


A photograph of two men in a professional office environment. One man, with blonde hair and wearing a blue blazer over a white shirt, stands and smiles while looking at a document held by the other man. The second man, with brown hair and wearing a blue and white striped shirt, is seated and looking at the document. The background shows a window with a view of an outdoor area. The image is overlaid with a dark teal graphic consisting of overlapping circles and shapes.

# Zo maken we samen de beste verkoopdeal rond

Ontdek de 10 stappen

VAN OERS 



Een verkooptraject is intensief. U stapt in een rollercoaster: zakelijk en vaak ook emotioneel. Want uiteindelijk gaat het om meer dan cijfers: het gaat om de deal van uw leven, een mijlpaal waar u met trots én een glas champagne op kunt terugkijken.

Om daar te komen, kan Van Oers naast u staan. De nauwe samenwerking tussen onze multidisciplinaire teams maakt dat een bedrijfsovernametraject altijd volledig onder controle is, en voor u voelt.

**In dit whitepaper vindt u de antwoorden op deze en meer vragen:**

- Hoe realiseer ik een succesvolle bedrijfsverkoop?
- Hoe wordt de waarde van mijn bedrijf bepaald?
- Hoe vind ik de juiste koper?

We maken voor u inzichtelijk welke stappen u bij een bedrijfsverkoop doorloopt en hoe de betrokken adviseurs van Van Oers u daarin begeleiden. Want we zijn er het hele traject om u te helpen. Ons credo daarbij: de klok rond voor de deal die u verdient. We staan voor u klaar om er zowel financieel als persoonlijk het beste voor u uit te halen. Of het nu gaat om een fusie, bedrijfsovername of exit. Samen maken we de deal rond!

