiewaarde en de vergelijking

De liquidatiewaarde wijkt vaak sterk af van de boekwaarde: activa met een boekwaarde van 500.000 euro kunnen bij gedwongen verkoop slechts 200.000 euro opbrengen. Stel een liquidatiebalans op in vijf stappen: bruto liquidatieopbrengst, faillissementskosten aftrekken, separatisten afrekenen, netto beschikbaar bepalen, en verdelen volgens rangorde. Het hart van de onderbouwing is vervolgens de vergelijking akkoord versus faillissement, per klasse.

Schuldenpositie en zekerheden in kaart

Breng elke schuldeiser in beeld naar bedrag, ouderdom, status en zekerheid, en bepaal per zekerheid of er sprake is van over- of onderdekking. Dat onderscheid is bepalend voor de klassenindeling. Een bank met een vordering van 400.000 euro en een hypotheek met executiewaarde 300.000 euro is voor 300.000 euro separatist en voor 100.000 euro concurrent. Let daarbij op het bodemrecht van de Belastingdienst (art. 22 lid 3 IW 1990): de fiscus kan zich met voorrang verhalen op bodemzaken zoals inventaris en voorraad, ook als die aan de bank zijn verpand. Over een herijking van dit bodemrecht loopt sinds 2024 een internetconsultatie (modernisering, vervanging door een verhaalsrecht, of afschaffing); volgens de Kamerbrief van 6 november 2025 valt vóór 2028 geen kabinetsbesluit te verwachten.

4.2 Het herstructureringsplan als visitekaartje

Het plan onderbouwt het voorstel en overtuigt schuldeisers. Een gangbare opbouw:

1. Managementsamenvatting: de kernboodschap voor beslissers.
2. Beschrijving van de onderneming: context en achtergrond.
3. Oorzakenanalyse: eerlijk, met interne én externe factoren.
4. Herstructureringsmaatregelen: concreet, SMART, gekoppeld aan de oorzaken.
5. Toekomstperspectief: het businessmodel na herstructurering.
6. Financiële prognoses: resultaat, liquiditeit en pro-formabalans.
7. Het aanbod aan schuldeisers: per klasse, vergeleken met faillissement.
8. Stemprocedure en planning; bijlagen.

Onderschat het werkkapitaal niet. Een akkoord dat de onderneming leegzuigt is gedoemd te mislukken. De liquiditeitsprognose moet laten zien dat er ná betaling van het akkoord voldoende werkkapitaal overblijft om door te draaien.

4.3 Onderhandelen met schuldeisers

Neem de onderhandelingen bij voorkeur over van de ondernemer: je opereert objectiever en schuldeisers nemen een professionele gesprekspartner serieuzer. Begin bij de grootste schuldeisers; als Belastingdienst en bank akkoord zijn, volgen kleinere partijen vaak vanzelf. Wees transparant, houd een onderhandelingsmarge, creëer urgentie met een realistische deadline en documenteer alles.

Schuldeiser	Aanpak
Belastingdienst	Formeel verzoek bij de Ontvanger, met volledig vermogensoverzicht en faillissementsvergelijking; alle aangiften eerst ingediend
Bank	Vroeg betrekken; werkt mee als zekerheidspositie niet verslechtert en er een geloofwaardig plan ligt
Leveranciers	Dubbel belang (vordering én klantrelatie) geeft onderhandelingsruimte
Verhuurder	Prioriteit: huurachterstand kan leiden tot ontbinding en bedreigt de continuïteit direct

Vuistregels voor het aanbod

Concurrente schuldeisers accepteren vaak 10-20%, mits goed onderbouwd. Preferente schuldeisers verwachten doorgaans het dubbele percentage van concurrenten. De Belastingdienst accepteert in de regel minimaal 20% van de fiscale schuld. Separatisten worden voldaan uit hun zekerheden of stemmen in met een regeling voor het ongedekte deel. Bied liever iets meer dan het minimum: een karig aanbod leidt tot vertraging.



5. Welke juridische elementen spelen een rol?

De WHOA maakt het mogelijk een onderhands akkoord aan te bieden aan schuldeisers en aandeelhouders en dit, na goedkeuring door de rechtbank, bindend te maken voor alle betrokkenen, inclusief tegenstemmers. Ook wie de formele route niet bewandelt, moet de wet kennen om goed te kunnen adviseren over herstructureren en saneren.

5.1 Toegang, procedurevormen en typen akkoord

Toegangscriterium is de WHOA-toestand (art. 370 lid 1 Fw): het is redelijkerwijs aannemelijk dat de onderneming met het betalen van haar schulden niet zal kunnen voortgaan. Dat is ruimer dan 'opgehouden te betalen'; er hoeven nog geen achterstanden te zijn. Er zijn twee typen akkoord, saneringsakkoord (voortzetting) en liquidatieakkoord (gecontroleerde afwikkeling zonder curator), en twee procedurevormen, besloten (standaard voor MKB, geen publicatie) en openbaar. De ondernemer kiest uiterlijk op het moment dat de rechtbank voor het eerst een beslissing moet nemen (art. 371 lid 2 Fw); een tussentijdse overstap van besloten naar openbaar is niet mogelijk, zodat de keuze in de kern eenmalig en onomkeerbaar is.

5.2 Klassenindeling en stemming

Schuldeisers met een verschillende rechtspositie komen in verschillende klassen; binnen een klasse geldt gelijke behandeling. Criteria zijn rang bij verhaal, aard en hoogte van de vordering en zekerheidsrechten. Een klasse heeft aangenomen als voorstemmers ten minste twee derde van het totale vorderingsbedrag in die klasse vertegenwoordigen (art. 381 lid 6 Fw). Voor homologatie moet ten minste één 'in the money'-klasse (die bij faillissement een uitkering zou krijgen) instemmen (art. 383 lid 1 Fw).

Strategie: de bankvordering splitsen

Heeft de bank deels gedekte en deels ongedekte vorderingen, plaats haar dan in twee klassen: separatist voor het gedekte deel, concurrent voor het ongedekte deel. Als de bank als separatist tegenstemt maar als concurrent zou instemmen, kun je zo toch een instemmende klasse creëren.

5.3 Homologatie en de beschermende toetsen

Na de stemming vraag je de rechtbank het akkoord te homologeren. De rechtbank wijst ambtshalve af bij onder meer een onjuiste klassenindeling, onvoldoende informatie of een

niet-nakombaar akkoord. Een tegenstemmende schuldeiser kan afwijzing verzoeken op drie hoofdgronden:

- **Best interest test (art. 384 lid 3 Fw):** geen enkele schuldeiser mag door het akkoord slechter af zijn dan bij faillissement.
- **Absolute priority rule (art. 384 lid 4 sub b Fw):** een lagere klasse ontvangt niets zolang een hogere klasse niet volledig is voldaan, tenzij er een redelijke grond is (bijvoorbeeld een onmisbare DGA-aandeelhouder).
- **De 20%-regel (art. 384 lid 4 sub a Fw):** concurrente MKB-schuldeisers krijgen ten minste 20% in contanten, tenzij er een zwaarwegende grond is.

Cross-class cram down. Is aan alle voorwaarden voldaan en stemt ten minste één in-the-money-klasse met tweederdemeerderheid vóór, dan kan het akkoord ook worden opgelegd aan klassen die tegenstemden. Dit is het krachtigste instrument van de WHOA en de kern van de onderhandelingsmacht die ook een minnelijk traject versterkt.

5.4 Zekerheden en fiscale aandachtspunten

Ken de zekerheidsrechten: hypotheek (art. 3:260 BW), pandrecht op roerende zaken (art. 3:237 BW, bezitloos pand) en op vorderingen (art. 3:239 BW, stil pand), eigendomsvoorbehoud (art. 3:92 BW) en borgstelling (art. 7:850 BW).

Personeelsgerelateerde schulden, lonen, vakantiegeld en arbeidsrechtelijke aanspraken, blijven onaantastbaar. Let fiscaal op de vrijvalwinst bij kwijtschelding: die kan belast zijn, al bestaat er onder voorwaarden een kwijtscheldingswinstvrijstelling. Voor IB-ondernemers geldt art. 3.13 lid 1 onderdeel a Wet IB 2001; voor de vennootschapsbelasting is de vrijstelling sinds 1 januari 2025 zelfstandig geregeld in art. 8 lid 4 en art. 16 Wet Vpb 1969 (de eerdere koppeling aan art. 3.13 Wet IB 2001 is per die datum vervallen). Leg in het minnelijke traject altijd finale kwijting vast, anders kan een schuldeiser bij een 'nieuw feit' alsnog het restant opeisen.

5.5 Actuele ontwikkelingen (2024-2026)

De WHOA functioneert over de hele linie goed, maar is voor het MKB nog onvoldoende toegankelijk, onder meer door de kosten en de complexiteit van de procedure.

Per 1 juli 2025 zijn de griffierechten voor WHOA-procedures fors verlaagd. Het griffierecht voor een homologatieverzoek bedraagt in 2026 € 735 voor rechtspersonen en € 331 voor natuurlijke personen (eenmanszaken). Dat maakt de formele route ook voor kleinere MKB-ondernemingen toegankelijker.

Twee richtinggevende arresten van de Hoge Raad geven verder houvast over de reikwijdte van het dwangakkoord: de uitspraak van 25 oktober 2024 (ECLI:NL:HR:2024:1533) en het arrest in de zaak Rabobank/IHC uit 2025. Volg deze jurisprudentie, omdat zij de grenzen van klassenindeling en cross-class cram down in de praktijk verder invult.

Kort samengevat

De WHOA werkt, maar wordt goedkoper en scherper afgebakend. Lagere griffierechten sinds 1 juli 2025 verlagen de drempel voor het MKB; recente Hoge Raad-arresten scherpen de spelregels aan. Houd de ontwikkelingen bij, want dit veld is volop in beweging.



