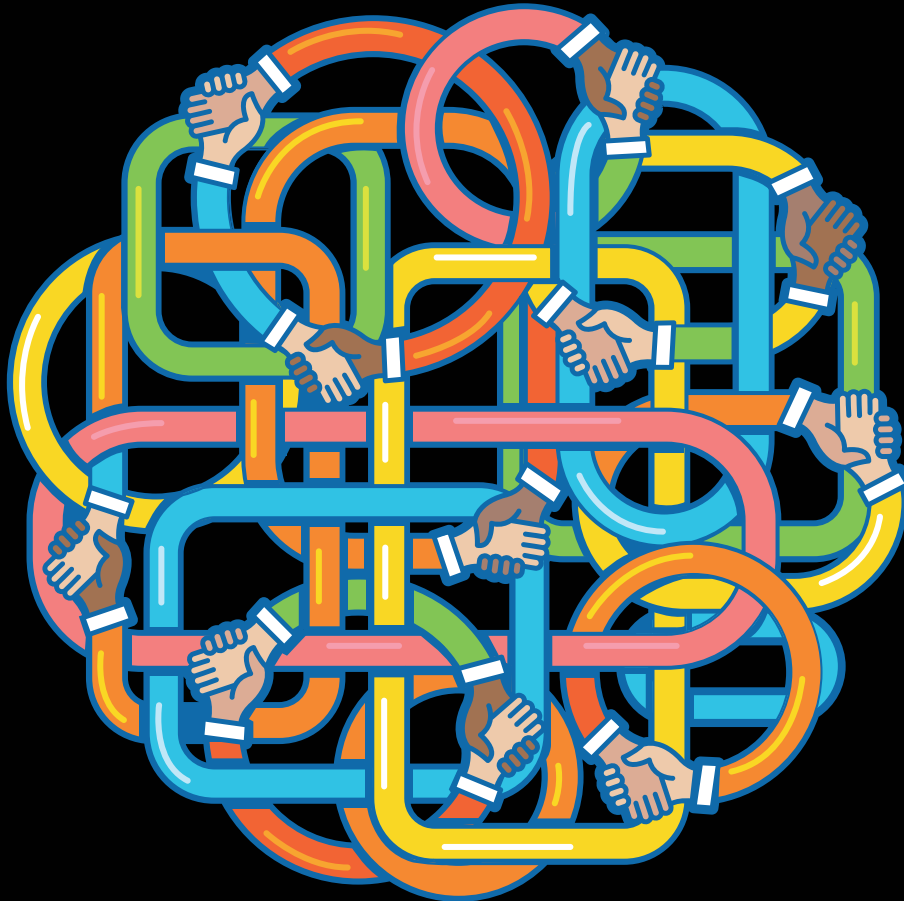


Deloitte.



Deloitte MKB Accountancy & Advies
Mergers & Acquisitions

Uw strategisch en financieel adviseur

Fusies en overnames

Een voortdurend veranderende omgeving vraagt veel van u en uw bedrijf. U neemt daarbij strategische beslissingen om uw doelen en ambities te realiseren.

- Overweegt u uw bedrijf te verkopen?
- Wilt u graag weten wat de waarde is van uw bedrijf?
- Bent u op zoek naar mogelijkheden om uw groeiplannen te versnellen?
- Wilt u een deel van uw vermogen veiligstellen (pre-exit)?
- Overweegt u om naast autonome groei ook te investeren in overnames?
- Bent u op zoek naar een strategische partner op het gebied van innovatie en productontwikkeling?
- Wilt u een kritisch meedenkende sparringpartner en een strategisch en financieel adviseur?

“Een pre-exit geeft mij de mogelijkheid om te cashen en tevens te blijven participeren en verder te groeien met mijn bedrijf”

Professionele begeleiding

Deloitte begrijpt als geen ander het belang van een soepele overdracht van uw levenswerk aan een goede opvolger.

