

VOORBEREIDINGSFASE



- ✓ Acquisitieprofiel
- ✓ Selectie potentiële kandidaten (longlist / shortlist)
- ✓ Benaderen kandidaten

KOOPFASE



- ✓ Analyse waarde
- ✓ Synergievoordelen/intergratiekosten
- ✓ Financieringsmogelijkheden
- ✓ Onderhandelingen

STRUCTURERINGSFASE



- ✓ Letter of Intent (LIO)
- ✓ Due diligence
- ✓ Arrangeren financiering
- ✓ Contracten

Bedrijfsovername

Vorbereidingsfase bedrijfsovername

Vaststellen acquisitiestrategie

Een bedrijfsovername kan u in staat stellen om uw onderneming versneld te laten groeien, om een breder producten- of dienstenpakket aan uw opdrachtgevers aan te bieden, om voldoende schaalgrootte te realiseren, etc. Aan de hand van uw ondernemingsplan en uw groeiambities kunnen wij u begeleiden bij het bepalen van uw acquisitiestrategie.

Zoeken acquisitie kandidaten

In overleg met u stellen wij op basis van uw acquisitiestrategie een acquisitieprofiel op. Dit profiel bevat een aantal criteria waaraan acquisitie kandidaten moeten voldoen. Aan de hand van het acquisitieprofiel zullen wij een selectie maken van mogelijke kandidaten. Bij het zoeken maken wij onder andere gebruik van gegevens uit diverse databases. Daarnaast kunnen wij gebruik maken van ons netwerk van strategische partijen en collega fusie- en overname adviseurs. Wij zullen de geselecteerde kandidaten analyseren en in onderling overleg met u afstemmen welke kandidaten wij zullen benaderen.

Benaderen acquisitie kandidaten

Wij zullen de geselecteerde kandidaten met grote zorgvuldigheid benaderen, al dan niet op anonieme basis. Vervolgens zullen wij trachten na te gaan of er bij de aandeelhouders van de acquisitie kandidaten interesse bestaat om een eventuele verkoop van de onderneming te onderzoeken.

Selecteren van acquisitie kandidaten

Indien bij een acquisitie kandidaat interesse bestaat om een bedrijfsovername verder te onderzoeken, zullen één of meerdere oriënterende besprekingen plaatsvinden. Het doel van deze besprekingen is om vast te stellen of de ondernemingen inderdaad bij elkaar passen en om de verwachtingen van beide partijen met betrekking tot het overnameproces uit te wisselen.

Indien de oriënterende besprekingen leiden tot een wederzijdse positieve inschatting van een eventuele overname, kunnen afspraken gemaakt worden over het vervolgproces.

Koopfase bedrijfsovername

Analyse acquisitie kandidaat

Van belang is dat een goede analyse gemaakt wordt van de acquisitie kandidaat, zodat u zich een oordeel kunt vormen over de wenselijkheid van deze acquisitie voor wat betreft prijs en overige voorwaarden. In overleg met u zullen we de belangrijkste aandachtsgebieden en de diepgang van de analyse afstemmen. Op basis hiervan zullen wij op een gestructureerde wijze informatie opvragen bij de acquisitie kandidaat.

Waardebepaling

Wij zullen de belangrijkste waardebepalende factoren bepalen en vervolgens een waardebeoordeling van de acquisitie kandidaat uitvoeren. Bij de berekening van de waarde hanteren wij doorgaans de Discounted Cash Flow ("DCF")-methode. Deze methode waardeert een onderneming op basis van toekomstige vrije geldstromen. Daarnaast maken we gebruik van andere waarderingmethoden, zoals de waardebeoordeling op basis van koers/winst-verhoudingen en op basis van betaalde overnameprijzen voor vergelijkbare bedrijven.

Tevens zullen we een inschatting maken van de financierbaarheid van de overname. Op basis van onze bevindingen zullen wij aangeven binnen welke prijsrange wij een transactie mogelijk achten.

Adviseren transactiestructuur

Op basis van onze bevindingen zullen wij u adviseren over een passende transactiestructuur. Doorgaans is sprake van de overname van de aandelen van een bedrijf, waarbij de koper in principe de gehele onderneming inclusief personeel, contracten, voorraden, debiteuren, overige activa en alle schulden en verplichtingen overneemt. In sommige situaties is het wenselijker om niet de aandelen van een onderneming maar bepaalde activa / passiva over te nemen.

Andere zaken die invloed hebben op de keuze van de transactiestructuur zijn onder andere de wijze van financiering van de transactie, of er sprake is van een volledige overname of overname in delen en of er sprake is van een earn-out.

De onderhandelingen

De onderhandelingen over de verkoopvoorwaarden bepalen in belangrijke mate het succes van de bedrijfsovername. Wij begeleiden u actief bij het voeren van de onderhandelingen. Uit onze ervaring blijkt dat uw onderhandelingspositie wordt versterkt, doordat wij als buffer tussen koper en verkoper optreden.

Structureringsfase bedrijfsovername

Opstellen intentieverklaring

Nadat met de verkoper overeenstemming is bereikt over de voorwaarden waaronder een transactie kan worden geëffectueerd, zal dit worden vastgelegd in een intentieverklaring. Het opstellen van de intentieverklaring, bij voorkeur door een hierin gespecialiseerde advocaat, zal door ons worden gecoördineerd.

Coördineren due diligence-onderzoek

Na ondertekening van de intentieverklaring kan u als koper in de gelegenheid worden gesteld om een due diligence-onderzoek uit te voeren. Wij zullen in overleg met u en de verkoper de aard en de diepgang van het onderzoek bepalen. Desgevraagd zullen wij, in overleg met u en uw accountant, dit onderzoek coördineren.

Arrangeren financiering

Wij zullen u adviseren over de wijze waarop de financieringsbehoefte kan worden ingevuld. In veel gevallen zal voor een belangrijk deel van de koopprijs bancaire financiering worden aangetrokken. In aanvulling op de bancaire financiering kan sprake zijn van financiering door de verkoper en financiering door participatiemaatschappijen.

Wij zullen een financieringsmemorandum opstellen, waarin op een heldere wijze de relevante informatie aan geselecteerde financiers kan worden verstrekt. Daarnaast zullen wij u begeleiden bij het beoordelen van de voorstellen van financiers, de onderhandelingen met financiers en de contractuele afwikkeling van de financiering.

Opstellen koopovereenkomst

Als het due diligence-onderzoek niet leidt tot bijzondere uitkomsten, kan de koopovereenkomst voor de bedrijfsovername worden opgesteld. Het opstellen van de koopovereenkomst en eventueel overige overeenkomsten vindt plaats in samenwerking met de advocaat. De intentieverklaring zal de grondslag vormen voor deze overeenkomst. Daarnaast wordt vaak nog onderhandeld over bijvoorbeeld de garanties, een concurrentiebeding etc. Naast de koopovereenkomst kan sprake zijn van overige overeenkomsten zoals een management- of arbeidsovereenkomst, een huurovereenkomst voor het bedrijfspand of een geldlening-overeenkomst voor eventueel door de verkoper te verstrekken financiering.