



Welkom!

Webinar
Bedrijfsovernames

26-09-2024



Programma



Het webinar duurt tot ongeveer 17:00 uur

- Introductie
- Hoe verloopt een overname
- Waardebepaling en financiën
- Is mijn bedrijf verkoopklaar?
- De 10 belangrijkste aandachtspunten
- Aan wie verkopen en waar vind ik die partijen?
- Onderhandelingen en boekenonderzoek
- De weg naar succes volgens Take 5

Huisregels

- Vragen stellen middels Q&A (V&A)
- Chatfunctie
- Anonimiteit
- Verkoop óf aankoop?
- Verzending presentatie



Even voorstellen...

drs. Maikel Brouwer

Managing Partner

- Specialist bedrijfsoverdrachten
- Achtergrond in overdrachten familiebedrijven

maikel@take5.nl

085-0137991



Even voorstellen

- Specialist in MKB-bedrijfsovernames
- 100-en ondernemers geholpen
- BOBB gecertificeerd
- 12 toegewijde specialisten



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht





3 sterke waarden



Professioneel, maar persoonlijk

- Laagdrempelig
- Betrokken
- Recht-door-zee
- Benaderbaar

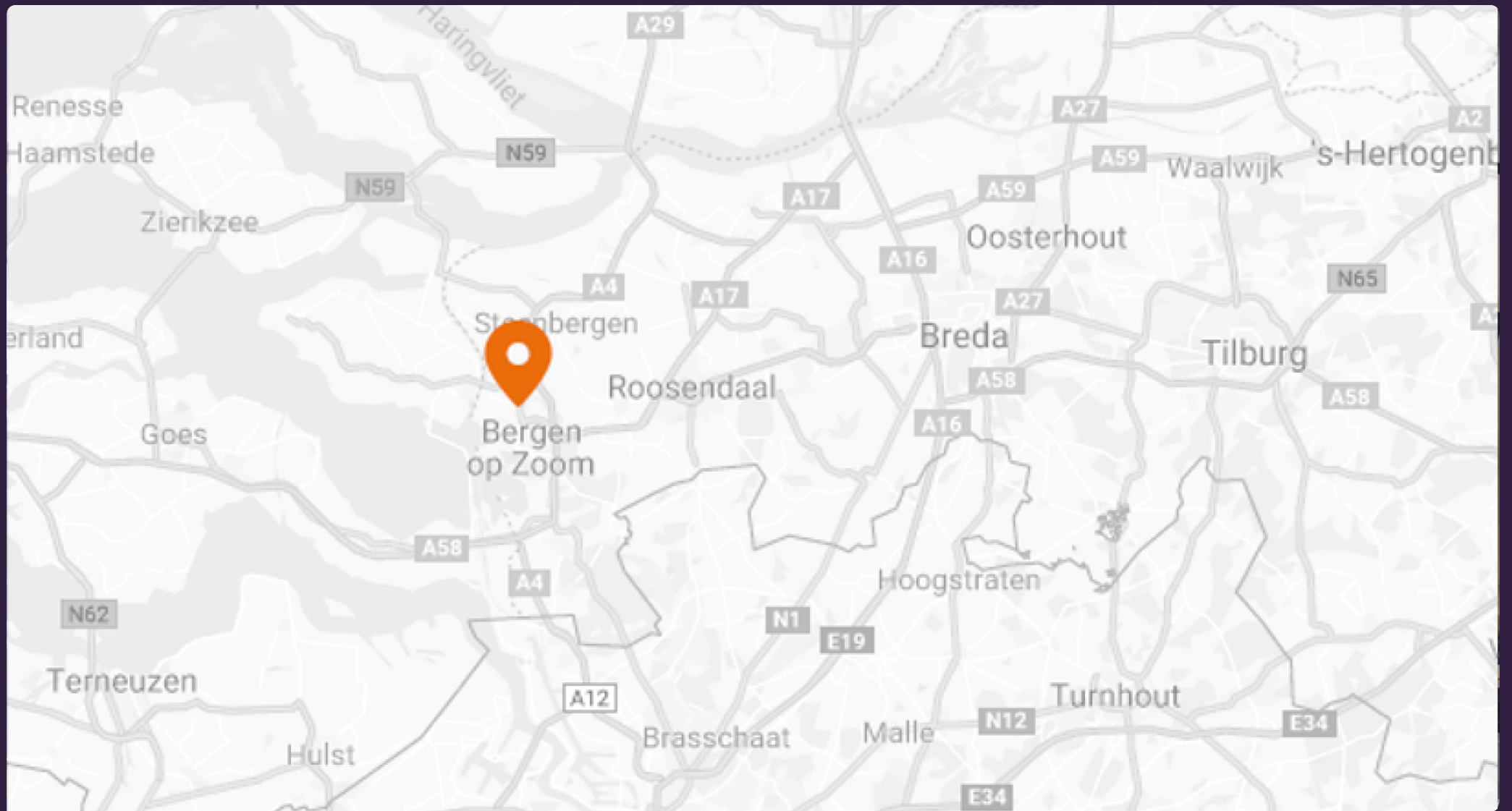
Ervaren en succesvol

- 20 jaar ervaring
- BOBB certificering
- Geen langlopende adviestrajecten
- Succesformule/stappenplan

Altijd actief op zoek naar de beste deal

- Discreet, maar daadkrachtig
- We kennen de weg naar overnamekandidaten
- Bevlogen in onderhandelingen
- Minder kans op misstappen





Onze specialisten

- 3 groepen specialisten
 - Advies team
 - Valuation team
 - Juridisch team



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht



Business valuator

- Gespecialiseerd in waardebeoordelingen
- Gebaseerd op marktw waarde
- Gecertificeerd



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsverdracht



Juridische specialisten

- Juridische begeleiding overnameproces
- Begeleiding boekenonderzoek
- Opstellen/tegenlezen contracten

