

1



## Fase 1 Kennismaking & oriëntatie

Tijdens een vrijblijvend kennismakings-/oriëntatiegesprek spreken onze due diligence specialisten u als verkoper over de overname die u wilt doen, wat voor u belangrijke punten zijn waar nader onderzoek naar gedaan moet worden. Ook bespreken ze hoe u verwacht dat de integratie in uw organisatie of bedrijf zal verlopen en of daar nog aandachtspunten uit komen.

2



## Fase 2 Formaliteiten & opdracht

Als de LOI (letter of intent) is getekend en de eerste overeenstemming tussen verkoper en koper is bereikt, zullen onze specialisten aan de slag gaan. Op basis van de LOI en eventueel de jaarrekening van de over te nemen onderneming kunnen zij een inschatting maken van de duur en de kosten van het due diligence onderzoek. Indien u daarmee akkoord bent, ontvangt u van ons een opdrachtbevestiging. Zodra u deze getekend heeft, wordt het onderzoek gestart.

3



## Fase 3 Vragenlijst & dataroom

Om het onderzoek zo efficiënt mogelijk te kunnen uitvoeren wordt een op maat gemaakte vragenlijst opgesteld die verstrekt wordt aan de verkoper. Dit zijn algemene vragen en vragen over de jaarcijfers en tussentijdse cijfers, administratieve organisatie en interne beheersing, fiscale adviezen, aangiften etc. De verkoper dient de vragen te beantwoorden en de nodige documenten (eventueel geanonimiseerd) aan onze due diligence specialisten te verstrekken. Hiervoor wordt een online dataroom ingericht die in lijn is met de verstrekte vragenlijst. De verkoper kan de documenten eenvoudig uploaden in de dataroom en de ervaring leert dat dit de snelheid van het proces ten goede komt.

4



## Fase 4 Onderzoeksfase

Zodra de verkoper alle documenten heeft geüpload in de dataroom, starten onze due diligence specialisten het onderzoek. Op basis van deze eerste gegevens formuleren zij wellicht nog enkele aanvullende vragen. Afhankelijk van de grootte van de over te nemen onderneming kunnen zij het onderzoek op locatie uitvoeren, zodat aanvullende vragen direct gesteld kunnen worden aan de verkoper. Eventueel zullen ze tijdens een gesprek, bij voorkeur op locatie, met het (financieel) management van de verkoper aanvullende vragen stellen.

5



## Fase 5 Concept rapportage

Op basis van de verkregen informatie stellen onze due diligence specialisten een conceptrapportage op met hun bevindingen. De rapportage bevat zowel de financiële en eventueel juridische als de fiscale bevindingen, aandachtspunten en risico's.

6



## Fase 6 Bespreking

De conceptrapportage spreken zij graag met u als koper door om u een beter beeld te geven van de bevindingen en de onderneming. Wellicht dat een aantal bevindingen bij u extra vragen oproept. Uiteraard kan dit dan op uw verzoek verder worden onderzocht.

7



## Fase 7 Definitieve rapportage

Wanneer u heeft aangegeven tevreden te zijn met de verkregen informatie, wordt een definitieve rapportage opgesteld. Deze rapportage wordt aan u als koper verstrekt. Indien u akkoord bent met de bevindingen en verder wenst te gaan met de overname, kan dit vanaf nu in gang worden gezet.