

Vendor Assistance

2018



Vendor Assistance kijkt naar uw onderneming
vanuit het perspectief van de koper
en identificeert in een vroeg stadium
de kansen en de verbeterpunten



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
 3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234

Geachte relatie,

De wereldwijde fusie- en overnamemarkt draait in 2018 op volle toeren. De vooruitzichten zijn nog positief. Het vertrouwen in de markt blijft hoog, er zijn meer kopers in de markt en financiering van overnames is makkelijker dan voorgaande jaren. Mocht u overwegen om uw bedrijf te verkopen dan is nu een gunstig tijdstip. Echter, een succesvolle verkoop waarbij een zo hoog mogelijke prijs gerealiseerd wordt, vergt een goede en tijdige voorbereiding. 'Vendor Assistance' (hierna: VA) is daarbij een uitstekend hulpmiddel en zorgt voor de identificatie van de verschillende waarde elementen binnen uw onderneming. Dit voorkomt dat zowel verkoper als koper later in het verkoopproces voor onaangename verrassingen komen te staan, wat leidt tot een lagere prijs dan oorspronkelijk gedacht of het afbreken van de onderhandelingen.

Een aantal voorbeelden uit onze praktijk die dit soort verrassingen illustreren:

- Een succesvolle participatiemaatschappij kocht de aandelen van een winstgevende onderneming inclusief de panden en machines. Via een slimme sale & leaseback constructie kreeg de participatiemaatschappij meer dan de koopsom terug en had men de onderneming voor niets in handen. De verkoper had een veel hogere prijs kunnen realiseren indien hij van tevoren had nagedacht over welke waarde elementen zijn onderneming beschikt en hoe hij deze het best kon realiseren.
- Een Nederlandse ondernemer verkocht zijn bedrijf maar tijdens het boekenonderzoek bleek dat een belangrijke vestigingsvergunning ontbrak. De deal kon alleen doorgaan door een verregerende garantie van de verkoper.
- Een andere ondernemer had een optimistische orderportefeuille die niet goed aansloot bij de prognose en realiteit. Het gevolg was een prijsaanpassing door de koper.
- Een familie ondernemer had een ogenschijnlijk goed lopend bedrijf dat werd verkocht. Na de verkoop was de koper in staat om met een aantal simpele maatregelen gericht op het besparen op inefficiënte kosten de winst fors op te schroeven.

2



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
 3514 AX Utrecht
The Netherlands
+31 30 276 9234 

Om dit soort teleurstellingen te voorkomen, adviseren wij vaak om een Vendor Assistance te laten uitvoeren. Een Vendor Assistance adviseur kijkt naar de onderneming vanuit het perspectief van de koper en identificeert in een vroeg stadium de kansen en de verbeterpunten. Met als doel om deze voor het verkoopproces wordt gestart, af te bakenen, keuzes te maken en indien mogelijk problemen op te lossen. Een VA stelt u in staat om bij een verkoopproces het initiatief te nemen en vast te houden. Door zelf, met behulp van de specialist, van tevoren vanuit de ogen van een potentiële koper naar uw eigen onderneming te kijken beschikt u over de informatie die relevant is voor de potentiële koper. Hiermee kunt u de koper bij de hand nemen en de informatieverschaffing voor een groot deel zelf regisseren. Zeker wanneer er meerdere potentiële kopers zijn kunt u het verkoopproces versnellen en partijen op basis van dezelfde informatie een bieding laten uitbrengen. Een Vendor Assistance geeft het management de mogelijkheid om het verzamelen van de informatie tijdig te organiseren hetgeen vertrouwen geeft aan de kopers want zij merken dat de informatie snel beschikbaar en betrouwbaar is. Voor de verkopers zorgt een VA voor bescherming omdat eventuele *dealbreakers* tijdig worden geïdentificeerd en (mogelijk) kunnen worden gerepareerd.

Dit artikel beschrijft een aantal meest voorkomende valkuilen bij het verkoopproces en laat zien hoe een VA kan helpen deze te voorkomen.