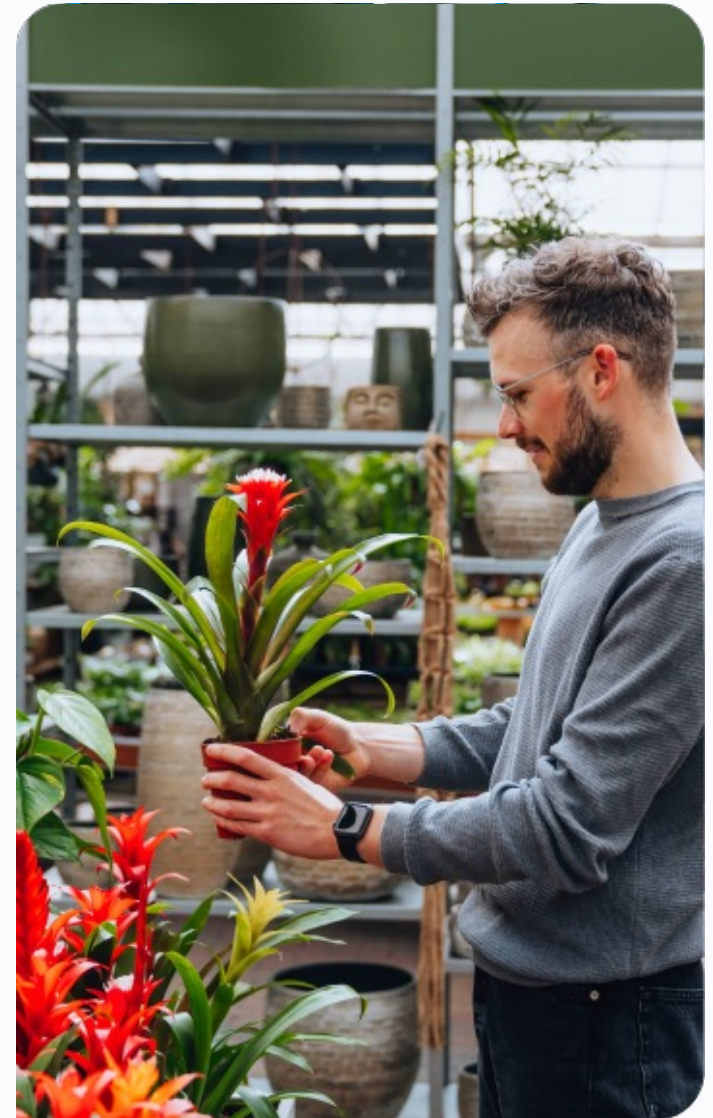


Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht



Voordelen BOBB adviseur

- Gegarandeerd kwaliteitsniveau
- Werkt volgens de BOBB-gedragscode
- Tweemaandelijks bijscholing
- Groot netwerk
- Aangesloten op landelijke databases en marktplaatsen voor bedrijfsovernames
- Eventueel toegang tot geschillencommissie



Actieve search

- Altijd discreet en anoniem
- Waar?
 - Database met mogelijke kopers
 - Netwerk met adviseurs
 - Online marktplaatsen
 - Pro-actieve search

Brookz

Transeo
Geography Intelligence for S&P Transactions

 **Dealsuite.com**



Transacties in H1-2024



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht

	Absoluut aantal	Stijging t.o.v. H2-2023
Aankooptransacties	291	+8%
Verkooptransacties	526	+13%

Redenen voor verkoop



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht

Reden	Percentage
Leeftijd/gebrek aan opvolging	39%
Veiligstellen opgebouwde financiële zekerheden	22%
Wens tot andere levensinvulling onderneming	16%
Bedrijf zit in andere fase/toe aan ander soort ondernemer	15%
Persoonlijke omstandigheden	8%

Gemiddelde leeftijd verkoop



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht

	2023	H1-2024
>55	54%	49%
<55	46%	51%

Outlook



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht

H1-2023

6,9

H2-2023

7,1

Stappenplan verkopen met Take 5

Voortraject

Zorgen dat jij te weten komt wat je van het proces en de uitkomst kan verwachten, zodat je kan bepalen om al dan niet verder te gaan.



Uitwerken

De informatievoorziening voor geïnteresseerden vastleggen en het zoeken naar mogelijke kopers en deze benaderen.



Onderhandelen

Onderhandelingen met de geïnteresseerden om tot de best mogelijke koper te komen en het vastleggen van alle afspraken.



Overdragen

Definitief overdragen van het eigendom van het bedrijf en alles juridisch sluitend vastleggen.

[Bekijk meer op onze website](#)

**Eerst zorgen dat je bedrijf
verkoopklaar is!**

1. Voortraject



- Indicatieve waardebeoordeling
- Passieve netwerk search
- Haalbaarheidsanalyse

A large, solid orange arrow pointing to the right, spanning the lower right portion of the slide. It has a thin black outline.

Go of no go?

2. Uitwerkfase



Je weet dat je wensen
haalbaar zijn

- Uitdiepen waardebeoordeling
- Normaliseren
- Actieve search
- Samenstellen informatiememorandum
- Oriënterende gesprekken met geïnteresseerden



Go of no go?

Doorgaan met een selectie geïnteresseerden

3. Onderhandelfase



Je hebt serieus
geïnteresseerden

- Beantwoorden van vragen van geïnteresseerden
- Kennismaking
- Bedrijfsbezoek
- Onderhandelen over prijs en voorwaarden
- Vastleggen afspraken



Go of no go?

Doorgaan met een voorlopige koopovereenkomst

4. Overdrachtsfase



Je hebt een
principeakkoord

- Boekenonderzoek
- Eventuele bekendmaking managementteam
- Vastleggen afspraken in definitieve overeenkomst
- Notariële overdracht

Go of no go?

