

alfa



consultants

VERKOOPT BEGELEIDING

MKKB



HET VERKOOPTROCES

STAPPENPLAN

Het verkoopproces van een bedrijf is vaak een emotioneel en intensief traject voor de verkoper (en koper). Een verkooptraject kan heel snel gaan, maar het kan gebeuren dat het langer duurt voordat een onderneming verkocht wordt. In dit stappenplan schetsen wij een beeld van de belangrijkste stappen van een verkooptraject. Alfa Consultants begeleidt jou graag bij alle tien de stappen van het verkoopproces. *Elk verkoopproces is maatwerk, het daadwerkelijke verloop van het proces kan daarom afwijken van de hieronder geschetste stappen.*

1 Verkoopvoorbereiding

Voor we het verkoopproces daadwerkelijk in gaan en een koper voor je gaan zoeken, maken we een uitgebreide (360-graden) scan van jouw onderneming. Dit doen we om op voorhand inzicht te krijgen in het businessmodel en vooral ook de interne kansen en bedreigingen van jouw onderneming. Vaak wordt deze fase in een verkoopproces enorm onderschat, terwijl het op voorhand niet onderkennen van interne bedreigingen een verkoopprijs stevig kan beïnvloeden. Vragen die hierbij bijvoorbeeld aan bod kunnen komen zijn onder andere:

- Is de fiscale en juridische structuur wel op orde?
- In hoeverre is de onderneming afhankelijk van de verkoper en kan dit nog worden verminderd?
- Is de financiële administratie wel op orde?

Door op voorhand deze vragen te stellen kan er waar mogelijk nog actie ondernomen worden om ervoor te zorgen dat er tijdens het verdere verkoopproces hopelijk minder ongewenste en nog onopgemerkte risico's naar voren komen die de prijs kunnen beïnvloeden.

2 Financiële analyse / bepaling vraagprijs

Een van de belangrijkste variabelen bij het verkopen van een onderneming is de verkoopprijs. Uiteraard heb jij daar als ondernemer een goed beeld bij maar is deze verwachting ook te staven met de praktijk? Het komt niet zelden voor dat de waardeperceptie van de ondernemer hoger ligt dan de prijs die in de markt voor de onderneming wordt betaald.

HET VERKOOPPROCES

STAPPENPLAN

Om teleurstellingen en frustraties te voorkomen is het raadzaam om zo vroeg mogelijk te starten met het waarden van de onderneming. Zodoende kunnen de verwachtingen worden bijgesteld en wordt het traject aangevangen met realistische doelstellingen. Voor de waardering van een onderneming wordt gebruik gemaakt van de Discounted Cash Flow Methode (de Adjusted Present Value variant). Een belangrijk onderdeel van deze fase is ook om te kijken welke kosten (en opbrengsten) na een overname komen te vervallen dan wel eenmalig zijn verantwoord. Hiermee geven we zo goed mogelijk inzage in de verdien capaciteit van de onderneming.

Tegelijkertijd kun je inzichtelijk maken of de verwachte verkoopopbrengst voldoende is om in je levensonderhoud te kunnen blijven voorzien door middel van het Persoonlijk Financieel Overzicht. Tijdens deze fase staan we ook stil bij de overige voorwaarden die kunnen worden gesteld:

- Wil je bijvoorbeeld nog een deel van de koopsom financieren aan de koper om daarmee de deal mogelijk te maken?
- Wil je direct je gehele aandelenpakket verkopen of is een deelverkoop ook bespreekbaar?
- Wil je na de overname nog betrokken blijven bij de onderneming?

Dit zijn allemaal factoren die de prijs kunnen beïnvloeden. Tegelijkertijd is het antwoord op deze vragen bepalend voor het soort koper dat passend is. Denk dus zo vroeg mogelijk na over je horizon na de overdracht.

3 Opstellen anoniem profiel

Om geen onrust te zaaien bij medewerkers, klanten, leveranciers of andere betrokkenen is het noodzakelijk om de onderneming **anoniem in de verkoop** te zetten. Aan de hand van een anonieme beschrijving van de bedrijfsactiviteiten in combinatie met de financiële parameters kan de interesse van mogelijke kandidaten worden gepeild. Door het profiel te verspreiden binnen een op voorhand in onderling overleg bepaalde groep potentiële kopers kan de anonimiteit zo veel als mogelijk worden gewaarborgd. Pas na het tekenen van een geheimhoudingsverklaring wordt de naam van de onderneming prijsgegeven en kan er aanvullende informatie worden verstrekt.

