

Corporate Finance:

Als professioneel trompettist wil ik een goede dirigent

Begeleiding naar een mooie toekomst
is de kracht van Crowe.

M&A - Verkoop

Welke van de onderstaande vragen zijn voor u relevant?

- Wanneer is een goed moment om mijn onderneming te verkopen?
- Wat is een marktconforme prijs voor mijn onderneming?
- Is mijn bedrijf klaar om verkocht te worden? Hoe bereid ik mijn bedrijf het beste voor op een verkoop traject?
- Wie zijn de potentiële kopers? En wat vindt een potentiële koper belangrijk?
- Hoe verloopt het verkoopproces? Wat is mijn rol in het proces en wat wordt er door jullie gedaan?
- Welke informatie moet er aan een potentiële koper verstrekt worden en hoe beperk ik het risico op prijsaanpassingen naar aanleiding van het boekenonderzoek (Due Diligence)?
- Onder welke voorwaarden ben ik bereid akkoord te gaan? U kunt bijvoorbeeld denken aan de overdrachtsperiode of afspraken rondom de huur/koop van het onroerend goed.
- Welke garanties en vrijwaringen zijn belangrijk in de koopovereenkomst?

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 en hebben ruime ervaring in verkooptrajecten in uiteenlopende sectoren binnen de MKB markt. Wij zijn ervan overtuigd dat we de juiste persoonlijke kwaliteiten, bekwaamheden en ervaring hebben waardoor wij een positieve bijdrage kunnen leveren aan de overdracht. Door onze aansluiting bij Crowe Global kunnen wij ook snel contact leggen met potentiële kopers in het buitenland. De advieskosten worden in het eerste gesprek met u afgestemd.

Heeft u vragen, interesse of wilt u een afspraak maken? Neem gerust contact met ons op.

Jaap Schrover

Partner

+31 (0)6 - 19 64 71 73

j.schrover@crowefoederer.nl



Guus van Houts

Partner

+31 (0)6 - 48 17 67 40

g.houts@crowefoederer.nl



Oscar Coonen

Partner

+31 (0)6 - 47 14 75 79

o.coonen@crowefoederer.nl



Scan de QR code
voor meer info over
Corporate Finance:

