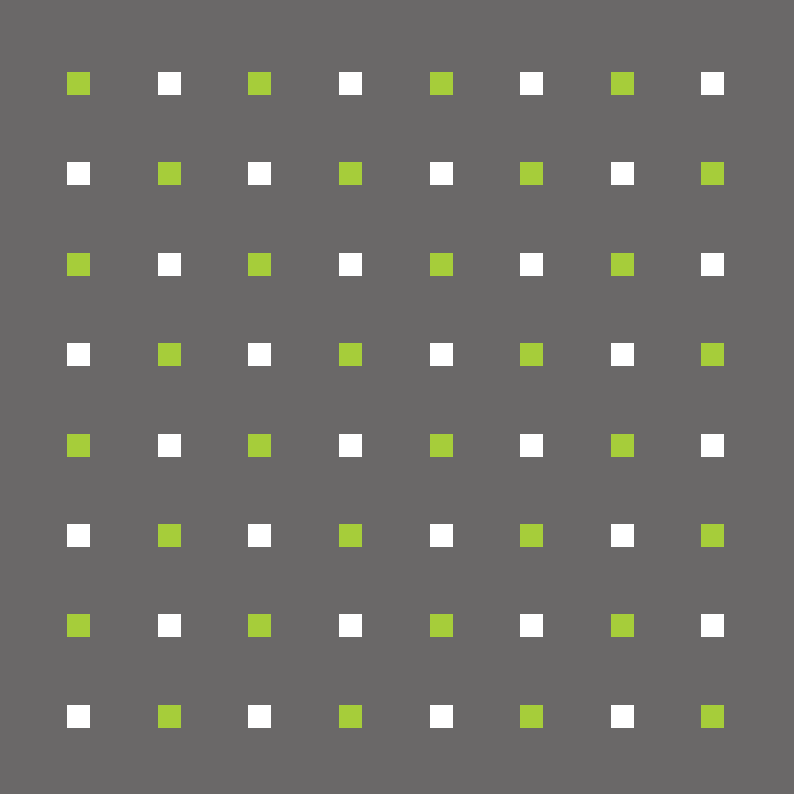


**Eerste
hulp bij
overnames**

diligence.



Inhoudsopgave

Wat is er aan de hand?	5
Raak niet in paniek	6
Intensieve zorg	8
Spoedeisende hulp	9
Hulp in het buitenland	10
Veel voorkomende vragen	12
De specialist	14
De specialisten van Diligence	15
Wat maakt Diligence uniek?	17

Voorwoord

Een bedrijf kopen of verkopen doe je niet elke dag. Logisch dat als het eenmaal zover is, u met allerlei nieuwe vraagstukken geconfronteerd wordt. Dan is het handig om te weten wat u het beste kunt doen. De overnamespecialisten van Diligence hebben allemaal een ondernemersachtergrond en begrijpen wat u doormaakt. Dit boekje is voor u geschreven en biedt eerste hulp bij overnames.





**‘Mijn bedrijf?
Da’s 30 jaar
van mijn leven.’**

**Daarom is de
verkoop in
goede handen.’**

Wat is er aan de hand?

U bent ondernemer en staat voor een belangrijke beslissing. Misschien wel de belangrijkste in uw carrière. Jarenlang heeft u met hart en ziel gestreden voor uw (familie) onderneming en nu vindt u het mooi geweest: u denkt eraan uw bedrijf te verkopen. Of u loopt over van ambitie en overweegt om een fusie of participatie aan te gaan, gericht op groeiversnelling. Mogelijk bent u er ook nog niet aan toe om uw onderneming te verkopen maar bent u geïnteresseerd in het alvast veilig stellen van een groot deel van de waarde van uw onderneming. Om zo vervolgens met behulp van aanvullende kennis, contacten en vaardigheden in de vorm van ondersteunende en ondernemende (minderheids-) aandeelhouders toe te werken naar een

definitieve verkoop van uw onderneming op een later moment, wanneer het u het beste schikt.

Stuk voor stuk delicate zaken waarbij u zorgvuldig moet manoeuvreren. Verkeerde keuzes kunnen een leven van hard werken in één klap teniet doen. En florissante vooruitzichten in een nachtmerrie doen veranderen. De gang van zaken rond de koop en verkoop van een onderneming is er in de afgelopen jaren niet eenvoudiger op geworden. Er zijn zo veel mogelijkheden waar u nog niet aan gedacht heeft en factoren die gewikt en gewogen moeten worden en de belangen die op het spel staan zijn zo groot, dat u niet zonder goede adviezen en professionele hulp kunt.

Raak niet in paniek

Als zelfstandig ondernemer bent u, hoe kan het ook anders, enorm betrokken bij een fusie of overname van uw onderneming. Naast voordelen heeft dat een schaduwzijde. Persoonlijke betrokkenheid kan leiden tot emotionele beslissingen en omdat u in veel gevallen nog verder moet met de koper / verkoper is het sterk aan te raden uzelf uit de wind te (laten) houden. Fusies en overnames slagen of mislukken vooral op grond van emotionele aspecten.

Zeker als u voor het eerst een bedrijf koopt of uw eigen bedrijf verkoopt, en we nemen gemakshalve aan dat u dat niet elke dag doet, ligt dit gevaar op de loer. U wordt dan geconfronteerd met zaken waar u geen ervaring mee heeft. Een verkeerde keuze is zo snel gemaakt. Bovendien heeft u juist tijdens de periode van verkoop alle aandacht nodig voor uw onderneming. Een onverhoopte negatieve ontwikkeling van het bedrijfsresultaat tijdens het verkoopproces telt dubbel (gelukkig geldt dit evenzo voor een positieve ontwikkeling). U

zult echt niet de eerste zijn die een verkeerde keuze maakt en niet zelden was de betreffende ondernemer afgeleid door het proces van verkoop.

Neem de tijd en stel uzelf de volgende drie vragen: 'Wat wilt U?', 'Wat is er mogelijk?' en 'Wat kunt u?'. Probeer deze vragen zo objectief mogelijk te beantwoorden. Het inschakelen van een vertrouwenspersoon of specialist is in deze fase onontbeerlijk. Daarnaast kunt u zich, om meer feeling te krijgen met de materie, oriënteren op het te doorlopen koop- of verkoopproces.

ACTIES

- Stel uzelf de volgende drie vragen: 'Wat wil ik?', 'Wat is er mogelijk?' en 'Wat kan ik?'
- Kijk op www.diligence.nl
- Bel voor een vrijblijvend consult 088 0550 350



'Tijd voor dingen die echt belangrijk zijn.'

Zoals even nadenken en dromen.'

Intensieve zorg

Bij het verkopen van uw bedrijf gaat het er niet om een koper te vinden, maar de juiste koper. U gaat zeer waarschijnlijk de belangrijkste transactie uit uw leven doen en het gaat erom die partijen te vinden die op dit moment het meest belang hebben bij de aankoop van uw bedrijf. Dat kan zijn vanwege de mogelijkheden van cross-selling bij bestaande klanten, het binnenkomen bij een andere categorie klanten, uitbreiden van geografische vertegenwoordiging, bereiken van marktdominantie, verwerven van nieuwe technieken, om maar een paar belangen te noemen. Van die partijen zijn er, om het momentum in het proces te houden, liefst twee of meer nodig die tot op het laatst mee strijden. En ja, om die situatie te bereiken moet in de regel hard gewerkt worden en moeten er veel partijen actief voor worden benaderd.

Diligence is niet zonder meer tevreden met het tot stand komen van een transactie. Net zoals het in de regel niet raadzaam is om in het huwelijksbootje te stappen met de eerste de beste die op u afkomt, geldt dat hier ook. Je kan het maar één keer goed doen. De ideale deal uitonderhandelen is intensief en specialistisch

werk. Wij van Diligence willen het beste voor u, wat dat ook mag zijn. Dat betekent dat we ons in uw wensen en motieven verdiepen, dat we intensief contact met u onderhouden en dat we intensief gaan zoeken naar een bedrijf dat bij u past. In de praktijk doen we dat met twaalf overnamespecialisten tegelijk. Want als er één zoekt, zoeken we allemaal mee. Wat de kans op succes aanzienlijk verhoogt.

Daarnaast leven onze adviseurs als geen ander met u mee. Niet omdat dat hoort, maar oprecht, omdat ze stuk voor stuk zelf ondernemer zijn. En ondernemers een warm hart toedragen. U kunt dan ook altijd bellen als u ergens mee worstelt. Als u behoefte heeft aan een opbeurend gesprek omdat het even tegenzit.

ACTIES

- Maak uw wensen en motieven kenbaar
- Houd de specialist op de hoogte
- Bel voor een peptalk als u het even niet meer ziet zitten

Spoedeisende hulp

Er kunnen zich situaties voordoen waar u als ondernemer niet op gerekend had. U kunt bijvoorbeeld arbeidsongeschikt raken. Of ernstig ziek worden. Het eigen ondernemerschap trekt in zulke gevallen een zware wissel op u. Verkopen is dan vaak een realistische optie.

In dergelijke omstandigheden is het prettig als u op iemand kunt leunen. Iemand die u uit de wind houdt. Die alles goed, snel en professioneel regelt, zodat u verder geen sores aan uw hoofd heeft. Diligence kan snel schakelen en staat voor u klaar. Onze overnamespecialisten zijn altijd bereikbaar. En u krijgt ze rechtstreeks aan de telefoon.



ACTIES

- Bel voor een afspraak binnen 24 uur
088 0550 350

Hulp in het buitenland

Weten wat waar gevraagd of aangeboden wordt is essentieel voor u, aangezien er al lang geen sprake meer is van een Nederlandse markt alleen. Zo kan u baat hebben bij een geïnteresseerde koper in België, of in Scandinavië. Of naar een bedrijf zoeken in Duitsland of overzees. Maar hoe brengt u die contacten tot stand? Hoe voert u de onderhandelingen? En wie bestudeert de nationale en internationale fiscale en juridische consequenties?

Onze praktijk toont aan dat fusie- en overnametransacties steeds minder aan grenzen gebonden zijn. Het aantal verkoop- en koopprocessen waarbij internationale partijen betrokken zijn neemt gestaag toe. Met het voor de hand liggende gevolg dat het karakter van deze transacties aldoor complexer wordt. Diligence werkt nauw samen met diverse internationale partners en beschikt over een groot internationaal netwerk. Hierdoor kunnen we snel en adequaat de juiste partijen voor u bij elkaar brengen.



‘Tijd voor de volgende stap.’

Nu eerst de beste deal.’

Veel voorkomende vragen

■ **Hoe groot is de kans dat ik mijn bedrijf**

verkoop? Dat hangt van veel factoren af, maar globaal kun je zeggen dat van alle aangeboden bedrijven in het MKB momenteel zo'n 80% daadwerkelijk verkocht wordt.

■ **Hoe lang duurt zo'n overnametraject?**

Gemiddeld een half jaar tot een jaar. Maar in het algemeen altijd langer dan u denkt en dan u zou willen. Dat het wat langer duurt is overigens vaak goed voor de verkopende ondernemer, die dan naar het moment van de overdracht kan toegroeien. Maar ook omdat langer durende trajecten niet zelden goed zijn voor de uit te onderhandelen prijs en condities.

■ **Wat zou mijn bedrijf waard zijn?**

Dat hangt ervan af hoe de marktpositie van

het bedrijf is, hoe de cijfers er uit zien, waarin de waarde zit, hoe graag de kopers willen etc. In het algemeen kan gesteld worden dat de belangrijkste elementen die de waarde van uw onderneming bepalen, zijn: de uniciteit van het bedrijf, de voorspelbaarheid en stabiliteit van de cash flow, de schaalbaarheid van het bedrijf, de gerealiseerde (gemiddelde, genormaliseerde) winst gedurende een aantal jaren, de verwachtingen voor de komende jaren, de schuldpositie van het bedrijf en de stille reserves. Hoe unieker en schaalbaarder het bedrijf, hoe hoger de winsten, hoe lager de schuld en hoe beter de toekomstverwachtingen, hoe hoger de waarde van de onderneming. In een persoonlijk gesprek en met de juiste gegevens, kunnen we u een aardige indicatie geven.

■ **Waarom zou ik een bedrijfsovernamespecialist inschakelen?**

U hoeft geen overnamespecialist te nemen. Echter, op het glibberige pad van bedrijfsovernames zijn fouten snel gemaakt. En die kunnen u een hoop geld kosten. Maar wat belangrijker is, een overnametraject vergt ongelooflijk veel energie. U gaat over toppen, maar ook door dalen. Dan is het prettig om een buffer te hebben, een steunpilaar, een bliksemafleider. Iemand die u uit de wind houdt en die de regie voert. Zodat u zich kunt concentreren op uw onderneming teneinde de resultaten in het jaar van verkoop zo positief mogelijk te laten uitpakken. Als een overnamespecialist zijn werk goed doet, levert hij alleen maar op en zult u hem eeuwig dankbaar zijn.

