

# Overdracht van een onderneming



Dullemond/Bedrijfsadvies/b.v.

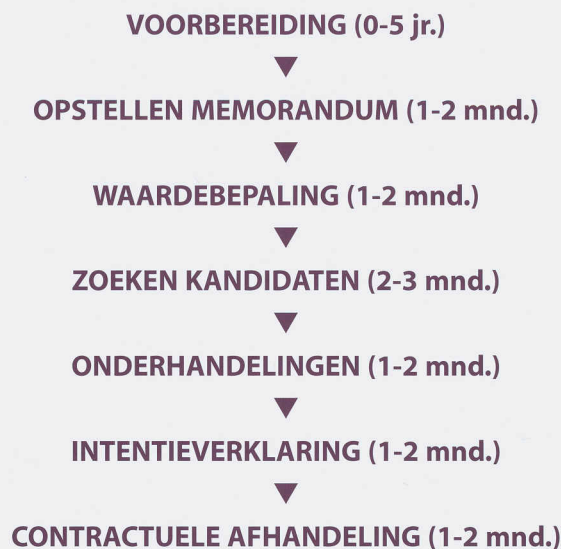
Als ondernemer bent u gewend aan het nemen van beslissingen. De beslissing om de assurantieportefeuille die u – misschien samen met uw partner - hebt groot gemaakt, over te dragen is echter één van de moeilijkste. Toch komt er een moment dat u uw onderneming los moet laten. Dit kan zijn vanwege een naderend pensioen. Maar ook andere omstandigheden kunnen maken dat wellicht de tijd is aangebroken om uw bedrijf over te dragen. Bijvoorbeeld u moet investeren in automatisering om bij te blijven, maar u vindt uw bedrijf daarvoor te klein. Of uw onderneming beschikt over specifieke kennis en kunde, waardoor het een aantrekkelijke kandidaat is voor potentiële kopers. Ook kan het zijn dat u geen zin meer heeft in de dagelijkse zorgen die het ondernemerschap met zich meebrengt. U ziet op tegen het telkens weer moeten voldoen aan - steeds meer - nieuwe wettelijke eisen. Of wellicht wilt u uw inspanningen van de laatste jaren te gelde maken.

Noodgedwongen overdracht aan de eerste de beste koper die voorbij komt, is echter zelden de beste oplossing. Zeker bij een bedrijfsoverdracht geldt: een zorgvuldige, professionele aanpak voorkomt teleurstellingen achteraf.

### **Voorkom teleurstellingen**

Een standaard aanpak voor de overdracht van een onderneming bestaat niet. Veel hangt af van de doelstellingen die u met de verkoop van uw onderneming wilt bereiken. De hoogste prijs? Continuïteit en werkgelegenheid? Behoud van identiteit van uw kantoor? En aan wie wilt u eigenlijk verkopen: de familie, een of meerdere medewerker(s) of een externe partij? Het overdragen van uw bedrijf is een complex proces, dat u ook nog eens emotioneel raakt. Alleen daarom al is het logisch dat zelfs de meest gelouterde ondernemer professionele ondersteuning zoekt. Bij een adviseur die de branche kent, die weet wat ondernemen is, die niet alleen namens u, maar vooral samen met u werkt. Een adviseur die uit ervaring weet dat het samenvoegen van zijn deskundigheid met uw kennis leidt tot de beste transactie.

De adviseurs van Dullemond Bedrijfsadvies zijn u graag van dienst tijdens alle fases die bij een verkoopproces aan de orde kunnen komen:



## **Vorbereiding**

Eenieder die zijn huis wil verkopen, zorgt dat dit er zo goed mogelijk uitziet als de eerste kopers komen kijken. Hetzelfde geldt voor de overdracht van een assurantieportefeuille of een -onderneming. Deze moet maximaal aantrekkelijk zijn voor potentiële kopers. Daarom is het belangrijk voldoende tijd en aandacht te besteden aan het 'verkoopklaar' maken van uw onderneming.

Voor tips: zie [www.dullemond.nl](http://www.dullemond.nl)

## **Opstellen verkoopmemorandum**

Om ervoor te zorgen dat een kandidaat-koper zich snel een duidelijk beeld kan vormen, moet de informatie over uw portefeuille, uw bedrijf en de verwachte toekomstige ontwikkelingen goed in kaart worden gebracht. Dit gebeurt in een zogenoemd verkoopmemorandum: een rapport dat uitgebreide (anonieme) informatie bevat over de assurantieportefeuille, uw overige activiteiten, financiële cijfers, kengetallen en de bedrijfsvoering.

## **Waardebepaling**

Veel ondernemers die hun portefeuille willen verkopen hebben zelf al een idee over een prijs. De prijs die uiteindelijk betaald wordt, komt echter tot stand na een proces van loven en bieden. De waarde vormt hiervoor een goed fundament. Om die waarde te bepalen, kijken de makelaar/taxateurs van Dullemond Bedrijfsadvies niet alleen naar feiten en cijfers uit het verleden, maar vooral naar de mogelijkheden van de onderneming

in de toekomst. Het zijn immers de toekomstige resultaten die het mogelijk moeten maken dat een koper zijn rente- en aflossingsverplichtingen na kan komen.