Indien u geïnteresseerd bent in een verdere toelichting of ondersteuning zoekt bij een verkoopproces, kunt u contact opnemen voor een persoonlijke kennismaking. U kunt ons rechtstreeks per e-mail of telefonisch benaderen. Kijk voor meer informatie op onze website:

Voordelen van Vendor Assistance:



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234 

1. Hoe kan de onderneming het beste verkoopklaar gemaakt worden?

Het verkoopklaar maken van de onderneming vraagt de nodige expertise. Aangezien de meeste ondernemers zo'n transactie maar één of twee keer in hun leven meemaken, is het raadzaam om u bij het gehele proces bij te laten staan door een professionele adviseur. Ons advies is op tijd te beginnen (voorbereiding), zorgen dat duidelijk is wat u wilt verkopen en wat eventueel niet en zorgen voor een goede track record en onderbouwing van de prognoses.

In onze praktijk zien wij regelmatig dezelfde problemen en de gevolgen die daaruit voortvloeien, terugkeren bij een verkoopproces. Problemen in een verkoopproces komen namelijk regelmatig voort uit verrassingen voor koper en verkoper die te wijten zijn aan een slechte voorbereiding. Potentiële kopers willen steeds vaker een zuiver beeld krijgen van uw onderneming en financieel zijn het vaak een beperkt aantal parameters die cruciaal is. Een overnametraject duurt gemiddeld 6 tot 12 maanden waarbij kopers u veel vragen zullen stellen.

Een bedrijf succesvol verkopen. Hoe moet dat? Een aantal adviezen voor het verkoopklaar maken van de onderneming:

1 Begin tijdig:

De voorbereidingen beginnen enkele maanden tot een half jaar voor de start van het verkoopproces. In deze periode wordt het bedrijf grondig op orde gebracht, bijvoorbeeld door een Vendor Assistance of een Vendor Due Diligence, waarover later meer. Relevante informatie wordt verzameld, de potentiële kopers in kaart gebracht, het verkoopmemorandum geschreven en er dient te worden nagedacht over een passende marktbenadering. Is het verstandig één koper te benaderen of past een besloten veiling ('controlled auction') het beste bij u? Eén koper benaderen biedt een hoge mate van discretie en biedt een minimale onderbreking van de dagelijkse werkzaamheden, maar levert mogelijk niet het hoogste bod op. Bovendien is het executierisico hoog. De enige koper kan na maanden van gesprekken voeren afhaken en dan staat u met lege handen. Een besloten veiling biedt minder discretie, maar kopers zullen meer onder druk staan om een goede prijs te betalen. Bovendien heeft u het verkoopproces zelf in de hand.

4



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
 3514 AX Utrecht
The Netherlands
 +31 30 276 9234

2 Vastgoed:

Als het vastgoed niet goed gestructureerd is, is het raadzaam eerder te starten met de voorbereidingen. Bij voorkeur minimaal 3 jaar van tevoren, in het bijzonder vanwege een aantal fiscale valkuilen die extra kosten met zich mee kunnen brengen. Een voorbeeld: Wat is een goede plaats voor het vastgoed in de juridische structuur, rekening houdend met een mogelijke verkoop? In het blok rechts zijn 3 scenario's geschetst.

3 Motivatie:

Zorg voor een goede onderbouwing van de motivatie om te verkopen. In de praktijk is dit vaak de eerste vraag die u zal worden gesteld. Een duidelijke argumentatie zorgt ervoor dat u het vertrouwen van de koper versterkt.

4 Visie, missie en strategie:

Ontwikkel een duidelijke visie, missie en strategie voor de onderneming:

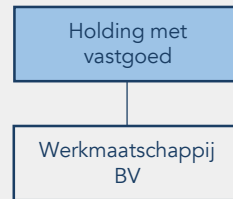
- Onderdeel hiervan is een marktanalyse (mogelijk via DESTEP¹-analyse), concurrentieanalyse (o.a. wat doen concurrenten beter dan u) en SWOT-analyse².
- Met welke producten of diensten wordt geld verdiend? Hoe ziet deze portefeuille er over 5 jaar uit? Dit moet passen in de strategie.
- Welke koper of welk type koper (een strategische of een financiële koper) past het beste bij uw onderneming? Pas de beschrijving van uw strategie hierop aan.

Vastgoed structureren geïllustreerd

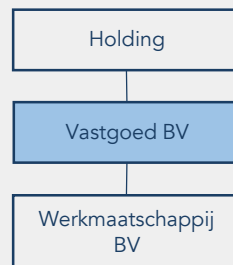
- i Vaak zit het vastgoed in een werkmaatschappij of Vastgoed B.V. onder de holding. Dit heeft als nadeel dat er overdrachtsbelasting betaald moet worden als de koper het vastgoed niet wil (of niet kan) kopen.



- ii Een redelijk alternatief is om het vastgoed in de holding te zetten. Hiermee worden risico's afgedekt en blijft de werkmaatschappij licht:



- iii Een beter alternatief is om het vastgoed in een tussenholding te plaatsen met daaronder de werkmaatschappij(en). Het voordeel is meer flexibiliteit. De koper kan kiezen: wel of geen vastgoed kopen zonder dat dit fiscale consequenties (overdrachtsbelasting) heeft.



5

¹DESTEP: Demografische, Economische, Sociaal-culturele, Technologische, Ecologische en Politiek/Juridische omgevingsfactoren

²Analyse van sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

5 Strategie overbrengen:

Vertaling van strategie naar uitvoering moet duidelijk naar voren komen in het businessplan, zodat u een goed track record kunt laten zien:

- Stel duidelijke doelen op en evalueer periodiek. Kopers kijken of de historische doelen en doelstellingen gehaald zijn. Dit zegt namelijk veel over de betrouwbaarheid van de prognoses.
- Kies betrouwbare parameters om de resultaten te meten en aan te sturen.
- Kwaliteit managementteam: is het team krachtig en evenwichtig opgebouwd?
- Prioriteiten stellen: uit de notulen directievergaderingen moet blijken dat er gesproken wordt over de juiste zaken. Tevens van belang: zijn de afspraken binnen de directie voldoende SMART¹ gemaakt?
- Wat is de positie van de eigenaar na verkoop? Wat wordt uw rol? Hoe (on)misbaar is de DGA? Dit verschilt per transactie en type koper. Een financiële koper zal vaker de wens hebben dat de DGA zorgt voor de overdracht gedurende een beperkte periode en daarna een adviesrol krijgt of actief blijft in de RvC, een strategische koper zal daar minder waarde aan hechten. Daarnaast komt het vaak voor dat u als DGA nog verbonden blijft door middel van een klein aandelenbelang of een achtergestelde lening.

6 Financieel management:

Zorg voor goed financieel management en rapportages die een duidelijk beeld schetsen van de onderneming. Denk hierbij aan:

- **Inzicht in producten, klanten, landen:** stoot verliesgevende activiteiten af en zorg voor goede rapportages over winstgevendheid van producten en klanten in de verschillende markten.
- **Inzicht in eenmalige grote kostenposten:** zitten er eenmalige grote kostenposten in de winst- en verliesrekening waardoor er een vertekend beeld van de onderneming ontstaat? Zo ja, dan kunnen deze genormaliseerd worden mits zorgvuldig toegelicht. Een voorbeeld hiervan zijn voorzieningen die de (fiscale) winst drukken. Anderzijds kunnen er goodwill afschrijvingen, die fiscaal niet gelden, en fiscaal belastbare stille reserves zijn die de (toekomstige, fiscale) winst beïnvloeden.
- **Bepaling van passende KPI's²:** dit zijn indicatoren waarmee de prestaties en waarde creatie van de onderneming gevolgd kan worden.
- **Management informatie:** op maandbasis is vaak onvoldoende (betrouwbare) management informatie beschikbaar. Als gevolg hiervan is de werkkapitaalbehoefte niet goed in te schatten maar ook een *current trading* analyse levert dan problemen op.

6

7 Investeringsen:

Investeer slim in het bedrijf en voorkom achterstallig onderhoud. Indien het investeringsniveau te laag is geweest, zal dit uit het boekenonderzoek naar voren komen. Dit zal onherroepelijk leiden tot discussie en prijsaanpassingen.

¹SMART: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden.

² KPI: Kritische Prestatie Indicatoren



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstralein 82
3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234 

8 Werkkapitaal:

Strak beheer van werkkapitaal. Let op eventuele seizoen effecten:

- Houd voorraden en debiteuren zo laag mogelijk. Vooral voorraden zijn vaak onderbelicht. Denk daarbij ook aan inzicht in de ouderdom van de voorraden.
- Investeer indien nodig in een beter voorraadstelsel.

Een structureel lager werkkapitaal zorgt voor een hogere verkoopopbrengst, aangezien de kaspositie groter is (of de schulden lager), wat de aandelenwaarde van de onderneming verhoogt. Werkkapitaal dat enkele maanden voor de verkoop sterk wordt verlaagd in het voordeel van de verkoper leidt tot prijsdiscussies met de koper. Alleen een structureel lager werkkapitaal is in het voordeel van de verkoper.

9 Privé-uitgaven:

Stop met eventuele privé-uitgaven die via het bedrijf lopen. Verkoop privébezittingen die nog op de balans staan van de onderneming aan privé om daarmee het zakelijk beeld zo zuiver mogelijk te houden.

10 Familie:

Bij een DGA kijkt de familie vaak mee en is, indirect, nauw betrokken. Zorg ervoor dat er voldoende draagvlak is binnen de familie voor een verkoop. Dit geeft veel rust en voorkomt mogelijke conflicten.

11 Contracten:

Zorg ervoor dat de contracten en beschrijvingen van processen en procedures op orde zijn. Denk hierbij aan arbeidscontracten en bonusregelingen, leasecontracten, klantcontracten, algemene voorwaarden, verzekeringen en contracten met leveranciers. Let ook op technologie, software, intellectueel eigendom en mogelijke regelingen als WBSO, Innovatiebox en Europese subsidies. Vaak is er geen centrale plek waar contracten zijn opgeslagen. Zorg voor een goede contractadministratie en maak inzichtelijk wanneer belangrijke contracten aflopen. Dit kan bijvoorbeeld met een ERP-systeem.

12 Verzekeringen:

Zorg ervoor dat zaken rondom verzekeringen geregeld zijn. Dit omvat onder andere een overzicht van de zakelijke verzekeringen met daarin opgenomen de volledige verzekeringsportefeuille met premie- en contract vervaldata. Zijn alle premieverplichtingen voldaan? Zijn de belangrijkste opstallen en inventarissen getaxeerd? Welke schadedossiers lopen er die betrekking hebben op materiële bezittingen? In het kader van aansprakelijkheid: wat zijn de lopende claims? Breng in kaart of er sprake is van ziekte en/of arbeidsongeschiktheid van werknemers en of er melding is gedaan aan UWV en/of (particuliere) verzekeraar. Kijk goed naar het zogenaamde uitlooprisico. Zijn er nu omstandigheden bekend die kunnen leiden tot een aansprakelijkheidsclaim? Zo ja, leg dit dan vast.

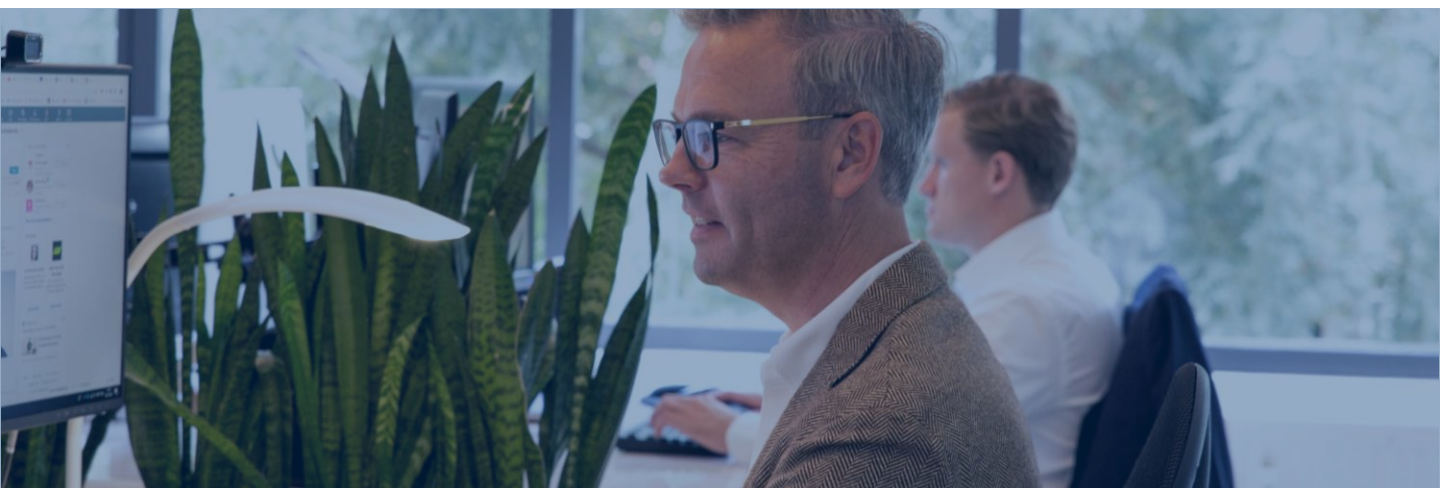


13 Juridisch:

Enkele juridische tips ter voorbereiding op een verkoop:

- **Vennootschap:** indien de BV meerdere aandeelhouders heeft, zorg ervoor dat partijen goede afspraken maken over een eventuele toekomstige verkoop. Indien er een goed overnamebod wordt gedaan, is het lastig als de aandeelhouders er vervolgens gezamenlijk niet uitkomen. De meerderheidsaandeelhouder zou de minderheidsaandeelhouder moeten kunnen meenemen in een potentiële verkoop. Zorg tevens voor tijdige deponering van de jaarstukken en aangiftes. Wanneer deze zeer vertraagd zijn, zegt dit vaak iets over de financiële positie van de onderneming.
- **Overeenkomsten:** zorg voor goede schriftelijke overeenkomsten en laat die niet verlopen. Indien toch verlopen, zorg dan voor tijdige contractvernieuwing. Lange termijncontracten met klanten hebben uiteraard de voorkeur.
- **Intellectuele eigendom:** beschermen van merknamen, handelsnamen en octrooien van de onderneming. Merknamen dienen te worden geregistreerd en tevens ook te worden gebruikt als merk op de producten en het briefpapier. Octrooien dienen tevens te worden geregistreerd. Vaak blijkt juist het intellectueel eigendomsrecht één van de belangrijkste activa van een onderneming.
- **Arbeidsrecht:** zorg voor goed beheer van de arbeidsovereenkomsten met personeel. Zorg eventueel voor een zogenaamde "flexibele schil".
- **Latente belastingen:** ten aanzien van de latente belastingposities zoals vermeld in de jaarrekening: waar bestaan deze uit en hoe zijn deze tot stand gekomen?

Het is verstandig periodiek advies in te winnen bij een fiscaal, juridisch en/of financieel adviseur. Een voorbeeld: claims die nog boven de vennootschap hangen zullen de koopprijs drukken en kunnen leiden tot persoonlijke aansprakelijkheid van u als verkoper, tot na de transactie.



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstralein 82
3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234 

2. "Vendor Assistance" versus "Vendor Due Diligence"

Het team van professionele overnameadviseurs bestaat minimaal uit een ervaren corporate finance adviseur, een fusie & overname advocaat en een due diligence specialist. Een due diligence specialist kan de verkoper bijstaan door middel van 'Vendor Assistance' (VA) of 'Vendor Due Diligence' (VDD) onderzoek. Dit zijn belangrijke onderzoeken die de kans op een succesvolle verkooptransactie vergroten en hebben betrekking op financiële, fiscale, pensioen en juridische aspecten. Wat is het verschil tussen VA en VDD?

Een Vendor Assistance (VA) is een doelgericht onderzoek, gericht op een verkoop van de onderneming. Het doel is tweeledig: enerzijds het tijdig in kaart brengen van mogelijke bedreigingen en risico's, die een negatieve invloed kunnen hebben tijdens het verkoopproces. Deze kunnen mogelijk al opgelost worden vóór het verkoopproces start. Anderzijds is het doel van een VA het identificeren van potentiële kansen en focus op value drivers waarmee de waarde van de onderneming wordt verhoogd. Wij gaan graag met u in gesprek hoe zaken verbeterd of opgelost kunnen worden voor de start van het verkoopproces.

Een Vendor Due Diligence (VDD) is een onafhankelijk onderzoek en oordeel waar de VDD adviseur op aftekent. Het is een zeer uitgebreid rapport over de risico's binnen de onderneming, waarbij de VDD adviseur bereid is een garantie (een strikte vertaling van "reliance letter" is een bepaalde vertrouwensbrief) te geven aan de koper, echter wel met enkele voorbehouden. Door deze expliciete garantie is een VDD een breed en daardoor kostbaar onderzoek. Het VDD wordt als onafhankelijk onderzoek en oordeel aan de potentiële kopers overhandigd waarmee tijd kan worden bespaard en het verkoopproces sneller kan worden afgerond.



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstrapein 82
 3514 AX Utrecht
The Netherlands
+31 30 276 9234 

+ Voordelen van VA of VDD:

- Een VA of VDD adviseur kijkt door de ogen van een potentiële koper naar uw bedrijf. Dit leidt tot een kritische analyse voordat belangrijke informatie verstrekt zal worden aan de potentiële koper.
- Een afgerond VA of VDD onderzoek bespoedigt het verkoopproces omdat alle informatie voor de koper klaarligt. Er is door de hogere snelheid een lager afbreukrisico, hetgeen de kans vergroot op een succesvolle verkooptransactie.
- Het voorkomt verrassingen tijdens het verkoopproces. Immers, de onderneming is vooraf grondig doorgelicht.
- Door de goede voorbereiding kan de verkoper zelf het initiatief houden. Zo kan om strategische redenen belangrijke informatie pas gegeven worden wanneer het de verkoper uitkomt, bijvoorbeeld brutomarges of prijzen per klant. Ook kan het van belang zijn nog een meevaller achter de hand te hebben om de deal een beslissende duw in de rug te geven.
- De CFO of financieel directeur wordt ontlast tijdens de verkoop en kan zich richten op de meest essentiële taken.
- Veel ruimte voor inzicht in de eigen organisatie. Dit zorgt voor een verbetering van de value drivers, de belangrijkste factoren die de waarde van het bedrijf bepalen.

- Nadelen van VA of VDD:

- Om maximaal gebruik te maken van een VDD onderzoek zal de koper moeten vertrouwen op het rapport van degene die u heeft ingehuurd. Dit vraagt een onafhankelijke positie die vaak niet door de huisaccountant kan worden ingenomen.
- De kosten van een uitgebreid VDD onderzoek zijn voor de meeste middelgrote bedrijven te hoog. Immers, alles wat mogelijk van belang is moet worden onderzocht om de garantie te geven. Denk hierbij aan een ordegrootte van €100.000-€150.000. In de *Mid Market* is een VA meestal een veel gericht en effectiever onderzoek dan een VDD.

10

Een VA of VDD verkort de doorlooptijd van het verkoopproces aantoonbaar en zorgt ervoor dat de verkoper volledig in control is. Tevens zijn de belangrijkste vragen en mogelijke issues van tevoren in kaart gebracht, zodat adequaat gereageerd kan worden op potentiële kopers. De kosten van een VA kunnen variëren vanaf ca. € 10.000 tot € 75.000 (soms meer). Dit is uiteraard maatwerk maar wordt in een hogere prijs en soepeler verkoopproces terugverdiend. Wij adviseren vaak een VA aan klanten om teleurstellingen tijdens het verkoopproces te voorkomen. In sommige gevallen kan een VDD rapport van grote waarde zijn, voornamelijk in brede veilingprocessen met een groot aantal potentiële kopers. Als u toch nog twijfelt over de toegevoegde waarde van deze onderzoeken, laat dan een quickscan uitvoeren. Wij introduceren u graag bij deskundige partijen.



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstralein 82
3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234 

3. Hoe werkt de VA/VDD adviseur samen met de accountant in het proces? Zijn er ook mogelijke conflicterende belangen?

De rol van de accountant is het geven van een onafhankelijk en onpartijdig oordeel over de betrouwbaarheid van de jaarrekening. Daarnaast is de accountant verantwoordelijk voor het beoordelen van de kwaliteit van het controle- en beheersingssysteem van de onderneming (inzake boekhouding, computersysteem, inkoop en verkoop etc.).



Bij het verkoopproces voegt de accountant waarde toe:

- De accountant kan de dossiers openstellen voor due diligence onderzoek. Dit vergroot het begrip over de organisatie en demonstreert kwaliteit van de controle. Het maakt het due diligence proces ook efficiënter.
- Als de accountant historische financiële informatie uit de jaarrekeningdossiers aanlevert die goed aansluiten bij de jaarrekening, dan geeft dit vertrouwen aan de koper.
- Kan vragen beantwoorden van financiële aard, voornamelijk balans gericht, fiscaliteit en pensioenen.
- Het verzamelen van alle contracten (huur, inkoop/verkoop etc.) uit de permanente dossiers.

