



Fusie- en overnamespecialist

Aankoopbegeleidingstraject

1. Voorbereiding
2. Selectie van geschikte bedrijven
3. Beoordeling gegevens
4. Toetsing waardebeoordeling
5. Onderhandeling tot een overname
6. Intentieverklaring
7. Due Diligence
8. Financieringsverzoek
9. Contractuele afhandeling

1. Voorbereiding

Tijdens de voorbereidingsfase brengen wij uw wensen in kaart en op basis daarvan maken wij voor u een zoekprofiel. Met dit profiel gaan wij vervolgens voor u op zoek naar een geschikt bedrijf.

2. Selectie van geschikte bedrijven

Vanuit ons uitgebreide netwerk zullen wij op zoek gaan naar bedrijven met concrete verkoopplannen en zullen we bekijken of welke er voldoen aan uw profiel. Met uw beoordeling en goedkeuring zullen we vervolgens gesprekken organiseren met de verkopers.

3. Beoordeling gegevens

Als u na de eerste gesprekken een positieve indruk heeft, zullen wij zoveel mogelijk gegevens over het bedrijf verzamelen. Op basis van de aangeleverde informatie zullen we dan samen met u bepalen wat de overnamemogelijkheden zijn.

4. Toetsing waardebeoordeling

De uiteindelijke overnameprijs zal het gevolg zijn van de onderhandelingen met de verkoper, maar vooraf zullen wij kritisch kijken naar de huidige en toekomstige rentabiliteit van het bedrijf om een realistische prijs te bepalen.



Fusie- en overnamespecialist

Aankoopbegeleidingstraject (vervolg)

5. Onderhandeling tot een overname

In de onderhandelingsfase behartigen wij uw belangen. Voorafgaand aan de besprekingen bepalen wij samen met u de te volgen onderhandelingsstrategie. We bespreken dan de doelstellingen en mogelijke alternatieven.

6. Intentieverklaring

Als de onderhandelingen succesvol zijn verlopen en er overeenstemming is bereikt met de verkoper, zullen wij de afspraken vastleggen in een intentieverklaring.

7. Due Diligence

Na ondertekening van de intentieverklaring zullen wij een Due Diligence-onderzoek uitvoeren.

8. Financieringsverzoek

Voordat u het bedrijf over kunt nemen, is een financiering benodigd. De bank zal hiervoor een ondernemingsplan verlangen en dit zullen wij voor u opstellen. Vervolgens zullen wij voor u een financieringsverzoek aanbieden bij verschillende bankinstellingen.

9. Contractuele afhandeling

Als het Due Diligence-onderzoek en de financiering succesvol zijn afgerond kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Wij zullen ervoor zorgen dat de overeengekomen voorwaarden correct in de koopovereenkomst worden opgenomen.