

# Stappenplan om jouw bedrijf te verkopen

*Dit stappenplan is een uitgave van Overnameadvies B.V.*



## Introductie

Elk overnameproces is anders, maar het is van belang om van begin tot eind de te nemen stappen goed in te plannen. Dat geeft rust en bovendien zijn de te verwachten resultaten beter wanneer je pas na een goede voorbereiding de markt op gaat met jouw bedrijf. Globaal doorloopt elk bedrijfsovername proces de volgende 5 fases:

1. Voorbereiden
2. Te koop zetten
3. Promoten
4. Onderhandelen
5. Overdragen

### *Wat doet OvernameAdvies?*

OvernameAdvies richt zich op ondernemers die hun bedrijf willen verkopen. Het is onze visie dat ondernemers met de juiste (online) ondersteuning in staat zijn om het verkoopproces deels of geheel zelf uit te voeren. Overnameadvies biedt een praktisch stappenplan en alle tools voor een succesvolle bedrijfsverkoop. Dit doe je samen met ons adviesteam of helemaal zelf. Besteed je het liever uit, dan begeleiden wij jouw bedrijfsovername actief van A tot Z!



In dit stappenplan beschrijven wij de hoofdzaken van elke fase. Iedere fase is daarnaast uitvoerig beschreven in onze [Kennisbank](#) zodat jij je goed kan voorbereiden.

Bovendien hebben we iedere fase opgedeeld in meerdere stappen waarvoor we slimme [overname applicaties](#) hebben ontwikkeld. Hiermee ben je in staat om zelf jouw verkoopproces in te richten.

Heb je vragen of zou je een deel willen uitbesteden? [Neem dan contact op](#) met Overnameadvies.

# 1. Voorbereiden



De voorbereidingsfase is de belangrijkste fase in het proces. Na deze fase heb je duidelijkheid over het proces en kun je de beslissing nemen of en wanneer je het bedrijf actief gaat verkopen.

Als eerste stap ga je de fiscale en juridische gevolgen van een overdracht bekijken. Deze stap wordt vaak samen met jouw boekhouder of accountant gedaan. Het geeft inzicht op welke termijn je het beste kan verkopen en wat je precies gaat verkopen.

Deze stap geeft ook uitsluitsel of het een activa transactie wordt of een aandelentransactie. Dit is het moment waarop je besluit óf en welke adviseur je bij het proces gaat betrekken. Het verkopen van een bedrijf is werk voor experts, maar het is een optie om een deel zelf te doen. Samen met de adviseurs van Overnameadvies bepaal je welke onderdelen je zelf doet en welke onderdelen je uitbesteedt.

Daarna ga je een waardering (laten) maken van jouw bedrijf. Dat geeft je inzicht in jouw financiële toekomst. Deze waardering geeft een bandbreedte aan waarbinnen naar alle waarschijnlijkheid de verkoopprijs gaat vallen (want waarde  $\neq$  prijs). En deze informatie vormt een solide basis om de vraagprijs mee te bepalen. Net zo belangrijk als de prijs zijn de overige voorwaarden die je gaat stellen aan de verkoop.

Voorbeelden van vragen die je nu moet beantwoorden zijn:

- Blijf je betrokken bij het bedrijf?
- Is er sprake van vastgoed en wat gaat daarmee gebeuren?
- Wat is de positie van de werknemers?
- Wil je in termijnen betaald worden?

Al deze zaken neem je op in het verkoopmemorandum. In het verkoopmemorandum staat vermeld wat er verkocht gaat worden, wat de historische en de te verwachten resultaten zijn en neemt u een beschrijving van de bedrijfsactiviteiten op.

Aan het einde van deze fase weet je:

- Of je gaat verkopen
- Op welke termijn je gaat verkopen
- Wat je gaat verkopen
- En met wie je de verkoop samen gaat doen

Mocht je kiezen voor Overnameadvies als jouw verkooppartner dan kun je kiezen uit de volgende opties:

- **Zelf doen:** je maakt gebruik van onze kennisbank, onze databank met kopers en van de handige overname applicaties, maar blijft zelf in de lead. Hiervoor rekenen wij een succes fee van 1% op basis van “No cure, No pay” (geen verkoop, geen kosten).
- **Samen doen:** je bent zelf in de lead bij het proces, maar wordt begeleid door een van onze adviseurs. De kosten hiervan zijn eenmalig 750 euro en een succes fee van 3%.
- **Laten doen:** onze adviseurs zijn in de lead gedurende het gehele overnameproces van A tot Z. De kosten hiervan zijn eenmalig 2.000 euro en een succes fee van 5%.

## 2. Te koop zetten

Als de tijd daar is dat je de verkoop actief gaat oppakken is de eerste stap het maken van een verkoopprofiel, oftewel een “teaser”. Een teaser is een korte advertentie van jouw bedrijf. Anoniem, maar wel met voldoende informatie om potentiële kopers te interesseren.



