

*In vijf dagdelen bent u
optimaal voorbereid op de
verkoop
van uw onderneming*



SEPTEMBER 2012

LEERGANG BEDRIJF VERKOPEN



Overname Academie



Leergang Bedrijf Verkopen

U heeft besloten uw bedrijf in de nabije toekomst te verkopen. De reden kan bij uzelf liggen (leeftijd, ambitie) of u krijgt een bod uit de markt om uw bedrijf van de hand te doen. Wat de aanleiding ook mag zijn, afstand doen van het eigen bedrijf is niet gemakkelijk. Zowel op emotioneel als financieel vlak.

Met de leergang *Bedrijf Verkopen* bereidt u zich optimaal voor op het verkoopproces en de afronding van het traject. De leergang is opgebouwd uit 10 modules in 5 blokken/dagdelen. De vakinhoudelijke modules vormen de rode draad en worden gevolgd door praktijkcases. De leergang wordt afgesloten met een overnamespel, waarin alle onderdelen van het proces aan bod komen.

Duur: 5 dagen van 16.00 -21.00h

Data: 6 september, 20 september, 4 oktober, 11 oktober en 25 oktober

Locatie: Eindhoven, Venlo, Roermond en Maastricht

Kosten: €1495,- (excl. Btw)

Meer informatie en inschrijven

Stichting Overname Academie
Noorderpoort 39
Postbus 239
5900 AE Venlo
T. (077) 308 16 22
E. info@overname-academie.nl
I. www.overname-academie.nl

Dag 1

Datum: 6 september 2012

Locatie: Noorderpoort 39, Venlo

Module 1: Het proces van Verkoop

Docent: Drs. Jacques Jetten RV (Aeternus B.V.)

Start met voorstelronde van deelnemers en docenten

- Het verkoopproces in fasen
 - Welke spelers zijn er actief?
 - Wanneer wie inschakelen?
 - Procesmanagement
 - Keuze voor type overname-kandidaat
-

Module 2: De waardering

Docent: Drs. Jacques Jetten RV (Aeternus B.V.)

- Veel gemaakte fouten in waardering
- Waarderen met behulp van de DCF methode en het nut hiervan
- Het maken van enkele eenvoudige DCF waarderingen
- Het belang van marktontwikkelingen in waarde
- Zwakten bepalen van een bedrijf
- Kansen definiëren van een bedrijf
- Waardemanagement
- Valuedrivers: hoe te herkennen en hoe mee om te gaan?

Dag 2

Datum: 20 september 2012

Locatie: informatie volgt

Module 3: Accountancy & fiscaliteit

Docent: Mathijs Mennen RA (RSM Wehrens Mennen & de Vries)

- Activa passiva of verkoop aandelen?
- Due Diligence onderzoek: opzet en aanpak
- Wanneer een BV? Welke juridische structuur voor overname nodig?
- Het oprichten van een vennootschap
- Management fee of salaris?
- Belangrijkste fiscale valkuilen bij verkoop

Module 4: Verkoopvoorbereiding van de Onderneming

Docent: Drs. Jacques Jetten RV (Aeternus B.V.)

- Klant- en leveranciersrelaties
- Management(afhankelijkheid) en de medewerkers
- Samenwerkingsrelaties van de onderneming
- Innovatie en het merk/merken van de onderneming
- SWOT analyse
- Investerings
- Financiën & management informatie systemen
- Belangrijke ken- en stuurgetallen richting verkoop

Dag 3

Datum: 4 oktober 2012

Locatie: informatie volgt

Module 5: Onderhandelen

Docenten: Mr. Luuk Hendriks (Boels Zanders advocaten) en Drs. Jacques Jetten (Aeternus B.V.)

- Fasering van proces
- Tijdsplanning
- Inschatting belangen koper
- De adviseur van de koper
- Meerdere stakeholders: hoe hiermee om te gaan
- Onderhandelen met je familie, werknemer of strategische partij
- Hoe om te gaan met constatering uit het Due Diligence onderzoek
- Behandelen diverse onderhandelpunten: financiering door verkoper, earn out, salaris/ management fee, uit/meewerken door oud-eigenaar, huurcontract, aandeelhoudersovereenkomst, participatieovereenkomst.

Module 6: De juridische aspecten

Docent: Mr. Luuk Hendriks (Boels Zanders advocaten)

- Mogelijke juridische valkuilen en aandachtspunten in een bedrijf
- Het identificeren en analyseren van risico's van het bedrijf
- De Letter of Intent
- De biedingsbrief
- Exclusiviteit & Ontbindende voorwaarden
- Garanties en vrijwaringen
- Het verkoopcontract
- Aandeelhoudersovereenkomst

Dag 4

Datum: 11 oktober

Locatie: informatie volgt

Module 7: Financiële planning

Docent: Johan Bastiaanssen (ABN AMRO Mees Pierson)

- Financiële planning vóór de verkoop
- Pensioen in eigen beheer
- Dealstructuur
- Inkomen na de verkoop
- Overdragen naar de kinderen
- Estate planning

Module 8: Verkoopvoorbereiding van de ondernemer

Docenten: Drs. Josette Dijkhuizen

- Omgaan met de koper
 - Verkoopvoorbereiding
 - Emoties in de onderhandeling
 - Netwerk en afscheid nemen
 - Gevoeligheden in het familiebedrijf
 - Het leven na ondernemerschap
-

Dag 5

Datum: 25 oktober

Locatie :informatie volgt

Module 9: Case financiële planning

Docenten: Johan Bastiaanssen (ABM AMRO Mees Pierson) en Drs. Jacques Jetten RV (Aeternus B.V.)

In de casus worden de verschillende aspecten behandeld vanaf het voornemen tot verkoop tot na de overname vanuit het perspectief van de ondernemer in privé. In een praktijkvoorbeeld wordt in stappen de financiële planning vóór de overname, beslissingen over de verkoop en de inkomens- en vermogenspositie na de overname uiteengezet

Module 10: Het overnamespel

Docent: Mr. Luuk Hendriks (Boels Zanders advocaten) en Drs. Jacques Jetten RV

In het overnamespel komen alle onderdelen van het overnameproces aan bod.