

# Hoe verkoop ik mijn bedrijf?



<b>Bladzijden:</b>	176 pp.
<b>Verschenen:</b>	23-08-2013
<b>Genre:</b>	Management, Economie & Communicatie
<b>Auteur:</b>	Koen van Santvoord ; Wietze Willem Mulder
<b>Taal:</b>	Nederlands
<b>ISBN:</b>	9789089591210
<b>Uitgever:</b>	C365 business media

[Hoe verkoop ik mijn bedrijf?.pdf](#)

[Hoe verkoop ik mijn bedrijf?.epub](#)

Het verkopen van een bedrijf wordt door de meeste ondernemers schromelijk onderschat. Wie vandaag besluit om zijn bedrijf te verkopen en vervolgens verwacht binnen drie maanden als een vermogende man/vrouw op de golfbaan te staan, moeten we echt teleurstellen. Zo werkt het niet. Het verkopen van uw bedrijf is een complex en tijdrovend proces, waar u al gauw anderhalf à twee jaar voor uit moet trekken. In dit boek gaan we uitgebreid in op de manier waarop u planmatig naar een succesvolle exit toewerkt: van het verkoopklaar maken tot het bepalen van een slimme prijsstrategie en het vinden van de juiste koper. Uiteraard besteden we ook uitgebreid aandacht aan de do's en dont's in het onderhandelingspel en de grootste valkuilen bij het opstellen van de verschillende contracten. Aangevuld met tal van praktijkcases en nuttige tips van ervaren adviseurs en ondernemers die hun bedrijf reeds verkocht hebben. Doe er u voordeel mee, want juist bij een bedrijfsverkoop betaalt een goede voorbereiding zich dubbel en dwars terug. Inhoudsopgave: Voorwoord 1. Overnamemarkt-Overnamemarkt-Type transacties-Voor u begint-De praktijk: Alexander den Boer 2. Waarom en hoe verkopen?-Motieven-Wijze van verkoop-Tijdsbestek-Doelstellingen-De praktijk: Bernd Damme 3.

Adviseurs-Stel uw team samen-Welke adviseurs heeft u nodig?-Kosten-De praktijk: Pauline Gründberg 4. Verkoopklaar maken-Het duizend-dagen-plan-Waardecreatie-Financiële rapportages-De praktijk: Aldebert Wiersinga 5. Fiscale zaken-Aandelen versus activa/passiva-Aanpassen juridische structuur-Belastingdruk verlagen-Vastgoed-De praktijk: Herbert Jansen 6. Waardebepaling-Realiteitsbesef-Verplaats u in de koper-Accountingbenadering-Economische benadering-Financierbaarheid-De praktijk: Betty Merlijn 7.

Zoeken & vinden-Informatiememorandum-Zoeken naar kopers-Beoordelen van kopers-De eerste afspraak-De praktijk: Harry Westerman<sup>8</sup>.

Onderhandelingen-Intentieverklaring-Vorbereidingen-Onderhandelingsproces-Dealstructuur-Garanties en vrijwaring-De praktijk: Henry Dullink<sup>9</sup>. Due diligence/contracten-Due diligence-Contracten-De praktijk: Durk Jan de Bruin<sup>10</sup>. Na de deal-Bij de notaris-Bekendmaking-Uw leven na de verkoop-De praktijk: Maurice Buijs  
Bronnen  
Notities  
Over de auteurs