Als de teaser klaar is moet je kiezen waar je de teaser gaat publiceren. Er zijn meerdere websites die zich richten op het publiceren van profielen. Je kan via ons jouw profiel daar (laten) plaatsen. Naast deze platforms kun je ook (anoniem via ons) kopers rechtevrees benaderen met de teaser.

De teaser heeft als voornaamste doel om interesse te wekken bij potentiële kopers. De vervolgstap is het toesturen van het verkoopmemorandum aan de kandidaten van jouw keuze.

Voordat u dat doet is het wel van belang een NDA (Non Disclosure Agreement) oftewel geheimhoudingsverklaring op te maken en te laten tekenen door beide partijen.

Na het tekenen van de NDA stuur je het verkoopmemorandum met daarbij een procesvoorstel. Belangrijk punt in dit procesvoorstel is de tijd waarbinnen partijen moeten reageren en de wijze waarop zij kunnen reageren. Het proces wordt overzichtelijker wanneer je een opzet voor een document meestuurt, waarmee kopers hun bieding kunnen aanleveren (de zogenaamde ‘term sheet’).

### *TIP:*

*Maak een anoniem emailadres aan bij Overnameadvies, dan kun je op jouw eigen pagina het verkoopmemorandum plaatsen welke alleen kan worden ingezien na het tekenen van de NDA die Overnameadvies ter beschikking stelt. Bovendien kun je dit emailadres gebruiken voor de publicatie van jouw verkoopadvertenties op diverse websites: de contacten die deze advertenties opleveren beheer je vervolgens eenvoudig en anoniem in 1 centrale mailbox! Op deze wijze ben je verzekerd van een goed en anoniem proces.*

### 3. Promoten



Om zoveel mogelijk potentiële kopers te bereiken is het zaak om actief de verkoop ter hand te nemen. Dit kan door het verkoopprofiel te plaatsen op meerdere platformen. Daarnaast is het zaak om bijvoorbeeld de branchevereniging te betrekken bij de verkoop. Zij zijn vaak goed op de hoogte van de situatie in jouw branche en kennen eventuele overnamekandidaten.

Daarnaast kun je actief bekende partijen van het bedrijf rechtstreeks benaderen.

Via een account op Overnameadvies kan jouw profiel geplaatst worden op diverse platformen welke met ons samenwerken. Dit gaat via ons platform op een eenvoudige en anonieme wijze.

Bovendien is het mogelijk om via onze applicaties zelf anoniem mogelijke kopers te benaderen: jij geeft de naam plus contactgegevens door en wij benaderen deze partijen voor je! Vaak is het effectiever wanneer een adviseur dit contact legt in plaats van de verkoper zelf en bovendien worden jouw gegevens in deze fase nog niet vrijgegeven. Zeker wanneer je personeel hebt is het verstandig om die informatie alleen te delen met potentiële kopers die serieuze voornemens hebben en bovendien de benodigde fondsen hebben.

#### *Kredietwaardigheid*

In deze fase is het ook verstandig om de kredietwaardigheid van jouw (toekomstige) gesprekspartners alvast te controleren: het heeft geen zin om met partijen in gesprek te gaan die vervolgens geen overname blijken te kunnen financieren. Je kan kopers vragen om een bewijs van kredietwaardigheid, maar het is ook mogelijk om zelf onderzoek te doen: via de Kamer van Koophandel zijn bijvoorbeeld een aantal zaken in te zien (zoek hiervoor op het KVK-nummer van de betreffende koper).

#### *TIP:*

*Het is ook mogelijk om via Overnameadvies.nl een rapportage aan te schaffen. Hier vind je naast de KVK-informatie ook de beschikbare informatie uit andere publieke bronnen. Gezamenlijk met een uitgebreide zoekopdracht in Google en Social media op de persoonsnaam van de koper geeft dit je een indruk waarmee een eerste schifting van de kopers kan worden gemaakt.*

## 4. Onderhandelen



Uiteindelijk kies je een of meerdere partijen uit om de onderhandelingen mee te gaan voeren. Daarbij is het zaak dat je de teugels in handen houdt: jij bepaalt het tijdpad.

Hierbij is het belangrijk te beseffen dat het niet alleen om de verkoopprijs gaat maar veel meer om de voorwaarden van de verkoop. Deze voorwaarden vormen communicerende vaten met de koopprijs en ze zijn eigenlijk niet los van elkaar te zien: stel dat een verkoper meer zekerheden aan de koper geeft (de 'garanties'), dan zal dit worden gezien als een risico voor de verkoper en daar hangt een kostenrekening aan vast die de verkoper vertaald zal willen zien in een hogere koopprijs. Over het algemeen gesproken is het vaak belangrijker om vast te houden aan jouw voorwaarden dan te gaan voor een marginaal hogere prijs.

Zodra je er op hoofdlijnen uit bent met een koper stel je een zogenaamde intentieverklaring (Letter of Intent) op. Hier moet je niet te licht over denken: deze overeenkomst vormt de basis voor de daadwerkelijke verkoopovereenkomst.