11



Er zijn ook conflicterende werkzaamheden met de accountant bij een verkoopproces:

- De waardering van de aandelen vereist een visie op het verleden én op de toekomst. Daarmee ontstaat het gevaar dat de accountant als "slager zijn eigen vlees moet keuren". Bij beursgenoteerde ondernemingen is dat daarom zelfs verboden.
- Corporate Finance advies: hiermee ondergraaft de controlerend accountant mogelijk zijn onafhankelijkheid en onpartijdigheid.
- Pre-due diligence moet plaatsvinden vanuit de ogen van een potentiële koper. Het is voor de accountant in de praktijk nauwelijks mogelijk om objectief te zijn, juist door langjarige betrokkenheid.



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
 3514 AX Utrecht
The Netherlands
 +31 30 276 9234

4. Conclusie

Een gedegen voorbereiding op de verkoop van uw onderneming leidt tot:

- Minder onaangename verrassingen bij de koper én de verkoper.
- Een hogere prijs en dealzekerheid, wat leidt tot meer rust bij de ondernemer en het managementteam.

Om teleurstellingen te voorkomen, adviseren wij u tijdig voor een gehele of gedeeltelijke verkoop een Vendor Assistance onderzoek te laten uitvoeren. Een Vendor Assistance adviseur kijkt naar uw onderneming vanuit het perspectief van de koper en identificeert in een vroeg stadium de verbeterpunten. Met als doel om deze af te bakenen en indien mogelijk op te lossen, voor het verkoopproces wordt gestart. Bovendien, een "opgeruimd huis" verkoopt ook beter.

12

In bepaalde specifieke gevallen, zoals brede veilingprocessen met een groot aantal potentiële kopers, kan het zinvol zijn een breder Vendor Due Diligence onderzoek te laten doen.

YES Corporate Finance werkt samen met ervaren Vendor Assistance en Vendor Due Diligence specialisten, juristen, fiscalisten en accountants zodat u door de ogen van de koper naar uw bedrijf gaat kijken en daarom beter bent voorbereid op een mogelijke, toekomstige verkoop.

Overweegt u een toekomstige verkoop en bent u geïnteresseerd? Wij denken graag met u mee. Neem contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek. U kunt ons rechtstreeks telefonisch of per e-mail benaderen. Kijk voor meer informatie op onze website.



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

 www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
 3514 AX Utrecht
 The Netherlands
+31 30 276 9234

4. Over YES Corporate Finance

YES Corporate Finance is een succesvol onafhankelijk advieskantoor op het gebied van fusies & overnames en groeifinanciering. Wij adviseren en begeleiden u niet alleen bij het kopen en verkopen van ondernemingen. Wij kunnen ook de gewenste bankfinanciering voor u regelen of het benodigde groeikapitaal voor u aantrekken. YES Corporate Finance richt zich met name op het middenbedrijf en op DGA's.



Alle deals

13

Waarom hebben klanten vertrouwen in ons?

- ✓ Een gedegen aanpak en een no-nonsense mentaliteit
- ✓ Onafhankelijk advies
- ✓ Korte lijnen: één van de partners is van begin tot eind uw aanspreekpunt
- ✓ Ownership: wij voelen ons mede-eigenaar van uw vraagstuk
- ✓ Opgeteld meer dan 100 jaar ervaring in het aantrekken van groeikapitaal en advisering van bedrijfsaankopen en -verkopen
- ✓ Sterk nationaal en internationaal netwerk en daarmee toegang tot potentiële kopers en investeerders
- ✓ Lid van AICA: een wereldwijd netwerk met partners in 38 landen



Arjan Boonekamp | Managing Partner
M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl



Joris van Rijn | Managing Partner
M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl



Josip Petrarca | Partner
M: +31 6 5171 9654
E: petrarca@yescf.nl



Feddo Tamminga | Partner
M: +31 6 2280 6906
E: tamminga@yescf.nl



Jurgen Hoogeveen | Partner
M: +31 6 5572 1738
E: hoogeveen@yescf.nl



Lars van der Veen | Analyst
M: +31 6 2873 9437
E: vanderveen@yescf.nl



Ilmatar Lutje Schipholt | Analyst
M: +31 6 8352 0727
E: lutjeschipholt@yescf.nl



Arjan Boonekamp
Managing Partner

M: +31 6 8127 1573
E: boonekamp@yescf.nl

Joris van Rijn
Managing Partner

M: +31 6 5083 9612
E: vanrijn@yescf.nl

www.yescf.nl
 Hooghiemstraplein 82
3514 AX Utrecht
 The Netherlands
 +31 30 276 9234