

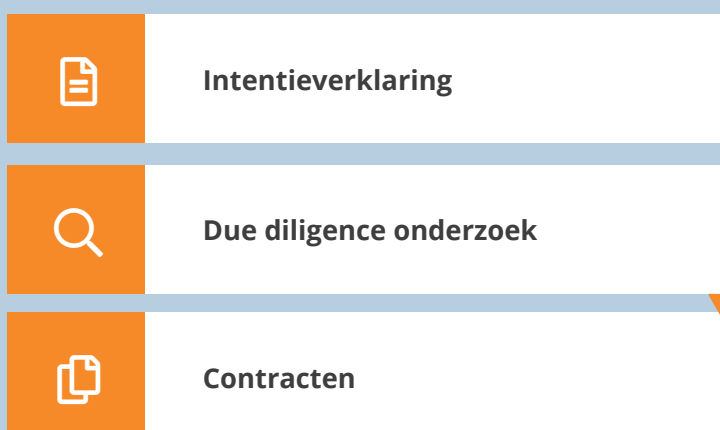
## VOORBEREIDINGSFASE



## VERKOOP



## STRUCTURERINGSFASE



## Verkoop aan derden

### Vorbereidingsfase verkoop bedrijf aan derden

#### *Oriënterende gesprekken*

Indien u overweegt om uw bedrijf te verkopen, zijn wij graag bereid in een oriënterend gesprek kennis te maken en met u te bespreken wat u met de verkoop van uw onderneming wilt bereiken. Op basis hiervan zullen wij u adviseren over de aanpak van het verkoopproces en de te volgen verkoopstrategie.

#### *Bepalen aanpak*

Bij aanvang van onze werkzaamheden bepalen wij, in overleg met u, de definitieve aanpak van het verkoopproces. Na uw goedkeuring van het plan van aanpak maken we een tijdsplanning en ramen wij de doorlooptijd van de opdracht.

#### *Uitvoeren waardebeoordeling*

Wij zullen de belangrijkste waardebeoordelende factoren bepalen en vervolgens een indicatieve waardebeoordeling uitvoeren. Op basis van deze waardebeoordeling zullen wij aangeven binnen welke prijsrange wij een transactie mogelijk achten. Hierbij houden we onder andere rekening met de strategische meerwaarde van de onderneming, mogelijk te behalen synergievoordelen en vergelijkbare transacties in de branche.

Bij de berekening van de waarde hanteren wij doorgaans de Discounted Cash Flow ("DCF")-methode. Deze methode waardeert een onderneming op basis van toekomstige vrije geldstromen. Daarnaast maken we gebruik van andere waarderingmethoden, zoals de waardebeoordeling op basis van koers/winst-verhoudingen en op basis van betaalde overnameprijzen voor vergelijkbare bedrijven.

#### *Opstellen informatiememorandum*

Het informatiememorandum moet voldoende informatie bevatten voor een mogelijke koper om een goede analyse te kunnen maken van de onderneming en een oordeel te kunnen vormen over de wenselijkheid van de acquisitie voor wat betreft prijs en overige voorwaarden.

Met behulp van het informatiememorandum is het mogelijk de informatie die aan de kandidaat kopers wordt verstrekt overzichtelijk samen te stellen. Het informatiememorandum is het visitekaartje van uw onderneming en heeft als voordeel dat een kandidaat koper snel een overzicht heeft van de belangrijkste bedrijfsgegevens.

#### *Zoeken kopers*

Voor het verkopen van uw bedrijf is het belangrijk om de juiste koper te vinden. Gezamenlijk met u zullen wij een profiel maken waaraan de koper dient te voldoen. Op basis van dit profiel zullen wij zoeken naar potentiële kopers. Bij het zoeken maken wij onder andere gebruik van gegevens uit diverse databases. Daarnaast kunnen wij gebruik maken van ons netwerk van strategische partijen, collega fusie- en overname adviseurs, participatiemaatschappijen en management buy-in kandidaten.

De uitkomsten van ons onderzoek naar potentiële kopers zullen wij aan u presenteren. Vervolgens stellen we gezamenlijk vast welke potentiële kopers we gaan benaderen.

## **Verkoopfase verkoop bedrijf aan derden**

### ***Benaderen en informeren kandidaat kopers***

Wij zullen de geselecteerde kandidaten met grote zorgvuldigheid benaderen en bij voorkeur eerst telefonisch. Door middel van een eerste telefonisch contact is het mogelijk de juiste informatie aan de juiste persoon te verstrekken en afspraken te maken over het vervolgtraject.

De geselecteerde kandidaten benaderen wij met een anoniem profiel van uw onderneming. In het anoniem profiel wordt op zeer beknopte wijze de onderneming beschreven. In nauw overleg met u zal de inhoud van dit anoniem profiel worden besproken om te voorkomen dat informatie naar buiten wordt gebracht op grond waarvan potentiële kopers de identiteit van uw onderneming kunnen vaststellen.

Indien kandidaten op basis van het anoniem profiel serieuze interesse tonen, zullen wij, na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring, deze kandidaten het informatie-memorandum sturen. Vervolgens zullen wij kandidaten uitnodigen voor een kennismakingsgesprek.

### ***Beoordelen voorstellen***

Indien het kennismakingsgesprek voor beide partijen voldoende aanknopingspunten biedt, zullen wij de kandidaat koper verzoeken haar interesse nader te concretiseren in een voorstel. Indien meer kandidaten interesse tonen, kan aan de hand van de diverse voorstellen worden besloten met welke kandidaat het onderhandelingsproces wordt ingegaan. Het voordeel van deze aanpak is het verkorten van de doorlooptijd van het verkoopproces, waardoor de kans op bekendheid in de markt wordt verkleind.

### ***De onderhandelingen***

De onderhandelingen over verkoopvoorwaarden bepalen in belangrijke mate het succes van de verkoop. Wij begeleiden u actief bij het voeren van de onderhandelingen. Uit onze ervaring blijkt dat uw onderhandelingspositie wordt versterkt, doordat wij als buffer tussen verkoper en koper optreden.

## **Structureringsfase verkoop bedrijf aan derden**

### ***Opstellen intentieverklaring***

Nadat met een koper overeenstemming is bereikt over de voorwaarden van de transactie, zal dit worden vastgelegd in een intentieverklaring. Het opstellen van de intentieverklaring, bij voorkeur door een hierin gespecialiseerde advocaat, zal door ons worden gecoördineerd.

### ***Due diligence-onderzoek***

Na ondertekening van de intentieverklaring kan de koper in de gelegenheid worden gesteld om een due diligence-onderzoek uit te voeren. Wij zullen in overleg met u en de koper de aard en de diepgang van het onderzoek bepalen. Desgevraagd zullen wij, in overleg met u en uw accountant, dit onderzoek coördineren.

### ***Opstellen koopovereenkomst***

Als het due diligence-onderzoek niet leidt tot bijzondere uitkomsten, kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Het opstellen van de koopovereenkomst en eventueel overige overeenkomsten vindt plaats in samenwerking met de advocaat. De intentieverklaring zal de grondslag vormen voor deze overeenkomst. Daarnaast wordt vaak nog onderhandeld over bijvoorbeeld de garanties, een concurrentiebeding etc. Naast de koopovereenkomst kan sprake zijn van overige overeenkomsten zoals een management- of arbeidsovereenkomst, een huurovereenkomst voor het bedrijfspand, of een geldleningsovereenkomst voor eventueel aan de koper te verstrekken financiering.