Nadat de intenties zijn vastgelegd geef jij als verkoper aan de kopende partij de gelegenheid om te onderzoeken of de gedeelde informatie juist en accuraat is: de zogenaamde due diligence, oftewel het boekenonderzoek. In de praktijk zal je zien dat het onderzoek meer beslaat dan enkel de boekhouding. Zo zal in een productiefabriek ook de staat van de machines worden bekeken (een potentieel 'debtlike item') en zullen bij een consultancybedrijf de lopende en komende opdrachten goed worden bekeken.

Je zal zien dat kopers voor deze onderzoeken meestal een adviseur meenemen. Dat kan hun boekhouder zijn, maar steeds vaker zien wij adviseurs die zich volledig op due diligence trajecten hebben toegelegd.

Tijdens de due diligence is het van belang volledig openheid van zaken te geven. Dat voorkomt narigheid in de toekomst.

### *TIP:*

Het is goed om je te weten dat een koper de plicht heeft om zich goed te informeren. Maar het is nog belangrijker om je te realiseren dat jij als verkoper een mededelingsplicht hebt! Informatie achterhouden waarvan je had kunnen verwachten dat deze van invloed zou zijn geweest op de beslissing van de koper om jouw onderneming over te nemen of op de condities of koopprijs waartegen, ben je verplicht om te openbaren. De beslissing om dit bewust niet te doen, kan je in een latere fase duur komen te staan.

## 5. Overdragen



Nu is het tijd om het definitieve overnamecontract te tekenen. Bij een activatransactie kun je in veel gevallen een standaard template gebruiken van de website van Overnameadvies. Voor een meer gecompliceerde aandelentransactie adviseren wij om een juridisch adviseur in te schakelen. Ook daar kunnen wij je bij ondersteunen: iedere jurist heeft zijn eigen expertise en voor jouw deal wil je de juiste expert.

Het overnamecontract ligt normaal gesproken in het verlengde van de getekende LOI. En tenzij er tijdens de due diligence afwijkingen zijn geconstateerd, zou de definitieve overeenkomst een vergelijkbare inhoud en strekking moeten hebben.

Voordat de overname gecommuniceerd gaat worden is het zaak om vast te leggen wie wat wanneer gaat communiceren. Dit is een onderdeel van het overdrachtsdocument. In dit document leg je vast wanneer welke activiteiten door welke partij gedaan gaan worden rondom de overname. Je moet hierbij denken aan zaken als: informeren van klanten, leveranciers, stakeholders, personeel. Overdragen van formele bevoegdheden, inschrijving in handelsregister en ook de rol van de oude en nieuwe eigenaar na de overdracht.

Zeker zo belangrijk is om ook alle werkprocessen goed gedocumenteerd te hebben op het moment van overdracht: ook die draag je dan direct over aan de kopende partij, zodat het makkelijker voor ze is om de operatie over te nemen. Dat scheelt bovendien onnodige contactmomenten in de periode na de overdracht: die periode is al intensief genoeg en het is belangrijk dat het contact tussen koper en verkoper zo constructief mogelijk is en blijft.

En tot slot kan de champagne ontkurkt worden!

### **Wat kan Overnameadvies voor u doen?**

In dit stappenplan geven wij de hoofdlijnen aan van het proces van bedrijfsoverdracht. Wil je meer informatie bekijken, dan heb je de volgende opties:

- Op de website [www.overnameadvies.nl](http://www.overnameadvies.nl) vind je de kennisbank met veel meer detailinformatie over de diverse stappen. Ook vind je op de website diverse handige tools om zelf toe te passen bij de overdracht.
- Daarnaast is er de tiendelige video serie “Uw bedrijf verkopen” waarin onze experts de stappen nader toelichten. Deze serie vindt u hier: [www.overnameadvies.nl/video-bedrijf-verkopen](http://www.overnameadvies.nl/video-bedrijf-verkopen)



Wil je gebruik maken van de diensten van OvernameAdvies.nl dan heb je de volgende opties:

- **Zelf doen:** je kunt gebruik maken van onze kennisbank, onze databank met kopers en van de handige overname applicaties, maar blijft zelf in de lead. Hiervoor rekenen wij een succes fee van 1% over de overnamesom (geen verkoop, geen kosten!).
- **Samen doen:** je bent zelf in de lead bij de verkoop, maar wordt begeleid door een van onze adviseurs. De kosten hiervan zijn eenmalig 750 euro en een succes fee van 3%.
- **Laten doen:** onze adviseurs zijn in de lead gedurende het gehele overnameproces van A tot Z. De kosten hiervan zijn eenmalig 2.000 euro en een succes fee van 5%.

**Contactgegevens:**

OvernameAdvies B.V.  
Burg. Haspelslaan 13  
1181 NB Amstelveen  
+31 (0) 20-760 1999  
contact@overnameadvies.nl

