

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.

Diligence vervult prominente rol gedurende de KvK maand van de bedrijfsoverdracht

Wellicht was het u al opgevallen. De gezamenlijke Kamers van Koophandel in Nederland besteden steeds meer aandacht aan het onderwerp van de bedrijfsoverdracht en -overname. Op de website van de KvK is het tegenwoordig zelfs een apart onderwerp, waar veel informatie over wordt verstrekt in de vorm van seminars, presentaties, spreekuren en documentatie. Er is zelfs een compleet overdrachtspakket op te vragen.

Lees verder

* Het nieuwe aanbod van juli

- [Internationale Air Charter Consultant](#)
- [Administratiekantoor In Zuid Oost Friesland](#)
- [Internationaal opererende database ontwikkelaar](#)
- [Zeer winstgevende franchiseketen](#)
- [productie en montagebedrijf van kunststofkozijnen](#)
- [Machinale timmerfabriek](#)
- [Metaalbewerkingsbedrijf](#)
- [Gezocht werkbouwtechnisch bedrijf](#)
- [Te koop gevraagd ICT detachingsbedrijven](#)
- [Schildersbedrijf](#)

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

Over overnames gesproken

Er werd ons de laatste tijd steeds vaker en nadrukkelijker gevraagd: "Hoe gaat het toch met Diligence? We horen zo weinig van jullie." Toen realiseerden we ons dat we dit jaar zo druk zijn geweest, dat we geen tijd hebben gevonden om een nieuwsbrief uit te sturen. Nee we hebben bepaald niet stilgezeten. Leest u maar eens over de activiteiten in de diverse regio's in samenwerking met de Kamers van Koophandel in het land. Maar we zijn toch vooral druk geweest met het uitvoeren van onze favoriete bezigheid, het doen van deals. Het zijn weer gouden tijden voor ondernemers die hun bedrijf willen verkopen: lees over de terugkeer van de strategische kopers en over de golf aan private equity die momenteel ondernemingsland overspoelt. Het wordt mooi geïllustreerd voor de ICT markt met 2 praktijkvoorbeelden van Ronald van der Graaf. De hier geschetste ontwikkeling is exemplarisch voor een aantal branches waarin momenteel grote vraag is: niet alleen ICT, ook flexibele arbeid (detachering / uitzendbureaus), installatiebureaus, accountants- en administratiekantoren, groothandelondernemingen etc. Diligence heeft de kennis, de contacten en het netwerk. Wij kennen de kopers. Als u wilt verkopen, doe het dan nu. Aanbod is nog steeds schaars, de vraag is groot, er zijn diverse categorieën kopers (strategisch, MBI en MBO m.b.v. private equity), de prijzen zijn prima, de rente is nog steeds laag, waardoor financiering relatief gemakkelijk is. Bent u er nu ook aan toe om u eens te oriënteren over verkoop van uw bedrijf, laten we dan eens vrijblijvend met elkaar praten. En als u wilt kopen, dan kunnen we u natuurlijk ook helpen.

Harry Helwegen (Directeur)

De strategische kopers zijn terug!

QUOTEPRO
VENTURE CAPITAL GID



toegang
tot
de
kluis

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

Goed nieuws voor ondernemers die hun bedrijf willen verkopen. De strategische kopers zijn terug! Na jarenlange afwezigheid van deze groep kopers constateren wij nu een terugkeer van het vertrouwen bij ondernemers, resulterend in een ouderwetse kooplust. Van de tientallen transacties die Diligence in de eerste helft van 2006 succesvol heeft begeleid, is de koper in 75 % van de gevallen een branchegenoot, een collega ondernemer, een concurrent etc. In 2005 was dat nog slechts 54 % en in 2004 47 %. Tegelijkertijd met deze trend zagen wij het afgelopen jaar al een toename van het aantal koopopdrachten, verstrekt door strategische kopers. [Lees verder](#)

Grote vraag naar ICT ondernemingen

Ondanks de economisch wat moeilijkere jaren die achter ons liggen, zagen we dat er toch vraag bleef naar goede ICT-bedrijven. Deze vraag is sedert het derde kwartaal van 2005 fors toegenomen; duidelijk aantrekkende (vervangings-) investeringen bij klanten, het moeilijker kunnen vervullen van vacatures, vertrouwen in het doorzetten van het economisch herstel en zelf willen groeien en waarde creëren zijn redenen voor bedrijven in deze branche om nu andere bedrijven over te nemen.

[Lees verder](#)

Private equity is hot!

Gedurende het afgelopen halfjaar zijn onze intermediairs in de markt regelmatig in aanraking gekomen met private equity. En dat is geen toeval. Nooit eerder in de geschiedenis in Nederland is dit fenomeen zo nadrukkelijk aanwezig geweest en eiste het zo veel aandacht op. Daarom hieronder een kleine beschouwing van het fenomeen en beantwoording van de vraag wat u als ondernemer daarmee kunt.

[Lees verder](#)

QUOTE PRO!



Speciale aanbieding!

Toegang tot de kluis

Wie zijn de durfkapitalisten die in Nederland actief zijn?

Wie zijn de nieuwkomers in deze risicokapitaalmarkt, wie trokken zich terug?

De investeerders van tegenwoordig zijn kritischer en nemen langer de tijd om hun voorstellen te beoordelen. Maar lef om in bedrijven te investeren hebben deze geldschieters nog steeds. De Quote Pro Venture Capital gids opent de deuren naar vele kluizen.

Quote Pro Venture Capital gids nú voor slechts € 19,95!

BESTEL VIA WWW.QUOTENET.NL/VENTURECAPITALGIDS

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