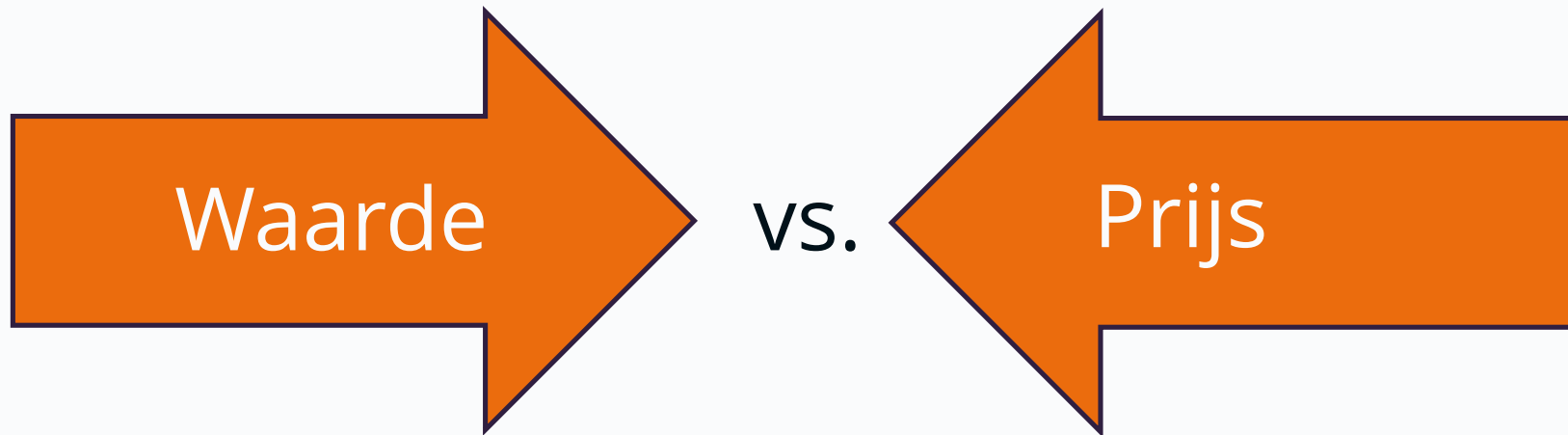


Overdracht

Vragenronde

**Als eerste de mogelijke opbrengst
weten?**

Verschil waarde/prijs



Subjectieve inschatting

- Bedrijfswaarde is subjectief
- Inschatting van de mogelijke prijs
- Onderhandelingen



Verskil eenmanszaak/VOF en BV

- Resultaat van een eenmanszaak/VOF (zonder rechtspersoonlijkheid)
- Resultaat van een BV (met rechtspersoonlijkheid)



Emotionele waarde

- Doet de prijs recht aan alle moeite en energie die je in je bedrijf hebt gestoken?
- Heb je zelf een goed gevoel over de prijs?



Vuistregels waardebepaling

- Geven enkel een indicatieve waarde
- Wat zijn “multiples”
- Voorbeeldformules
 - “5x de nettowinst”
 - “0,75-1,50x de jaaromzet”
 - “1x de intrinsieke waarde + 2x de nettowinst”
 - “4x EBITDA”
 - “5x EBIT”

Indicatie gebruikelijke multiples

	H2-2023	Correctie	H1-2024
IT-dienstverlening / Software ontwikkeling	6,80	+0,10	6,70
Gezondheidszorg / Farmacie	6,20	-	6,20
Agri / Food	5,50	-	5,50
E-commerce	5,10	-0,20	5,30
Industrie / Productie	4,90	-0,10	5,00
Zakelijke dienstverlening	4,90	-	4,90
Media / Reclame / Communicatie	4,10	-0,10	4,20
Bouw / Installatietechniek	3,90	-	3,90
Automotive / Transport / Logistiek	3,70	-	3,70
Horeca / Toerisme / Recreatie	2,90	-	2,90
Detailhandel	2,60	-0,20	2,80

Multiples enkel ter houvast!

