

de stand van zaken

online
nieuwsbrief
voor fusies
en overnames

De Stand Van Zaken is een digitale nieuwsbrief die om de drie maanden verschijnt. In De Stand Van Zaken vindt u de meest recente profielen van bedrijven die te koop worden aangeboden en leest u onder andere alles over economische, fiscale en juridische ontwikkelingen met betrekking tot bedrijfsovernames.

Nieuws

Over overnames gesproken

Eerder dit jaar vroeg het NIPO in opdracht van de Rabobank aan Nederlandse directeur-groootaandeelhouders (DGA's) of de huidige economische tegenwind invloed heeft op het proces rond of het moment van de bedrijfsoverdracht? Ruim 26 % van de DGA's meent dat de waarde van het bedrijf onder druk staat door de huidige economische situatie. Bij circa eenderde van de ondernemingen blijkt de omzet en / of winst gedaald. Mogelijk naar aanleiding daarvan zegt 44% bereid te zijn eventuele verkoop uit te stellen. Van de ondernemers die voor hun pensioen afhankelijk zijn

* Het nieuwe aanbod van april

- [Zeer goed renderende specialistische machinefabriek met vooraanstaande plaats in nichemarkt](#)
- [Franchisenemers gezocht](#)
- [Tweewielerspecialzaak](#)
- [Metaalproductiebedrijf](#)
- [Middelgroot MKB bedrijf](#)
- [Trainingsbureau](#)
- [Timmerfabriek met productie van kozijnen en ramen](#)
- [Internationale groothandel in Riet & Rotan](#)
- [Metaalbewerkingsbedrijf](#)
- [Handel en Montagebedrijf in aluminium producten](#)

Voor het actuele aanbod van bedrijven kunt u terecht op www.diligence.nl

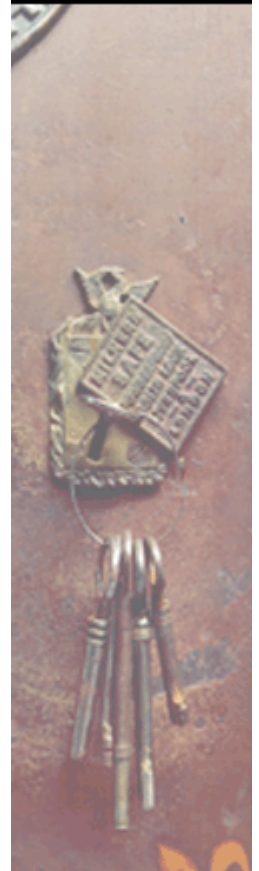
VerkoopScan geeft antwoord op dilemma

Ondernemers op leeftijd staan in dubio: nu verkopen tegen een opbrengst die minder was dan verwacht? Of toch maar wachten op betere tijden en de kans lopen dat het aanbod aan bedrijven de vraag verre overtreft, met als gevolg een lagere opbrengst? De Diligence VerkoopScan kan veel twijfels wegnemen. Dit nieuwe product geeft de ondernemer voor een relatief gering bedrag een antwoord op zijn vragen. De Diligence intermediair licht de onderneming binnen enkele dagen door. Hij maakt een rapport op met aanbevelingen en geeft ook een indicatie van de verkoopwaarde



Is het nu
de juiste tijd
om uw bedrijf
te verkopen?

QUOTEPRO
VENTURE CAPITAL GIDS



toegang
tot
de
kluis

van het verkoopbedrag geeft bijna de helft aan te vrezen geen financieel draagkrachtige koper te kunnen vinden. Gevraagd naar de meest kritische succesfactoren voor bedrijfsoverdracht, noemt zo'n 41% een goede prijs. Het is duidelijk dat veel ondernemers worstelen met de vraag of ze nu moeten verkopen of niet. Degenen die deze vraag bij uitstek kunnen beantwoorden zijn de overnamespecialisten, die ondernemers begeleiden bij de verkoop van hun bedrijf. Het betreft hier per slot van rekening het vakgebied waarin zij gespecialiseerd zijn. Zij staan elke dag weer in de markt van koop en verkoop van bedrijven en weten hoe de markt er voor staat.

Over dit probleem van de twijfelende ondernemer heeft Diligence goed nagedacht en op grond daarvan hebben wij een nieuw product ontwikkeld, dat naar onze mening in een behoefte voorziet: de Diligence VerkoopScan. Het is bedoeld om de twijfelende ondernemers te helpen met hun moeilijke beslissing of ze al of niet nu hun bedrijf ter overname moeten gaan aanbieden. Dat deze vraag sterk leeft bij de ondernemers in het MKB blijkt heel duidelijk uit het NIPO onderzoek. Daarom besteden wij deze hele nieuwsbrief aan dit onderwerp.

Harry Helwegen,
Algemeen directeur

van de onderneming.

De VerkoopScan verplicht de ondernemer niet om in een later stadium zaken te doen met Diligence. Als de ondernemer besluit zijn bedrijf te verkopen, dan heeft hij dus de vrijheid om de adviseur van zijn keuze in te schakelen. Bent u geïnteresseerd? Bel 0800 - 88 00 100 voor een afspraak.

Verkoop uw bedrijf in 2005

Diligence: voortekenen van forse groei bedrijfsovernames in het midden- en kleinbedrijf

Haarlem – Er dienen zich vooral in het midden- en kleinbedrijf (mkb) steeds meer voortekenen aan van een sterke groei van het aantal bedrijfsovernames. Dat zegt Diligence, het grootste onafhankelijke netwerk van intermediairs op het gebied van bedrijfsovernames in het mkb. Zo steeg in de eerste drie maanden van 2005 het aantal door Diligence begeleide transacties met meer dan 50% ten opzichte van de laatste drie maanden van 2004. Over heel 2004 werden door Diligence 45% meer transacties gerealiseerd dan in 2003 en voor 2005 wordt gerekend op een voortgaande stijging.

[Lees verder](#)

Diligence is de grootste overnamespecialist van het MKB en begeleidt ondernemers die een bedrijf willen kopen of verkopen op professionele en persoonlijke wijze.

Contact

gratis informatienummer
0800 88 00 100

e-mail
info@diligence.nl
website
www.diligence.nl

diligence.
hart voor uw zaak



**Is het nu
de juiste tijd
om uw bedrijf
te verkopen?**

Doe de VerkoopScan.

Met de VerkoopScan, een uniek door Diligence ontwikkeld product, krijgt u aan de hand van een groot aantal invalshoeken, snel en vrijblijvend antwoord op de vraag die anderen niet kunnen of willen beantwoorden, namelijk, wanneer u het beste uw bedrijf kunt verkopen. Voor een relatief gering bedrag van 2.500 euro analyseert een Diligence intermediair binnen een paar dagen (in plaats van een paar weken, wat gebruikelijk is) uw situatie. Zonder enige verdere verplichting ontvangt u een onderbouwde rapportage met aanbevelingen en een indicatie van de verkoopwaarde van uw bedrijf. Geïnteresseerd?

www.diligence.nl

Bel 0800 88 00 100

Wilt u niet meer De Stand van Zaken, de digitale nieuwsbrief van Diligence ontvangen? Stuur dan een email met als onderwerp Unsubscribe naar info@diligence.nl