HET VERKOOPPROCES

STAPPENPLAN

4 Vervaardigen informatiememorandum

Als een potentiële koper op basis van het anonieme profiel geïnteresseerd is, wordt een informatiememorandum gedeeld. Het informatiememorandum geeft een uitgebreidere beschrijving van de onderneming. Denk hierbij aan informatie over:

- Historie van de onderneming
- Activiteiten & verdienmodel van de onderneming
- Kansen in de markt
- Overzicht van het personeelsbestand
- Belangrijke klanten & leveranciers
- Financiële informatie over de onderneming

Bij de financiële informatie geven we ook zo veel als mogelijk inzage in de verdien capaciteit van de onderneming. Omdat het informatiememorandum een **belangrijke basis** is voor de totstandkoming van een **bieding van een koper** is het belangrijk om een **compleet en positief beeld** over jouw onderneming te schetsen. Het informatiememorandum wordt pas gedeeld met een geïnteresseerde als er een geheimhoudingsverklaring is getekend.

5 Zoeken en benaderen partijen

Tijdens deze stap wordt er een lijst opgesteld van **mogelijke potentiële kopers** (hierna: longlist). De lijst wordt opgesteld op basis van vooraf afgesproken criteria. Denk hierbij aan:

- Type activiteiten die het bedrijf uitoefent
- De regio
- Aantal FTE
- Financiële gegevens

Op basis van deze criteria worden bedrijven vanuit de KvK aan de longlist toegevoegd en aangevuld met bedrijven uit ons en je eigen netwerk. De longlist is vaak een lange lijst, daarom wordt van de longlist een shortlist gemaakt. De partijen voor de shortlist selecteren we in gezamenlijk overleg en worden actief door ons benaderd. Uiteraard pakken we dit gezien de persoonlijke connectie zorgvuldig en op anonieme basis aan.

HET VERKOOPPROCES

STAPPENPLAN

6 Beoordelen bieding(en)

Indien een koper na het doornemen van het informatiememorandum verdere interesse heeft, volgen vaak één of meerdere kennismakingsgesprekken. Na deze kennismaking wordt de koper gevraagd om een bieding uit te brengen, een 'Indicative and Non-Binding Offer' (NBO). Na ontvangst van deze bieding beoordelen we in de bieding opgenomen prijs en voorwaarden samen met jou. Aan de hand van de bepaalde verkoopstrategie wordt bepaald of een bieding passend is en uiteraard proberen wij hier de meest gunstige voorwaarden voor je af te spreken met een koper.

7 Intentieverklaring - LOI

Wanneer je het op hoofdlijnen eens bent over de transactie is het essentieel om de gemaakte afspraken vast te leggen in een 'Letter of Intent' (LOI). Dit document is de voorloper van de koopovereenkomst en geeft de tot nu toe gevoerde onderhandelingen weer. Naast de reeds gemaakte afspraken worden tussen koper en verkoper ook de spelregels en tijdsplanning vastgelegd rondom het vervolg van traject en het boekenonderzoek.

In de overeenkomst worden vaak ook nog een aantal voorbehouden opgenomen, waarbij een financieringsvoorbehoud bijvoorbeeld veelvoorkomend is. Ook worden er afspraken gemaakt over de exclusiviteit van de onderhandelingen en de duur daarvan.

8 Begeleiden boekenonderzoek

Na de ondertekening van de LOI volgt in de regel een boekenonderzoek (ook wel Due Diligence genoemd) vanuit de koper. Een boekenonderzoek wordt ingesteld naar de onderneming die jij verkoopt. Tijdens het boekenonderzoek vraagt de koper aan de hand van een (gestandaardiseerde) vragenlijst informatie op over de onderneming. De kopende partij controleert hiermee of jij als verkoper volledig en juist bent geweest in de informatieverstrekking voor de totstandkoming van de bieding. Ook gaat de koper na of er geen zogenaamde "lijken uit de kast" komen vallen: *nog niet onderkende risico's die impact kunnen hebben op de onderneming.*

HET VERKOOPPROCES

STAPPENPLAN

Het boekenonderzoek richt zich op verschillende facetten van de onderneming onder meer op juridisch, fiscaal, financieel en commercieel perspectief.

De resultaten van het boekenonderzoek kunnen aanleiding geven om de voorwaarden van de bieding aan te scherpen. Dit kan leiden tot een aanpassing van de prijs en/of garanties. Ook kan de koper, bij ernstige problemen, nog onder de transactie uit.

