

Verkoop



Factsheet - verkoop

Welke van onderstaande vragen zijn relevant?

- Is het bedrijf operationeel, financieel, fiscaal en juridisch al klaar om verkocht te worden?
- Wat is de economische waarde van de te verkopen onderneming? En wat zijn hierbij passende prijsafspraken (o.a. earn-out/vendor loan/pre-exit)?
- Wie zijn de potentiële kopers? En hoe gaat u contact leggen?
- Is het verkoopproces erop gericht om meerdere potentiële kopers een bieding te laten verrichten en hierdoor de meest gunstige voorwaarden uit te onderhandelen?
- Met welke voorwaarden (overdrachtsperiode/huurcontract vastgoed etc.) bent u bereid akkoord te gaan?
- Welke informatie moet er aan een potentiële koper verstrekt worden en hoe beperkt u, met behulp van Data Science, het effect van prijsaanpassingen naar aanleiding van het boekenonderzoek (due diligence)?
- Zijn de garantie- en vrijwaringsbepalingen goed geformuleerd?

Hoe haalt u het maximale uit de verkoop van uw onderneming?

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 middels Data Science opstellen van een informatiememorandum, het zoeken van geschikte kandidaten en het begeleiden van het onderhandelingsproces. Door onze aansluiting bij Crowe Global kunnen wij ook snel contact leggen met potentiële kopers of 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