Nadelen vuistregels

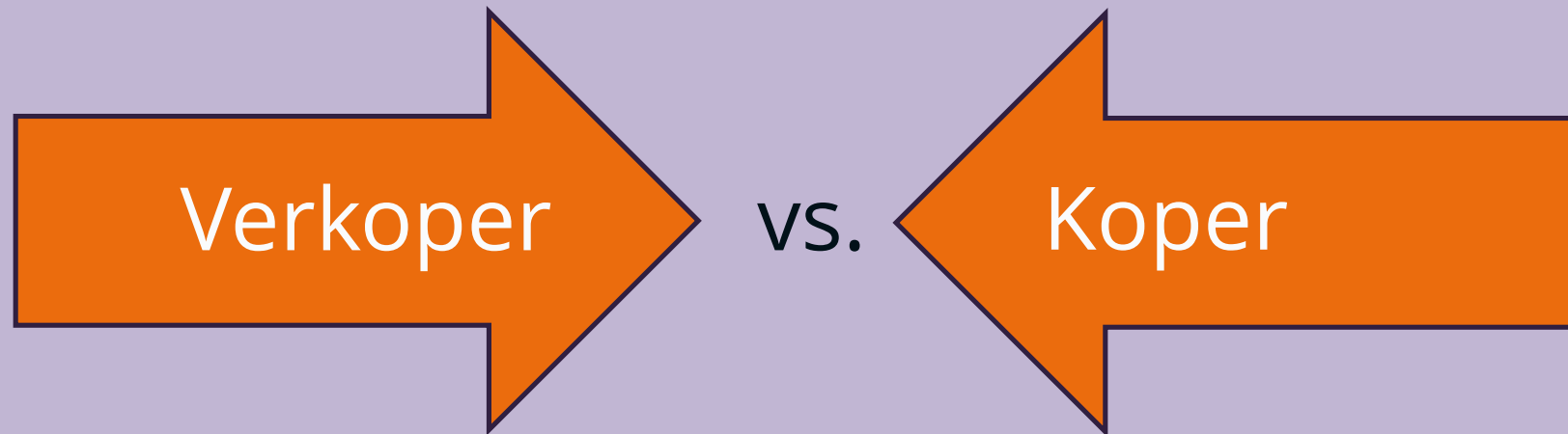
- Mogelijke discussie over wat “nettowinst” omvat
- Winst uit het verleden biedt geen garantie voor de toekomst
- Gaan voorbij aan specifieke voordelen/kenmerken onderneming
- Pakken soms nadelig uit ten opzichte van de waarde

Overige methoden

- Rentabiliteitswaarde methode
- Intrinsieke waarde methode
- Adjusted present value methode
- Discounted cashflow methode



Zienswijze



Arrangement en risico's

- Wat is een arrangement?
- Hoe en wanneer krijg je betaald?
 - Front-up
 - Earn-out
 - Verkoperslening (vendor loan)
 - Garanties
 - Claims
 - Fiscale componenten
 - Debt & cash free
 - Werkkapitaal



Financiering

- Welke middelen brengt de koper zelf in?
- Welk deel betreft de koper ergens anders?
- Wat zijn de voordelen/nadelen van deze combinatie?



Vragenronde

**En dan verder?
... of toch even wachten?!**

Verkoopklaar?!

Voordelen verkoopklaar bedrijf

- Hogere opbrengst
- Snellere doorlooptijd



Wat is verkoopklaar?

10 Aandachtspunten

- Bespreken van de 10 meest belangrijke aandachtspunten
- Beoogde situatie rondom de aandachtspunten



1. Beleidsbepaling

- Wie bepaalt het beleid van de onderneming?
- Is er een managementteam?
- Wat is de bevoegdheid van dit managementteam?

2. Rapportering

- Is er rapportering over de voortgang van de onderneming aanwezig?
- Wij bekijkt deze rapportering?
- Wie stuurt bij wanneer dit noodzakelijk is én wie beslist dit?



3. Meerjarenplan

- Is het bekend waar de onderneming over 5 jaar moet staan?
- Hoe vaak wordt dit meerjarenplan bijgesteld?



4. Winstgevendheid

- Is de onderneming winstgevend?
- Wordt er periodiek gekeken op bepaalde winsten verhoogd kunnen worden door de onderneming anders in te regelen?

5. Liquide middelen

- Heeft het bedrijf liquiditeitsproblemen?
- Hoe vaak komen deze voor en hoe lang duren deze?
- Hoe worden deze problemen opgelost?



6. Klanten

- Hoeveel klanten heeft je bedrijf?
- In welke mate zijn deze klanten afhankelijk van jouw onderneming?
- Zijn alle klanten op ad-hoc basis of zijn er langlopende contracten?
- Koopt een klant slechts eenmalig of is er sprake van herhaal aankopen?