6. De accountant als bedrijfseconomisch adviseur

De accountant is uitstekend gepositioneerd voor herstructureringsadvies: hij kent de cijfers, de branche en vaak de ondernemer al jaren. Juist die vertrouwde relatie vraagt om zorgvuldigheid. Wie betrokken raakt bij een herstructurering, moet alert zijn op de fundamentele beginselen van de VGBA. De combinatie van bestaande werkzaamheden en herstructureringsadvies kan bedreigingen oproepen: eigenbelang, zelftoetsing, belangenbehartiging, vertrouwde relatie en intimidatie.

Maak daarom bij elke opdracht een bedreigingen-en-waarborgenanalyse. Mogelijke waarborgen zijn het inschakelen van een externe herstructureringsadviseur, collegiale review, een scheiding tussen het opstellen van de cijfers en het voeren van de onderhandelingen, en transparantie naar de cliënt over je beperkingen.

Heldere taakverdeling voorkomt VGBA-conflicten

De prognose wordt opgesteld door de ondernemer, ondersteund door zijn accountant. De externe adviseur beoordeelt die prognose kritisch en stelt vast of zij realistisch en verdedigbaar is. Zo blijven het opstellen en het toetsen van de cijfers gescheiden.

Je bent adviseur, geen redder. Je helpt, begeleidt en ondersteunt, maar de ondernemer neemt de beslissingen en draagt de gevolgen. Als de ondernemer structureel informatie achterhoudt of niet transparant is, overweeg dan de opdracht terug te geven: goed adviseren kan niet zonder de volledige waarheid.



7. Het tienstappenplan

Onderstaand stappenplan vat de werkwijze samen, van eerste signaal tot afronding. De stappen zijn chronologisch, maar de financiële analyse (stap 3-4) en het plan (stap 5) staan in de praktijk in voortdurende wisselwerking.

Stap 1. Signaleer en diagnosticeer

Herken de harde en zachte signalen. Vraag de jaarrekeningen van drie jaar, saldibalans en ouderdomsoverzichten op. Bepaal of het probleem liquiditeit, solvabiliteit of exploitatie betreft, en of de kern levensvatbaar is.

Stap 2. Voer het eerste gesprek en bevestig de opdracht

Luister naar het verhaal, breng de acute situatie in kaart, inventariseer de stakeholders en peil de wensen van de ondernemer. Leg de opdracht, scope en tarieven schriftelijk vast en maak een VGBA-analyse.

Stap 3. Breng schulden, vermogen en zekerheden in kaart

Rubriceer schuldeisers naar separatist, preferent, concurrent en achtergesteld. Waardeer activa tegen actuele waarde en bepaal per zekerheid over- of onderdekking. Let op het bodemrecht van de Belastingdienst.

Stap 4. Bereken de twee waarden en de financiële ruimte

Bepaal de liquidatiewaarde (best interest-benchmark) via een liquidatiebalans, en de reorganisatiewaarde met DCF en een controlerende multiple. Presenteer een bandbreedte met gevoeligheidsanalyse.

Stap 5. Ontwerp de maatregelen en het herstructureringsplan

Koppel elke oorzaak aan een SMART-maatregel. Onderbouw met resultaten-, liquiditeits- en balansprognoses die aantonen dat er na het akkoord voldoende werkkapitaal resteert.

Stap 6. Stel de klassenindeling en het aanbod op

Maak een WHOA-conforme klassenindeling en bepaal per klasse het percentage. Toets per klasse de best interest test en respecteer de absolute priority rule en de 20%-regel. Vergelijk expliciet met faillissement.

Stap 7. Kies de route en zet zo nodig de stok achter de deur

Bewandel eerst de minnelijke route. Bij een verwachte dwarsligger deponeer je een startverklaring en bouw je het akkoord WHOA-conform op, zodat je kunt opschalen zonder opnieuw te beginnen.

Stap 8. Onderhandel en bereik het akkoord

Neem de onderhandelingen over, begin bij de grootste schuldeisers, wees transparant en creëer urgentie. Formaliseer per schuldeiser met finale kwijting; bij dwarsliggers vraag je homologatie (cross-class cram down).

Stap 9. Voer uit en betaal exact volgens afspraak

Stel een betalingsschema op en betaal stipt: te late betaling kan het akkoord doen vervallen. Verwerk de fiscale gevolgen van de kwijtschelding correct.

Stap 10. Monitor, stuur bij en sluit af

Richt wekelijkse, maandelijkse en kwartaalrapportages in op een beperkte set KPI's. Grijp in bij vroegwaarschuwingssignalen. Ontvang finale kwijtingen, evalueer de opdracht en sluit het dossier.

Tot slot

Herstructurering is geen rocket science, maar vraagt om een systematische aanpak. Dit whitepaper geeft de structuur; de praktijk leert je de nuances. Onthoud: minnelijk waar het kan, WHOA waar het moet.

Dit whitepaper is bedoeld als algemene informatie en niet als juridisch, fiscaal of ander professioneel advies. Betrek bij een concrete situatie steeds de juiste adviseur(s).