■ **Treedt Diligence alleen maar op voor**

verkopers? Nee. Diligence begeleidt zowel verkopende ondernemers als kopende, echter nooit beide tegelijk. Naast koop en verkoop richt Diligence zich onder andere op

participatie door investeerders, uitkoop van aandeelhouders, MBI (management buy-in), MBO (management buy-out), het regelen van financiering, het zoeken van kapitaal enzovoort.

■ **Hoe houd ik voor het personeel en collegabedrijven geheim dat ik mijn bedrijf aan het verkopen**

ben? Door zo lang mogelijk te werken met geanonimiseerde informatie, door het laten ondertekenen van een geheimhoudingsverklaring, door het informatiememorandum slechts aan uiterst serieuze kandidaten te sturen en door te werken met een overnamespecialist die uw identiteit zo lang mogelijk geheim houdt. Kortom, door het verkoopproces zeer zorgvuldig en discreet te (laten) uitvoeren.

De specialist

Bij bedrijfsovernames spelen een groot aantal factoren een rol, zoals persoonlijke, emotionele, financiële, fiscale en juridische. Dat maakt de realisatie van een succesvolle overname er niet gemakkelijker op. Wat de begeleiding betreft vraagt dat om een persoonlijke benadering waarbij vertrouwen in de begeleidende partij van doorslaggevend belang is. Heeft u geen vertrouwen in de adviseur, dan doet u er het beste aan om van samenwerking af te zien.

Het zoeken naar een geschikte overnamekandidaat begint dus bij het zoeken naar een geschikte overnameadviseur. Dat is iemand die, los van het feit dat het persoonlijk moet klikken tussen de adviseur en u, verstand van zaken heeft. Iemand die al jaren meeloopt, kennis heeft van de markt, over een groot netwerk beschikt en de weg weet.

Diligence is de specialist in fusies en overnames binnen het MKB. Dit zijn we al meer dan 20 jaar en wij hebben al circa 500 transacties succesvol volbracht. Wij houden ons met niets anders bezig dan dat en hebben een ondernemersachtergrond. Wij zijn vaak beter dan wie ook op de hoogte van wat er zich binnen het hele Nederlandse MKB op overnamegebied afspeelt. Trouwens ook daarbuiten spreken we een pittig woordje mee (zie 'Hulp in het buitenland').

ACTIES

- Schakel de zeer ervaren en ondernemende specialist in

De specialisten van Diligence



Bo Barink



Rob Beeren



Tsjip Boersma



Gerda Briggeman-Mol



Ross Dupont



Harry Helwegen

Diligence bestaat uit stuk voor stuk zeer ervaren en ondernemende overnamespecialisten. Professionals die actief en initiatiefrijk zijn. Thuis in de regio waar ze wonen en werken. Thuis in het bedrijfsleven en een vooraanstaande rol spelend in het

sociaal-maatschappelijk leven. Zelf hebben ze hun wortels in het bedrijfsleven, met zo diverse achtergronden als marketing, accountancy, de advocatuur, het bankwezen. Echte ondernemers. Daarom zijn ze voor u, wat uw branche ook is, compatibele gesprekspartners. ►



Peter van der Linden



Jan van Ruitenbeek



Raymond Sieben



Peter Sitselaar



Frans Verbeek



Hans Wijnen

► Onze overnameadviseurs zijn 'netwerkers' van nature. Met een eigen netwerk van contacten met accountantskantoren, advocaten, notarissen, bedrijfsconsultants en andere overnamespecialisten. Ze weten wat er speelt, ze kennen de weg. Ze brengen partijen voor vraag en aanbod bij elkaar, regelen de gespreksafspraken, voeren voor u de onderhandelingen en houden de regie over het gehele proces.