7. Concurrentie

- Hoeveel concurrenten heeft je bedrijf?
- In welke mate heb je “last” van deze concurrentie?
- Is het duidelijk waarin jouw bedrijf onderscheidend is ten opzicht van deze concurrenten?

8. Toekomstbestendigheid

- Heb je al nagedacht over het bestaansrecht van je onderneming over 1, 5 en 10 jaar?
- In welke mate is dit toekomstige bestaansrecht vast of nog twijfelachtig?



9. Kwaliteitscontrole

- Hoe is gewaarborgd dat jouw bedrijf een vaste kwaliteit levert?
- Wie ziet toe op de kwaliteit behalve jijzelf?
- Is er ook een formeel kwaliteitsbeeld of formele kwaliteitscontrole?

10. Activiteit ondernemer

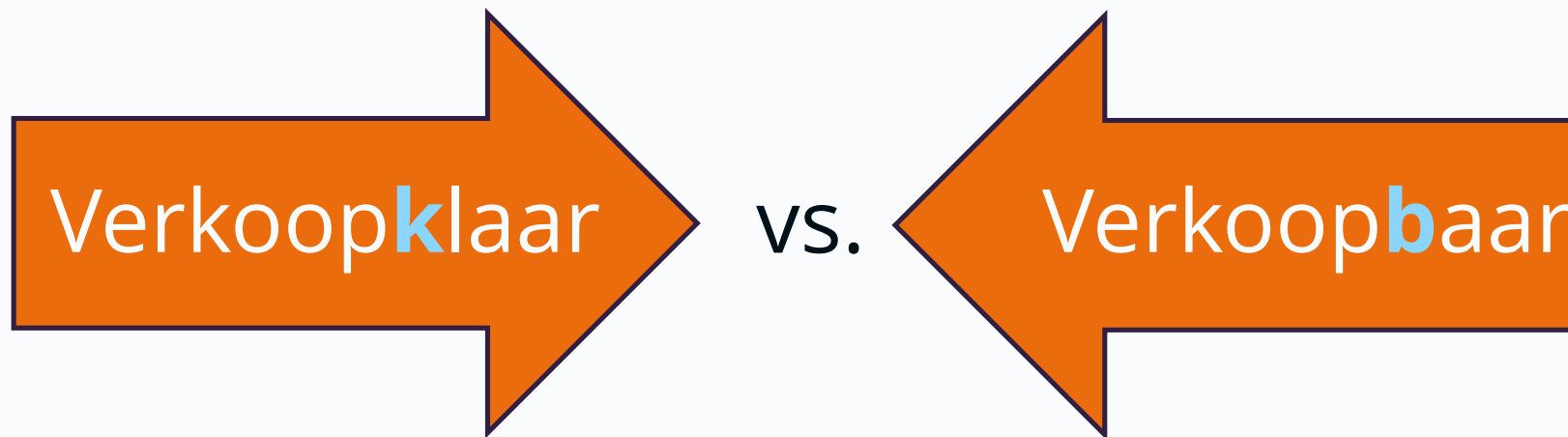
- Hoe actief ben je zelf nog in het bedrijf?
- In hoeverre heb je nog contact met klanten van het bedrijf?
- Wat zou er gebeuren als jij morgen plots besluit 2 maanden niet meer te komen werken?
- Ben je voornamelijk nog operationeel bezig of slechts strategisch.

Een onafhankelijke visie

- Wie bepaalt of je verkoopklaar bent?
- Objectieve kijk middels scan professional



En de verkoopbaarheid dan?



Vragenronde

Voor wie is mijn bedrijf interessant?

- Concurrenten?
- Investeerders?
- MBI-kandidaten?
- MBO-kandidaten?
-

Waar vind ik deze partijen?

- Netwerk
- Online
- Marketplaces
- Actief zoeken naar geschikte partijen



...en dan?

- Hoe kan ik deze partijen op een discrete manier benaderen?
- Hoe geef ik niet te veel informatie weg?



