



Aankoop

Factsheet - aankoop

Welke van onderstaande vragen zijn relevant?

- Wat zijn uw strategische doelstellingen (uitbreiden in de breedte of diepte)?
- Heeft u zelf al een target in zicht?
- Wat is de economische waarde van de te kopen onderneming?
- Wat voor bod ga ik uitbrengen en welke voorwaarden (uitgangspunten prijs/overdrachtsperiode/due diligence) neem ik op?
- Wat is een passende prijsafspraken (earn-out/vendor loan/Pre-exit)?
- Hoe gaat u de aankoop financieren (bancair/eigen middelen/vendor loan)?
- Welke onderdelen zijn van belang bij het uitvoeren van een due diligence onderzoek?
- Zijn de garantie- en vrijwaringsbepalingen goed geformuleerd? Welke zekerheden moet de verkoper verstrekken?
- Welke synergievoordelen zijn er en hoe kunt u deze na de overname het snelst realiseren?

Een bedrijfsovername is een ingewikkeld en intensief proces. Onze professionals begeleiden u bij iedere stap in dit traject. Hierbij moet u denken aan het maken van een waardebeoordeling, het opstellen van een bieding, het verrichten van het due diligence onderzoek en het begeleiden van het onderhandelingsproces. Door onze aansluiting bij Crowe Global kunnen wij ook snel contact leggen met potentiële verkopers in het buitenland. De advieskosten worden in het eerste gesprek met u afgestemd.

Vragen, interesse, afspraak maken?

Guus van Houts
Partner Corporate Finance
g.houts@crowefoederer.nl
06 - 48 17 67 40



Jaap Schrover
Partner Corporate Finance
j.schrover@crowefoederer.nl
06 - 19 64 71 73



Crowe Foederer

Beukenlaan 60
5651 CD Eindhoven
040 - 264 96 10
www.crowe-foederer.nl