Of dat nu opvolging binnen het bedrijf betreft (familie of MBI) of van buitenaf door middel van een management buy-out (MBO) of door een strategisch koper.

We begeleiden de verkoop altijd met oog voor emotie met als doel optimale verkoopcondities te realiseren.

Transactiebegeleiding

Verkoop-advisering

- Begeleiden verkoopklaar maken
- Begeleiden van verkoopprocessen
- Opstellen verkoopdocumentatie
- Identificeren en benaderen van mogelijke investeerders/kopers
- Onderhandelen over de beste prijs- en dealvoorwaarden

Aankoop-advisering

- Identificeren van overnamekandidaten
- Begeleiden van acquisitieprocessen
- Bepalen van waarde, synergiën en optimale overnamestructuur
- Adviseren over biedingstrategie
- Onderhandelen over de beste prijs- en dealvoorwaarden

Financiering & Funding

Funding en financiering voorbeelden

- Arrangeren van acquisitie financiering
- Arrangeren van start-up, vroege fase- en of groei financiering
- Assisteren bij herfinancieringen
- Ondersteuning bij dividend herkapitalisaties

Advisering en begeleiding

- Bepalen optimale financieringsstructuur van eigen vermogen en (risicodragend) vreemd vermogen
- inzichtelijk maken financieringsalternatieven
- Onderhandelen van optimale financieringscondities
- Arrangeren van gestapelde financieringen

Transactie-, waardering- en financierings- advies

Waardering

Algemene verkoop advisering

- Opstellen van indicatieve waarderingen en transactieprijsanalyse
- Monitoren en adviseren waardeontwikkeling

Aankoopadvisering

- Bedrijfswaardering pre en post transactie
- Advisering over strategische beslissingen

Waarde-creatie

- Ontwikkelen en evalueren van financiële modellen
- Voorbereiden van gedetailleerde business case
- Advisering over strategische beslissingen

Due Diligence & Verkoopklaar

Due diligence

- Identificatie van belangrijkste business drivers
- Toetsen juistheid gepresenteerde informatie
- Analyse risico's en kansen
- Identificatie van prijs en onderhandelingsopties
- Identificatie van impact koopovereenkomst
- Voorbereiding van een databoek en 'data room'

Verkoopklaar maken

- Verschaffen inzicht in de onderneming vanuit een investeerdersbril
- Optimaliseren van processen en structuur gericht op beschikbaarheid van informatie, goede organisatie en mogelijke toekomstige transactie
- Advisering gericht op waardecreatie, waardebehoud en waarde winnen

De adviseurs van Deloitte zijn gespecialiseerd in het adviseren en begeleiden van familiebedrijven en (snelgroeïende) ondernemingen bij uiteenlopende transacties zoals aan- en verkoopbegeleiding, waarderingvraagstukken en (her) financieringen. Ons internationale netwerk faciliteert bij het vinden van een strategische koper over de grens.

www.deloitte.nl/mkb-accountancy-advies



Onderstaand is een kleine selectie van wat u in het nieuws aantreft over fusies en overnames:

“Een goede voorbereiding is de basis voor een succesvolle overname”

“Een due diligence identificeert risico's die voor rekening en risico zijn voor verkoper en niet voor koper”

“Waarderen geeft inzicht in de value drivers van mijn organisatie en is een startpunt om mijn bedrijf verkoopklaar te maken”

“Private equity heeft veel geld beschikbaar om te investeren”

“Tijdsdruk en onvoldoende voorbereiding resulteert in lagere verkoopprijs en ongunstige transactievoorwaarden”

“40% van de ondernemers wil zijn bedrijf binnen nu en 5 jaar verkopen!”

Deloitte heeft een brede visie op bedrijven en is uitstekend thuis in een palet van financiële, fiscale en juridische, IT en strategische onderwerpen.

Meer informatie: www.deloitte.nl/mkb-accountancy-advies

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.nl/about to learn more about our global network of member firms.

© 2018 Deloitte The Netherlands