Onderhandelen



- De best mogelijke deal kiezen
- LOI
- Boekenonderzoek
- Definitieve onderhandelingen
- Levering van de aandelen

**Wat vooraf?
En wat na het boekenonderzoek?**

En wat is exclusiviteit?!

Boekenonderzoek

- Specialistisch werk
 - Datarooms
 - Fysiek onderzoek
 - Tijdsverloop
-
- ...wat als er iets niet klopt?



Vragenronde

Weg naar succes

- Wat doe je zelf en waarvoor schakel je een adviseur in?



Wat maakt een goede adviseur?

- Actieve search
- Kan anoniem partijen benaderen
- Track record en ervaring
- Certificering
- Database aan MBI-kandidaten
- Database private equity partijen
- Toegang tot diverse platformen



Certificatie en ervaring

- BOBB gecertificeerd
- Business valuers
- 100-en transacties begeleid
- Specialistische kennis in eigen huis
 - Juridisch
 - Fiscaal



Samenwerking



- Samenwerking met vertrouwenspartners ondernemer
 - Huisaccountant
 - Huisadvocaat
 -
- Samen met jou als ondernemer
- Afhankelijk van de beste optie kunnen stappen begeleid worden door Take 5 of door andere specialisten

Stappenplan verkopen met Take 5

STAP 1

Voortraject

Zorgen dat jij te weten komt wat je van het proces en de uitkomst kunt verwachten, zodat je kunt bepalen om al dan niet verder te gaan.



STAP 2

Uitwerken

De informatievoorziening voor geïnteresseerden verzorgen en zoeken naar mogelijke kopers, deze benaderen en interviewen.



STAP 3

Onderhandelen

Onderhandelingen met de geïnteresseerden om tot de best mogelijke koper te komen en het vastleggen van alle afspraken.



STAP 4

Overdragen

Definitief overdragen van het eigendom van de onderneming en alles juridisch sluitend vastleggen.

€ 1750,-

Offerte met volledige tarieven

€ 1750,-

Offerte met lagere tarieven gecombineerd succesfee indien de verkoop slaagt

[Bekijk meer op onze website](#)



Een bedrijfsovername om een stapje terug te doen, maar niet zónder ondernemer te blijven

De oprichters van Otentic hebben besloten om hun rol als ondernemer op een andere manier in te vullen, een stapje terug doen met minder zorgen. Maar wel door betrokken te blijven bij Otentic. Door de overname van Neele-Vat kunnen zij zich focussen op hun sterke eigenschappen als ondernemer en zo de onderneming op een plezierige manier nóg verder uitbouwen.

[Bekijk meer op onze website](#)



Hoe de verkoop van P3 de eigenaren financieel onafhankelijk maakte

Nadat Debbie en Wim Pullen meerdere keren werden benaderd door een potentiële overnamekandidaat voor hun bedrijf hebben zij Take 5 ingeschakeld om de situatie en de mogelijkheden te bespreken om de transactie uiteindelijk af te wikkelen.

[Bekijk meer op onze website](#)



Overname van NLMatch door middel van een management buy out

Na ruim 15 jaar was oud-eigenaar Bart toe aan iets nieuws en overwoog hij de onderneming te verkopen. Dit heeft hij destijds openlijk besproken met het managementteam en zo is het idee ontstaan om als managementteam de onderneming over te nemen.

[Bekijk meer op onze website](#)

Deze ondernemers gingen je voor

ALLPRO Autoschade van den Bergh
Faschies
Funder



AB
autoschade
van den Bergh

tinyrebel
houses

 **.0.0.S.**
international

 **PerfectWare**
IT just works.

 **Juma**
Accountancy & Belastingadvies


TANDGAAF

 **Quinnoah Consulting**

 **OpenDairy**

 **anyroute**

INFEC
opvallend goed!

Bekijk meer op onze website

Vragenronde

Bedankt voor je aandacht!

Vrijblijvend sparren over de mogelijkheden or vragen?

drs. Maikel Brouwer

maikel@take5.nl
085-0137991

Team Take 5

info@take5.nl
0164-655040