Van Oers  
Team Corporate Finance

**VAN OERS** 

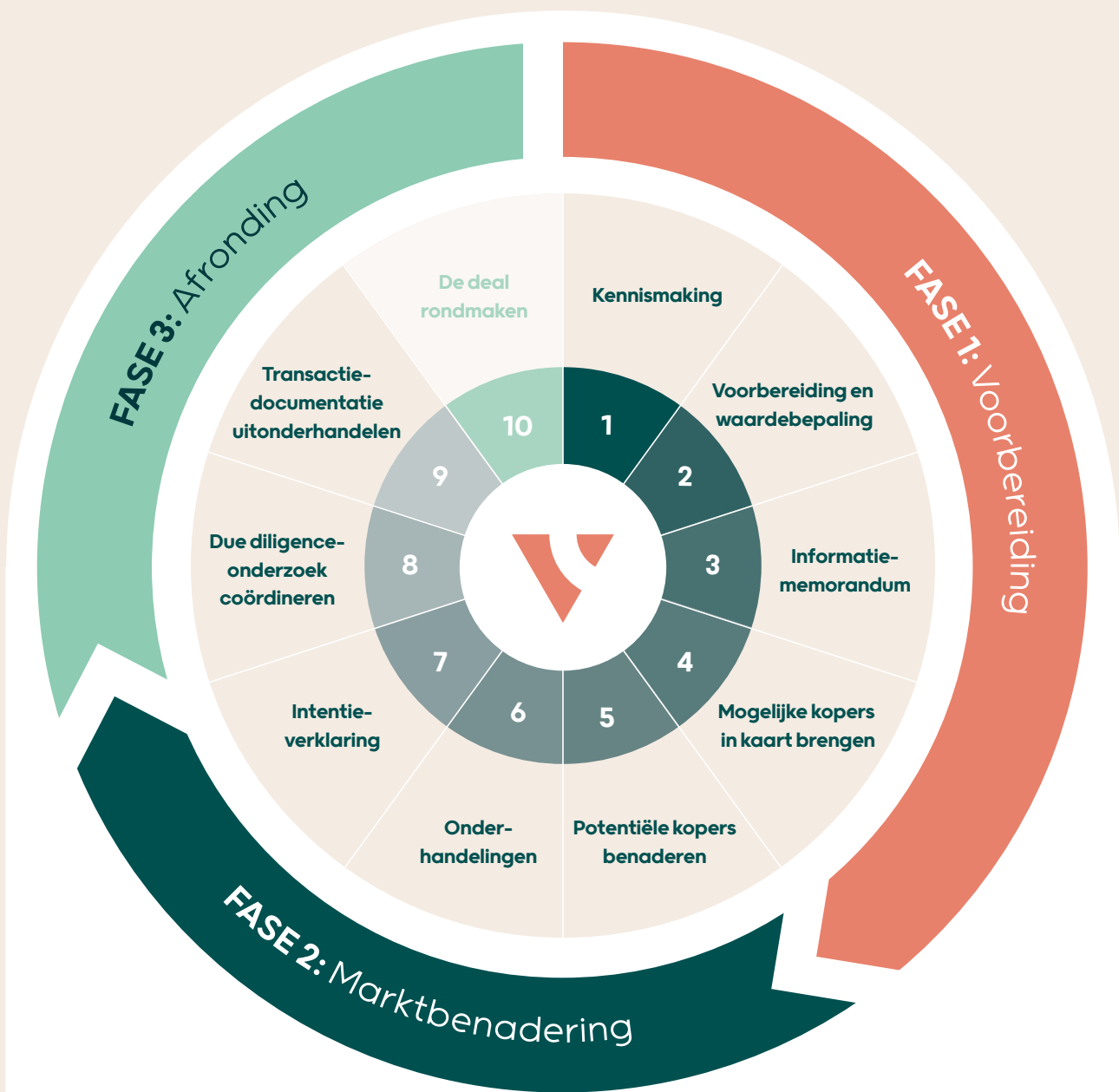


# Introductie: fases, stappen en planning

Voor u de inhoud van het verkoopproces induikt, zetten we alvast voor u onder elkaar hoe bij Van Oers het stappenplan daarnaartoe er precies uitziet. En wat u kunt verwachten qua planning. In totaal mag u uitgaan van een gemiddelde doorlooptijd van 9 maanden.



# In 10 stappen de deal van uw leven



## FASE 1:

### Voorbereiding:

1-3 maanden

- 1 Kennismaking
- 2 Voorbereiding en waardebeoordeling
- 3 Informatiememorandum
- 4 Mogelijke kopers in kaart brengen

## FASE 2:

### Marktbenadering:

2-3 maanden

- 5 Potentiële kopers benaderen
- 6 Onderhandelingen
- 7 Intentieverklaring

## FASE 3:

### Afronding:

2-3 maanden

- 8 Due diligence-onderzoek coördineren
- 9 Transactiedocumentatie uitonderhandelen
- 10 De deal rondmaken

# FASE 1:

## Vorbereiding

### 1 Kennismaking

De voorbereiding begint met een oriënterend gesprek, waarin we de achtergrond van uw keuze voor verkoop en uw doelen bespreken. Want onze adviseurs vinden het belangrijk om inzicht te krijgen in uw motivatie en verwachtingen van de mogelijke transactie. Zo hebben we een goed beeld van uw situatie en kunnen we u optimaal bijstaan tijdens het verkoopproces.

### 2 Vorbereiding en waardebeoordeling

Na de kennismaking verzamelen we in de voorbereiding de belangrijkste bedrijfs- en financiële gegevens. Hoe is het de afgelopen jaren gegaan? En wat zijn de prognoses? Ook voeren we een waardebeoordeling uit met de Discounted Cash Flow (DCF)-methode. Deze methode waardeert een onderneming op basis van toekomstige netto geldstromen, volgens de aangeleverde prognoses. Het resultaat van de waardering geeft een eerste indicatie van de mogelijke transactieprijs. Deze waardering vormt een basis tijdens de onderhandelingen.

### 3 Informatiememorandum

Het informatiememorandum is het visitekaartje van uw onderneming. Het helpt om de onderhandelingsfase efficiënter te laten verlopen. Met een informatiememorandum heeft de potentiële koper snel een overzicht van de belangrijkste bedrijfsgegevens. Zo kan de kandidaat een analyse maken en een oordeel vormen: waarom is het een interessant acquisitietarget en tegen welke prijs en overige transactievoorwaarden?

#### Goed om te weten

Voordat we een uitgebreide weergave van uw bedrijf delen met derde partijen, stellen we een anoniem profiel op. Pas nadat de potentiële koper een geheimhoudingsverklaring heeft getekend, ontvangt die het informatiememorandum.

### 4 Mogelijke kopers in kaart brengen

Er zijn grofweg drie typen kopers: strategische kopers, financiële kopers en het management (intern of extern). We adviseren u welk type koper het beste aansluit bij uw transactiedoelstellingen. Natuurlijk afhankelijk van uw specifieke wensen en verwachtingen.

#### Is er nog geen koper in het vizier?

Dan zetten onze overnameadviseurs hun netwerk in en stellen ze een longlist met kopers op.

*‘Er zijn grofweg drie typen kopers: strategische kopers, financiële kopers en het management’*

# FASE 2:

## Marktbenadering

### 5 Potentiële kopers benaderen

Welke kandidaten komen op de shortlist? Dat bepalen we samen met u, na een zorgvuldige analyse op basis van openbare informatie. We benaderen dan de potentiële kopers met een anoniem profiel en na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring ontvangen zij het informatiememorandum. Vervolgens nodigen we de kandidaten uit voor een kennismaking met u. Tijdens dit gesprek lichten we de ins en outs van uw bedrijf verder toe. Is er voldoende belangstelling voor de verkoop van uw bedrijf? Dan beslissen we samen of we een biedingsproces opstarten.

