



*Fusie- en overnamespecialist*

## ***Verkoopbegeleidingstraject***

1. Voorbereiding
2. Waardebepaling
3. Opstellen verkoopmemorandum
4. Presentatie van uw bedrijf
5. Selectie van kandidaat-kopers
6. Onderhandelingsfase
7. Intentieverklaring
8. Financieringsverzoek
9. Contractuele afhandeling

### **1. Voorbereiding**

Na een uitgebreide kennismaking verzamelt Alvi de benodigde informatie over uw bedrijf middels gesprekken met u en een bezoek aan uw bedrijf.

### **2. Waardebepaling**

Veel ondernemers die hun bedrijf willen verkopen hebben al een prijs ingedachten. Echter, de prijs die uiteindelijk betaald wordt komt tot stand na een proces van onderhandelen. De waardebepaling vormt hiervoor de basis. In overleg met u of uw accountant zal Alvi deze waarde vaststellen.

### **3. Opstellen verkoopmemorandum**

Op basis van de verkregen bescheiden en de gesprekken die gevoerd zijn wordt een verkoopmemorandum samengesteld. Het verkoopmemorandum is een weergave van uw gehele bedrijf en dient om geschikte kandidaat-kopers te interesseren.

### **4. Presentatie van uw bedrijf**

Alvi zal verschillende trajecten bewandelen om een geschikte overnamekandidaat voor uw bedrijf te vinden. Uw bedrijf wordt gepresenteerd op de website [www.overnamebedrijven.nl](http://www.overnamebedrijven.nl), en er zullen in overleg met u andere advertentiemogelijkheden onderzocht en benaderd worden.



*Fusie- en overnamespecialist*

## ***Verkoopbegeleidingstraject (vervolg)***

### **5. Selectie van kandidaat-kopers**

Het selecteren van potentiële kopers van de onderneming begint met het opstellen van een kopersprofiel. In overleg met u wordt het profiel opgesteld. Dit profiel dient als selectie criterium voor het eerste contactmoment met kandidaat-kopers. Geïnteresseerde kandidaat-kopers ontvangen na ondertekening een geheimhoudingsverklaring het verkoopmemorandum van Alvi.

### **6. Onderhandelingsfase**

Met de geselecteerde kandidaatkopers worden diverse gesprekken gevoerd die gaandeweg het proces, het karakter krijgen van onderhandelingen. De prijs is bij het eerste gesprek meestal geen onderwerp van bespreking. De potentiële koper zal vooral geïnteresseerd zijn in de toekomstmogelijkheden van uw onderneming en in hoeverre zijn ondernemingsstrategie te verwezenlijken is door overname van uw bedrijf. Voorafgaand aan en tijdens deze gesprekken adviseert Alvi u bij het bepalen van de onderhandelingsstrategie.

### **7. Intentieverklaring**

Is het belangrijkste deel van het onderhandelingsproces succesvol verlopen, dan worden de deels nog globale afspraken, inclusief de prijs, door Alvi vastgelegd in een intentieverklaring. Deze intentieverklaring zal de grondslag vormen voor het uiteindelijke overnamecontract.

### **8. Due Diligence-onderzoek**

Na ondertekening van de intentieverklaring zal de koper in de gelegenheid worden gesteld om een Due Diligence onderzoek uit te voeren. In de meeste gevallen betekent dit dat de accountant, belastingadviseur en of jurist van de koper dit onderzoek uitvoert.

### **9. Contractuele afhandeling**

Na wederzijdse overeenstemming wordt de koopovereenkomst opgesteld. Alvi zorgt ervoor dat de overeengekomen voorwaarden zorgvuldig en juridisch correct worden vastgelegd in de koopovereenkomst.