



**SOLID.**

CORPORATE  
FINANCE

# Verkoop onderneming

**Stappenplan**

# Overzicht stappen bij verkoop

## Vorbereidende fase



Inventariseren wensen en doelstellingen



Zoeken en identificeren van kandidaten



Opstellen verkoopdocumentatie

## Actieve verkoopfase



Benaderen kandidaten



Vaststellen onderhandelingsstrategie



Onderhandelingen

## Afrondende fase



Intentieovereenkomst



Due diligence



Signing & closing

# I. Voorbereidende fase

## Inventariseren wensen en doelstellingen

Allereerst is het van belang dat u uw specifieke wensen en doelstellingen ten aanzien van het verkooptraject formuleert. Welke wensen een verkoper heeft, verschilt per persoon.

Onderwerpen die een rol spelen zijn bijvoorbeeld:

- De gewenste overnamesom.
- De wijze waarop de overnamesom wordt betaald.
- De periode en vergoeding voor inspanningen van de verkoper na overdracht van de onderneming.
- De aard, omvang en duur van een eventueel concurrentiebeding, huurovereenkomst, et cetera.

In dit stadium geven wij tevens aan welke gegevens van belang zijn voor het verdere traject. Deze gegevens worden gebruikt voor het schrijven van een informatiememorandum en kunnen van pas komen tijdens de onderhandelingen.

## Zoeken en identificeren kandidaten

Op basis van het in gezamenlijk overleg op te stellen verkoopprofiel, zoeken we potentiële kandidaten die aan het profiel voldoen. Hierbij zet Solid corporate finance haar netwerk in en wordt gebruik gemaakt van gegevens uit diverse databases om potentiële kandidaten te identificeren. Uiteraard maken wij graag gebruik van uw kennis van de markt en van partijen die actief zijn in uw branche.

Het gericht identificeren en selecteren van kandidaten die aan het profiel voldoen, leidt tot een *longlist*: een lijst van ondernemingen die in principe als overnamekandidaat in aanmerking komen. In overleg met de verkoper stellen wij vervolgens een *shortlist* samen: een lijst met potentiële kandidaten die actief door ons worden benaderd.

## Opstellen verkoopdocumentatie

Verkoopdocumentatie bestaat doorgaans uit:

- anoniem profiel
- geheimhoudingsverklaring
- informatiememorandum

De kandidaten ontvangen in eerste instantie alleen een anoniem profiel en de geheimhoudingsverklaring. Na ontvangst van een ondertekend exemplaar van de geheimhoudingsverklaring ontvangt een kandidaat het informatiememorandum.

Het informatiememorandum bevat informatie over de onderneming zoals haar activiteiten, de structuur, de financiële prestaties, prognose, beschrijving van het management en de organisatie, et cetera. Het document dient voldoende informatie te bevatten, zodat een kandidaat een goede analyse kan maken van de onderneming en een oordeel kan vormen over de wenselijkheid van een overname.

## II. Actieve verkoopfase

### Benaderen kandidaten

De kandidaten ontvangen eerst het anonieme profiel en een geheimhoudingsverklaring (ook wel *Non Disclosure Agreement* of NDA). Hierbij is het belangrijk dat het benaderen zo discreet mogelijk gebeurt en dat de persoon wordt benaderd die daadwerkelijk beslissingsbevoegd is.

Na ontvangst van een ondertekend exemplaar ontvangt een kandidaat het informatiememorandum.

In veel gevallen ontvangt een kandidaat daarna nog een procesbrief met daarin de voorgenomen planning en een toelichting op het voorgenomen verkoopproces.

In dit stadium vindt ook kennismaking tussen kandidaat en verkoper(s) plaats. Veelal is het niet wenselijk dat deze gesprekken plaatsvinden bij de onderneming, maar op een externe locatie.

### Vaststellen onderhandelsstrategie

De onderhandelsstrategie is afhankelijk van veel factoren, zoals:

- De gekozen verkoopprocedure (laat u bijvoorbeeld partijen een bieding uitbrengen of communiceert u een vraagprijs richting de kandidaten).
- De vooraf geformuleerde wensen en doelstellingen.
- De mogelijke alternatieven.

Bij het vaststellen van de onderhandelsstrategie is het van belang dat gelet wordt op de financiële consequenties van de gekozen strategie, maar ook op de persoonlijke situatie van de verkoper(s). Laat u dan ook goed voorlichten over mogelijke onderhandelsdoelstellingen en mogelijke alternatieven.

### Onderhandelingen

Naar aanleiding van eventuele voorstellen van kandidaten en de gekozen onderhandelsstrategie voeren we gesprekken met de potentiële koper.

Tijdens de onderhandelingsgesprekken komen diverse elementen aan de orde, zoals:

- Hoogte van de koopsom
- Structuur van de transactie
- Betaling koopsom
- Overdrachtsperiode
- Garanties

De onderhandelingen over de condities bepalen in grote mate het succes van de verkoop. Solid corporate finance begeleidt opdrachtgevers actief bij het voeren van de onderhandelingen.

# III. Afrondende fase

## Intentieovereenkomst

Als er tussen partijen overeenstemming wordt bereikt over de hoofdlijnen van de condities waaronder men de overname wil effectueren, wordt dit vastgelegd in een intentieovereenkomst (*Letter of Intent* of LOI). Hiermee verleent verkoper exclusiviteit aan een potentiële koper, wat meer zekerheid biedt aan zowel verkoper als kopende partij. De reikwijdte van de inhoud van de LOI kan variëren van procedureafspraken tot een voorlopige koopovereenkomst.

Het heeft onze sterke voorkeur dat het opstellen van een LOI gebeurt door een hierin gespecialiseerde overnameadvocaat. Door onze ervaring met dergelijke trajecten hebben wij een uitgebreid netwerk van overnameadvocaten die wij hiervoor kunnen inschakelen. Hierbij kunt u uiteraard gebruik maken van de kennis en expertise die bij Solid corporate finance aanwezig is. De ervaring leert dat tijdens het opstellen van de LOI nog veel onderhandelingen plaatsvinden. Een voordeel van het opstellen van een LOI is dat het misverstanden in het verdere verkoopproces vermindert.

## Due diligence

De koper van een onderneming eist veelal dat een onderzoek plaatsvindt naar de financiële, juridische, fiscale en/of commerciële aspecten van de overname. Dit onderzoek wordt een boekenonderzoek (*Due Diligence* of DD) genoemd.

Afhankelijk van de afspraken tussen koper en verkoper wordt de aard en diepgang van het DD bepaald. De formulering van de te onderzoeken deelgebieden en de eventuele invloed van de uitkomsten op de condities, kunnen doorslaggevend zijn bij het al dan niet succesvol afronden van de transactie. Indien de onderzochte informatie afwijkt van de reeds verstrekte informatie, kan dit voor een koper aanknopingspunt zijn om de afgesproken condities ter discussie te stellen.

Bij Solid corporate finance adviseren wij verkopers dan ook alle relevante informatie op te nemen in de informatie die wordt verstrekt voorafgaand aan de onderhandelingen.

## Signing & closing

Na (en soms al tijdens) afronding van het DD worden de definitieve overeenkomsten opgesteld. Afhankelijk van de structuur van de transactie kunnen dit verschillende overeenkomsten zijn, zoals:

- Koopovereenkomst inclusief garanties (*Share Purchase Agreement* of SPA)
- Aandeelhoudersovereenkomst (*Shareholders Agreement* of SHA)
- Leningsovereenkomst
- Managementovereenkomst
- Arbeidsovereenkomst
- Concurrentiebeding

Het opstellen van de definitieve overeenkomsten gebeurt wederom in samenwerking met een overnameadvocaat. De LOI en uitkomsten van het DD vormen de grondslag voor deze contracten.

De laatste stap in het verkooptraject is het passeren van de aktes bij de notaris (en de champagne die volgt).

# Contactgegevens

De informatie die is opgenomen in dit stappenplan geeft een grove indicatie van de stappen die normaliter voorkomen tijdens een verkooptraject. Uiteraard is ieder verkooptraject verschillend en uniek. In elk overnametraject doen er zich wel omstandigheden voor die ervoor zorgen dat maatwerk moet worden geleverd en in sommige gevallen sprake is van een ander stappenplan.

Heeft u een specifieke vraag of wilt u vrijblijvend kennismaken? Neem dan contact met mij op.



**drs. G. (Geert) Slopsema RV**

+31 (0) 6 255 588 12

[g.slopsema@solid-cf.nl](mailto:g.slopsema@solid-cf.nl)

**Solid corporate finance**

Twentepoort Oost 61-21

7609 RG Almelo

[www.solid-cf.nl](http://www.solid-cf.nl)