Diligence overnameadviseurs zijn streng geselecteerd naar opleiding, ervaring, betrouwbaarheid. Ze hebben een speciale, aanvullende en breed georiënteerde opleiding gevolgd en zijn daarna gecertificeerd door de beroepsorganisatie BOBB (zie www.bobb.nl). Bovendien zijn ze aan een gedragscode gebonden. Waardoor u steevast kwaliteit en integriteit kunt verwachten.

diligence.

diligence heeft kantoren in Almere, Amsterdam, Baarn, Haarlem, Houten, Maastricht, Nijkerk, Oosterhout, Roermond, Rotterdam en Veenendaal

hoofdkantoor

Randhoeve 221
3995 GA Houten
info@diligence.nl
088 05 50 350

Wat maakt Diligence uniek?

■ **Ondernemersachtergrond**

De Diligence specialist is een zeer ervaren professional met een ondernemersachtergrond en beschikt over een enorme dosis passie voor het vakgebied. Overigens zijn wij volledig onafhankelijk, niet gebonden aan banken, accountantskantoren of andere adviseurs en dienen wij slechts één belang: dat van u.

■ **Database en netwerk**

Diligence heeft in de ruim 20 jaar van haar bestaan een grote database van kennis en een groot netwerk van contacten opgebouwd. Deze database en dit netwerk vormen de basis van de kennis en ervaring die de specialisten van Diligence dagelijks aanwenden ten behoeve van hun cliënten.

■ **Grensoverschrijdend**

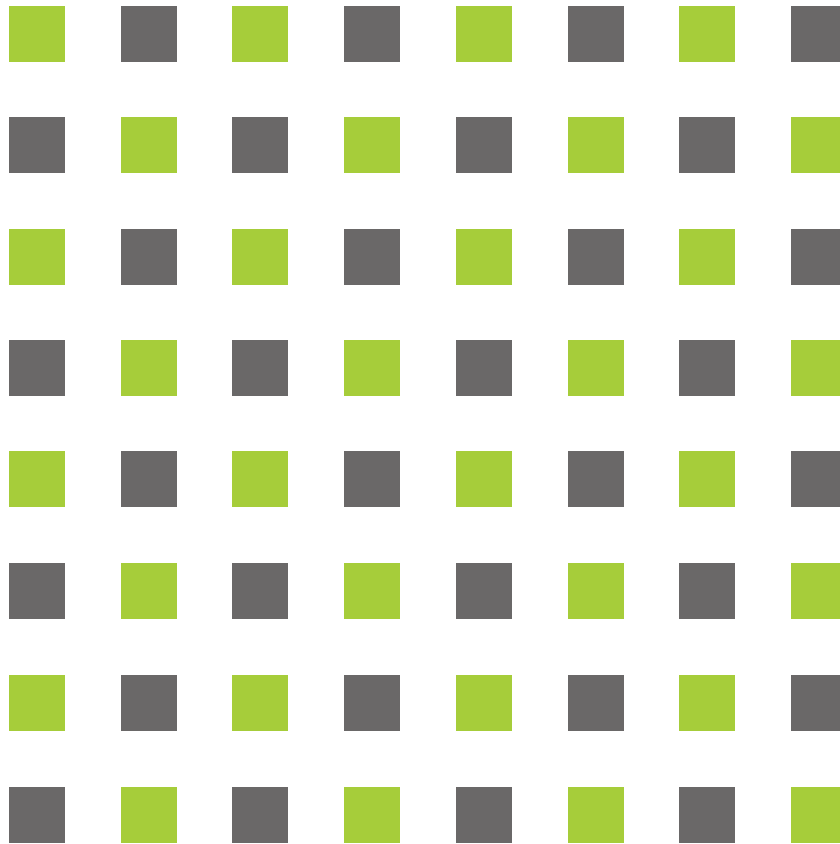
De Diligence database bevat actuele, dagelijks vernieuwde, nationale en internationale gegevens. Hetgeen een grotere trefkans bewerkstelligt, ook buiten Nederland.

■ **Betrouwbaar**

Het kwalitatief hoge opleidingsniveau en de BOBB-certificering van de overnameadviseurs, maar vooral ook hun instelling, vormen garanties dat u met een ter zake kundige, integere en zeer betrouwbare specialist om de tafel komt te zitten.

■ **Competitieve tarifiering**

Dit gebeurt tegen een duidelijke, competitieve tarifiering, gedeeltelijk resultaatafhankelijk, waarbij de mate van begeleiding door de ondernemer zelf wordt bepaald.



hoofdkantoor

Randhoeve 221

3995 GA Houten

info@diligence.nl

088 05 50 350

diligence.