Bij zo'n proces nodigen we alle geïnteresseerden uit om een bieding uit te brengen en hun voorwaarden met ons te delen. Daarna besluiten we samen met u met welke geïnteresseerden we in gesprek gaan om een deal uit te onderhandelen.

### 6 Onderhandelingen

Voordat we aan de onderhandelingen beginnen, is het belangrijk dat we samen met u de onderhandelingsstrategie bepalen. Daarin nemen we de financiële en fiscale consequenties van de gekozen strategie mee. Door deze voorbereiding heeft u meer grip op het onderhandelingsproces. Tijdens de besprekingen zelf wordt u actief begeleid. Zie onze adviseurs als een buffer tussen uzelf en de koper.

### 7 Intentieverklaring

We leggen altijd de hoofdlijnen van de verkoopvoorwaarden voor u vast in een intentieverklaring. Dit is een juridisch document dat in samenwerking met gespecialiseerde juristen wordt opgesteld. Door de juiste vastlegging van de overnamevoorwaarden en processtappen naar afronding van de overname, wordt de dealzekerheid groter en de kans op misverstanden kleiner.



# FASE 3:

## Afronding

### 8 Due diligence-onderzoek coördineren

Met een due diligence-onderzoek biedt u inzicht in de huidige stand van uw bedrijf. Dit boekenonderzoek in combinatie met aanvullende informatie geeft de koper meer inzicht. De aanvullende informatie wordt uitvoerig onderzocht door de adviseurs van de koper. Als de informatie afwijkt van de resultaten van het due diligence-onderzoek, kan het zijn dat uw potentiële koper de afgesproken condities ter discussie stelt. Samen doen we er alles aan om dat te voorkomen.

### 9 Transactiedocumentatie uitonderhandelen

Wanneer het due diligence-onderzoek is afgerond en er geen onaangename verrassingen zijn gevonden, wordt de transactiedocumentatie opgesteld. Doorgaans regelt de koper dit. Wij beoordelen de documentatie vervolgens in samenwerking met een transactieadvocaat. We leggen de verkoopsom, voorwaarden en zaken als garanties en vrijwaringen vast. Bent u er samen met de koper uitgekomen, dan kan het contract ondertekend worden.

### 10 De deal rondmaken

De laatste stap in het verkooptraject vindt plaats bij de notaris. Daar worden de aandelen juridisch overgedragen aan de koper. De deal is rond!

*‘Door een goede voorbereiding heeft u meer grip op eventuele uitkomsten van het due diligence-onderzoek’*





# Klaar om de eerste stap te zetten?

**Het idee is daar: u wilt de eerste stap zetten richting de verkoop van uw bedrijf. We begrijpen dat u het graag zélf doet, maar fusie- en overnamevraagstukken zijn complex. Hoe nu verder?**

Maak de deal rond met een partij die samen met u het avontuur aangaat, u voor verrassingen weet te behoeden en u bij de hand neemt. Niet zomaar een partij, maar een echte match. Een partner die altijd voor het beste resultaat gaat, maar die ook voorbij de euro's kan kijken. Een compagnon die doorheeft wat u belangrijk vindt en weet waar u als ondernemer voor staat.

We gaan het niet ontkennen; het wordt een intensieve periode, een ware rollercoaster. Maar u staat er niet alleen voor. Want wanneer het even lastig wordt, en dat zal het zeker weleens worden, behouden wij de rust in het proces. Dat is wat onze klanten misschien nog wel het meest waarderen: onze menselijke maat.

Want alleen als u zowel op financieel als op persoonlijk vlak het beste resultaat eruit hebt gehaald, zijn wij tevreden. De klok rond voor de deal die u verdient!

## Kom eens langs voor een kop koffie



**Joost Akkermans**  
Partner Van Oers  
+31(0)6 306 18 837  
[j.akkermans@vanoers-cf.com](mailto:j.akkermans@vanoers-cf.com)



**Tim van Rijn**  
Manager Corporate Finance  
+31(0)6 820 827 18  
[t.vrijn@vanoers-cf.com](mailto:t.vrijn@vanoers-cf.com)



**Tip: luister verder in onze podcast**

De Corporate Finance-adviseurs van Van Oers stonden én staan talloze ondernemers bij tijdens bedrijfsovernames en verkoop-trajecten. De opgedane kennis en ervaring delen ze met u in de podcastserie 'Niet over één nacht ijs'.

**Laat u uitgebreid bijpraten**

Scan de QR-code om onze podcast via Spotify te beluisteren.



# De Corporate Finance-experts van Van Oers

Uw zakelijke en persoonlijke doelen zijn voor Van Oers het uitgangspunt bij een overname. Met die kennis gaan onze fusie- en overnamespecialisten vol overgave voor de deal die u verdient. We kijken verder dan de cijfers, zodat u kunt ondernemen met voorsprong. Zo werken we toe naar de mooiste kroon op uw levenswerk.



[VANOERS.NL/CORPORATE-FINANCE](https://vannoers.nl/corporate-finance)