9 Definitieve onderhandelingen - SPA

Op basis van de in de LOI vastgelegde afspraken en de uitkomsten van het DD wordt de definitieve transactiedocumentatie vastgelegd. Het belangrijkste onderdeel van de transactiedocumentatie is de koopovereenkomst, ook wel 'Share Purchase Agreement (hierna: SPA). In de SPA worden bepalingen opgenomen over garanties en vrijwaringen: hoe lang en voor welk bedrag kan een verkoper nog aansprakelijk worden gesteld voor feiten en omstandigheden die aan het licht komen na de overname, maar hun oorsprong vinden in de tijd vóór verkoop van de onderneming? Met de ondertekening van de SPA binden koper en verkoper zich aan de overname. Naast de SPA kunnen ook een nieuwe management-, lenings-, en huurovereenkomst worden vastgelegd.

10 Afronding transactie - Closing

Na de ondertekening van de SPA en het vervallen van eventuele nog ontbindende voorwaarden kan de champagne worden ontkurkt! Dit doen we dan vaak bij de notaris, waar ook de feitelijke levering plaats vindt. Na het passeren van de akte van aandelenoverdracht zijn de aandelen daadwerkelijk overgedragen en begint een nieuwe fase van je leven.



OVER ALFA CONSULTANTS

Alfa Consultants is onderdeel van Alfa Accountants en Adviseurs, een top-10 accountantsorganisatie in Nederland met een uitgebreid netwerk van 35 vestigingen en ruim 1.000 medewerkers. Alfa Consultants is dé overnameadviseur voor het MKB in Nederland en landelijk actief. Er wordt veel samengewerkt met de collega's van de regionale kantoren. Ons team bestaat uit 15 adviseurs en is gespecialiseerd in fusies & overnames, waardebeoordeling en financiering. Als onderdeel van Alfa Accountants en Adviseurs en door de multidisciplinaire samenstelling van ons team zijn wij in staat om u te begeleiden op financieel, economisch, juridisch, fiscaal en HRM gebied. Alfa begeleidt u als opdrachtgever als een "one stop shop" van A tot Z bij uw voorgenomen verkoop. Dichtbij, betrokken en altijd gericht op duurzaam resultaat.

Jaarlijks zijn wij binnen het brede MKB betrokken bij ruim 100 transacties in zeer uiteenlopende branches en mede via onze kantoren hebben wij de afgelopen jaren een uitgebreid netwerk opgebouwd. Internationaal zijn wij onderdeel van DFK International. Onder de vlag van dit internationale samenwerkingsverband werken ruim 200 accountants- en adviesorganisaties in bijna 100 landen samen bij grensoverschrijdende bedrijfsverkoop of bedrijfsovernames.



ALFA CONSULTANTS

REFERENTIES

Op deze pagina vind je een aantal afgeronde transacties/referenties die door Alfa Consultants zijn begeleid bij de aan- of verkoop van hun bedrijf. Onderliggend aan elke foto is een artikel met een artikel over de overname.



ALFA CONSULTANTS TEAM

Het team van Alfa Consultants bestaat uit professionals verdeelt over verschillende disciplines. Van juristen en Register Valuators tot duurzaamheids en overname adviseurs. Het team van Alfa Consultants bestaat uit de volgende teamleden:



Heb je vragen of hulp nodig bij de (gedeeltelijke) verkoop van jouw onderneming? Of wil je weten welke voorbereiding je kunt treffen om je bedrijf verkoopklaar te maken? Neem dan gerust contact op met één van bovengenoemde teamleden van Alfa Consultants.

ALFA CONSULTANTS

CONTACTGEGEVENS

Heb je vragen over een mogelijke bedrijfsovername, een waardebeoordeling, en/of de begeleiding bij de verkoop van je bedrijf? Of wil je vrijblijvend kennismaken? Neem gerust contact met ons op. Je kunt ons bellen via telefoon 088 253 3300 of stuur een e-mail naar consultants@alfa.nl.

Alfa Consultants (Vestiging Nijkerk)
Van Siburgstraat 2
3863 HW Nijkerk
088 253 3300
consultants@alfa.nl

Alfa Consultants (Vestiging Aalsmeer)
Witteweg 3
1431 GZ Aalsmeer
088 253 1100
consultants@alfa.nl

De inhoud van deze publicatie is met zorg samengesteld. Hieraan kunnen echter geen rechten worden ontleend. Een verkooptraject is altijd maatwerk. De inhoud van dit document is geen advies. Alfa Consultants kan voor die inhoud niet aansprakelijk worden gesteld.