## **Zoeken kandidaten**

Het zoeken naar kandidaat-kopers begint met het gezamenlijk opstellen van een kopersprofiel. Daarin staat aan welke eisen een koper moet voldoen. Welke omvang moet de kandidaat-koper hebben, wat is zijn werkgebied en hoe gaat de koper straks met uw klanten om? De kandidaat-kopers die op een zogenoemde 'longlist' belanden, analyseren wij nader, in overleg met u. De partijen die na deze selectie op de 'shortlist' staan, gaan wij actief benaderen. Na ondertekening van een geheimhoudingsovereenkomst ontvangen zij allereerst een anoniem profiel en, bij verdere interesse, het verkoopmemorandum. Op basis van dit verkoopmemorandum kunnen we al vragen een eerste – vrijblijvend – bod uit te brengen.

## **Onderhandelingen**

Met de kandidaat-kopers die nu nog over zijn, voeren wij diverse gesprekken. In het eerste gesprek komt de prijs nauwelijks aan de orde. De gesprekken krijgen gaandeweg het karakter van onderhandelingen. Een kandidaat-koper zal vooral geïnteresseerd zijn in de toekomstmogelijkheden van de portefeuille en in hoeverre zijn ondernemingsstrategie door deze overname te verwezenlijken is.

### **Intentieovereenkomst**

Als het belangrijkste deel van het onderhandelingsproces succesvol verlopen is, dan kunnen we globale afspraken, inclusief de prijs, vastleggen in een intentieovereenkomst (ook wel LOI, Letter Of Intent genoemd). Deze intentieovereenkomst kan variëren van de afspraak om exclusief met elkaar verder te gaan tot een 'bijna' koopovereenkomst. Er zijn zelfs situaties denkbaar dat een LOI wordt 'overgeslagen' en gelijk wordt overgegaan tot het opstellen van de koopovereenkomst.

### **Due diligence**

Bij een koper kan de wens bestaan de verstrekte informatie te (laten) controleren. Hij zal willen laten onderzoeken wat de waarde van de onderneming bedreigt en wat de omvang van deze risico's is. Ook de mate van beheersing van de bedrijfsprocessen kan onderwerp van een nader onderzoek zijn.

### **Contractuele afhandeling**

Als het onderzoek en de onderhandelingen zijn afgerond en beide partijen tot volledige overeenstemming zijn gekomen, dan kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Dullemond Bedrijfsadvies zorgt ervoor, dat door de condities die hierin worden opgenomen uw belang optimaal behartigd wordt. Met de ondertekening en de uiteindelijke overdracht van de portefeuille óf de aandelen wordt de overdracht een feit.

### **Volledige transactieondersteuning**

Zoals u ziet ondersteunt Dullemond Bedrijfsadvies de volledige transactie. Tijdens het hele verkoopproces houdt u dezelfde contactpersoon. Indien gewenst kan de contactpersoon collegae of andere specialisten inschakelen. Natuurlijk zetten wij daarbij uw eigen adviseurs niet buitenspel. Integendeel zelfs, een goed samenspel met uw accountant of fiscalist is essentieel.

### **Ervaring**

Een verkoopproces stelt niet alleen hoge eisen aan u, maar ook aan de adviseur die het proces begeleidt. De adviseur moet beschikken over kennis van de branche, vaktechnische vaardigheden en ervaring met waardebeoordelingen. Een goede adviseur beschikt ook over uitstekende sociale en onderhandelingsvaardigheden. Dullemond Bedrijfsadvies heeft een naam opgebouwd als het gaat om fusies, overnames en waardebeoordeling van assurantieportefeuilles en assurantieondernemingen.

De adviseurs van Dullemond Bedrijfsadvies kiezen voor een heldere aanpak. Zij gaan pragmatisch en oplossingsgericht te werk.

### **Nadere informatie**

Dullemond Bedrijfsadvies is graag bereid met u van gedachten te wisselen over uw situatie en de wijze waarop wij u bij de uitvoering van uw plannen van dienst kunnen zijn. Wij nodigen u van harte uit voor een vrijblijvend en oriënterend gesprek.

Dullemond Bedrijfsadvies B.V. is gespecialiseerd in:

- ▶ Begeleiding bij koop en verkoop van assurantieportefeuilles / ondernemingen
- ▶ Waardebepalingen portefeuilles / ondernemingen
- ▶ Fiscaal / juridische advisering
- ▶ Advisering op het gebied van strategie, ondernemingsplanning en financiën
- ▶ Ondersteuning bij het (blijvend) voldoen aan wettelijke toezichtseisen \*
- ▶ Advies op het gebied van personeel en organisatie
- ▶ Arbitrage
- ▶ Workshops op onze kennisterreinen

\* *Door de Stichting Financiële Dienstverlening is Dullemond Bedrijfsadvies B.V. aangemerkt als 'aanbevolen kwaliteitsorganisatie'*

Dullemond Bedrijfsadvies B.V. is een toonaangevende onafhankelijke specialist in de advisering binnen de assurantiebemiddelingsbranche, met goede contacten met de marktpartijen rondom dit vak, zoals financiële aanbieders en (stands)organisaties.

Dullemond Bedrijfsadvies heeft als enige in haar vakgebied gekozen voor een bedrijfsmatige opzet. Ze kan kennis en vaardigheden op elk moment delen, continuïteit in advisering en belangenbehartiging waarborgen en biedt daarmee een inspirerende werkomgeving.

A photograph of two businesswomen in an office setting, looking at a computer monitor. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. A large, solid green curved shape is on the right side of the page.

**Dullemond Bedrijfsadvies B.V.**  
Postbus 27, Speelkamp 22d  
3830 AA / 3831 PE LEUSDEN

033 - 480 54 82  
033 - 480 54 84

[info@dullemond.nl](mailto:info@dullemond.nl)  
[www.dullemond.nl](http://www.dullemond.nl)



**Dullemond/Bedrijfsadvies/b.v.**