Besigheidsvoortsetting en toekomsbeplanning-kontrolelys

Naam _____ **Besigheid** _____ **Datum** _____

Aan die einde het jy
'n Geskrewe keuse om die besigheid voort te sit, te verkoop of te sluit as jy weggaan, die eerste gaping om neer te skryf, en 'n vraag vir 'n professionele persoon.

1. Skryf jou bedoeling neer

Opvolging ('n verandering in wie die besigheid besit of bestuur wanneer jy weggaan, byvoorbeeld wanneer jy aftree, verkoop of siek word).

As ek weggaan, wil ek hê die besigheid moet (omkring een): voortgaan / verkoop word / sluit. Hoekom? (bv. sodat my dogter dit kan bestuur)

Wie dit sal bestuur, koop of sluit (bv. my dogter, 'n personeellid, 'n koper, my familie)

Wie dit eerste moet weet, en wanneer ek hulle sal vertel (bv. my eggenoot, hierdie Sondag)

2. Kry wat net in jou kop leef

Merk elke item wat 'n ander persoon nodig sal hê wat **nog nie neergeskryf is nie**. Omkring dan die een wat die grootste probleem sal veroorsaak as dit verlore gaan.

- **KONTROLELYS**
  - ☐ Hoe ek my pryse stel
  - ☐ My hoofkliënte en wat hulle koop
  - ☐ My verskaffers en hul betalingsvoorwaardes
  - ☐ Hoe die daaglikse werk gedoen word, stap vir stap
  - ☐ Waarvoor elke personeellid verantwoordelik is
  - ☐ Skulde en verpligtinge (lenings, winkelrekeninge, huurkontrakte)
  - ☐ Wie besit wat (toerusting, voertuie, die besigheid self)

3. Kry formele advies

Testamente, eienaarskapsoordragte, koop-en-verkoop-ooreenkomste en belasting het 'n gekwalifiseerde prokureur, rekenmeester of adviseur nodig.

Professionele persoon wat ek sal vra, en my vraag (bv. my rekenmeester: wat moet ek doen as ek die besigheid verkoop?)

Hierdie hulpbron is slegs vir opvoedkundige doeleindes. Dit is nie belasting-, regs- of finansiële advies nie. Reëls en vereistes kan verskil volgens besigheidstipe en ligging. Raadpleeg die toepaslike owerheid of 'n gekwalifiseerde adviseur vir jou situasie.

NOTA

Hierdie bladsy is nie 'n regsgeldige opvolgingsplan nie. 'n Nota alleen gee niemand die reg om namens jou op te tree nie.

Hierdie week

Die omkringde item wat ek eerste sal neerskryf (bv. my pryslys) _____

Teen wanneer _____

Waar ek dit sal hou (bv. Kontrakte-lêer) _____

Herhaal dit

Lees jou bedoeling een keer per jaar weer, en na groot veranderinge soos 'n nuwe vennoot, 'n groot lening of 'n aanbod om te koop. Herhaal afdeling 2 totdat niks belangriks net in jou kop leef nie.

Hierdie hulpbron is slegs vir opvoedkundige doeleindes. Dit is nie belasting-, regs- of finansiële advies nie. Reëls en vereistes kan verskil volgens besigheidstipe en ligging. Raadpleeg die toepaslike owerheid of 'n gekwalifiseerde adviseur vir jou situasie.