

De mooiste deal  
komt maar één  
keer voorbij

**CROP**

**CROP corporate finance**



# CORPORATE FINANCE

De adviseurs van CROP corporate finance staan voor je klaar als je er over denkt om een bedrijf te kopen, je in te kopen binnen het bedrijf waar je werkt of juist jouw bedrijf wilt verkopen.

Ook helpen we je graag om een passende bancaire of risicodragende financiering te vinden. Misschien wil je weten wat de waarde is van jouw onderneming? Ook dan kan je bij ons terecht. We doen er alles aan om je zo goed mogelijk te adviseren en te ondersteunen, zodat jij kan doen waar je goed in bent: ondernemen.



Een specialist in **waardecreatie**



Een actieve **sparringpartner**



Een **groot netwerk** in de **financierings- en overnamebranche**



Altijd een **objectieve blik**

# WIE is corporate finance

## **Veel ervaring**

We hebben in de afgelopen 20 jaar honderden fusies, overnames en herstructureringen begeleid, waardebepalingen gedaan en financieringen geregeld.

## **Professionele aanpak**

Onze klanten noemen ons professioneel in het advies, creatief in de aanpak en efficiënt in de uitvoering.

## **Duurzaam in relaties**

We investeren in ons netwerk en maken verbindingen tussen onze relaties die leiden tot lange termijn samenwerking.

# WAAROM corporate finance

## **1 Wanneer schakel je de hulp in van CROP corporate finance?**

Als ondernemer is het fijn om een sparringpartner te hebben, die met je meereist op je ondernemersreis. Onze adviseurs van CROP corporate finance begeleiden en adviseren ondernemers, ook op het moment dat het spannend wordt.

## **3 Waarde ≠ Prijs?**

Het verschil tussen de waarde van een onderneming en de prijs die uiteindelijk voor de aandelen wordt betaald wordt veroorzaakt door verschillende factoren. Onze adviseurs maken helder hoe een waardering en de uiteindelijke prijsvorming tot stand komt.

## **5 Hoe overtuig ik de bank van mijn financieringsaanvraag?**

Het lijkt zo gemakkelijk. Je maakt een business plan voor je investering, gaat ermee naar de bank en je krijgt een financiering. In de praktijk werkt dit toch vaak anders. Onze adviseurs helpen je de financieringsaanvraag zo compleet in te dienen, waardoor de kans groot is dat de financiering ook verleend wordt.

## **2 Hoe creëer ik meer waarde in mijn bedrijf?**

Er zijn verschillende knoppen waar je als ondernemer aan kunt 'draaien' om de waarde van je onderneming te verhogen. Dat kan op korte termijn belangrijk zijn voor bijvoorbeeld een financiering, of op de langere termijn voor een bedrijfsovername. Wij hebben een scan ontwikkeld met meer dan 50 value drivers. Per onderneming verschilt uiteraard waar de mogelijkheden heden liggen om waarde te creëren.

## **4 De hoogste prijs of de beste koper?**

Er komt een moment dat je de afweging moet maken welke koper het meest geschikt is voor jouw onderneming. Wat is voor jou als ondernemer belangrijk in de verkoop van je bedrijf? Wil je vooral de hoogste prijs voor je onderneming, of is de continuïteit voor je personeel en klanten voor jou belangrijker? Samen met jou ontdekken we wat voor jou de beste uitkomst is.

# Wat komt kijken bij de verkoop van een onderneming

## Bedrijf verkopen

Er kunnen verschillende redenen zijn om je bedrijf te verkopen:

- Je komt op een leeftijd dat je minder wilt werken
- Je bent meer ondernemer dan manager
- Je wilt vermogen uit je bedrijf vrijmaken
- Je vindt het tijd het bedrijf over te dragen aan de kinderen

Voor de meeste ondernemers is de verkoop van het bedrijf een gebeurtenis met een grote impact. Niet alleen op zakelijk, maar zeker ook op emotioneel vlak. Het vereist daarom een goede voorbereiding, actieve aanpak, deskundigheid en ervaring.

### Stappenplan bedrijf verkopen

De verkoop van een bedrijf bestaat uit 3 stappen:

1. *Oriëntatie en voorbereiding*
2. *Verkoop*
3. *Structurering*

#### 1. Oriëntatie en voorbereiding

- Het is goed om je vooraf te **oriënteren** en te bedenken, wat je met de verkoop van jouw onderneming wilt bereiken. Als dat duidelijk is, kun je aan de slag met het plan van aanpak.
- In het **plan van aanpak** stel je vast, hoe je wilt dat het verkoopproces gaat lopen. Welke stappen moet je nemen en wanneer moeten deze worden genomen?
- Als het plan van aanpak klaar is, ga je over tot de **waardebepaling** van jouw bedrijf. Samen met onze adviseur stel je de belangrijkste waardebepalende factoren vast en laat je een indicatieve waardebepaling uitvoeren. Deze indicatie is leidend voor de prijsrange waarin de verkooptransactie mogelijk is.

**TIP!** *Onze Register Valuator heeft de kennis, expertise en opleiding om complexe waarderingsvraagstukken uit te voeren.*

- Je stelt een **informatiememorandum** op, die informatie bevat voor een mogelijke koper zodat die een analyse kan maken van de onderneming. Hiermee kan hij/zij zich een oordeel vormen over de onderneming, de prijs en overige voorwaarden.
- Om de juiste kopers te vinden, maak je een profiel, waaraan een koper volgens jou moet voldoen. Op basis hiervan ga je op zoek naar **potentiële kopers**.





## 2. Verkoop

- De verkoopfase begint met het **benaderen van geselecteerde kandidaat kopers**. Let op dat dit zorgvuldig gebeurt met een anoniem profiel van jouw organisatie. Serieus geïnteresseerde kandidaten ondertekenen een geheimhoudingsverklaring en ontvangen het informatiememorandum.
- Als het **kennismakingsgesprek** genoeg aanknopingspunten biedt voor beide partijen, verzoek je de kandidaat koper om een concreet voorstel. Wanneer er in deze fase meerdere kandidaten zijn, besluit je op basis van deze voorstellen met welke kandidaat je het onderhandelingsproces ingaat.
- Onderhandelingen** bepalen in grote mate het succes van de transactie. Ook al ben je een onderhandelaar pur sang, dan adviseren wij toch om in dit proces altijd een externe onderhandelaar in te schakelen, die ruime ervaring heeft met het onderhandelen in dit soort trajecten.

## 3. Structurering

- Als je met een koper overeenstemming hebt bereikt over de transactievoorwaarden, kan de **intentieverklaring** worden opgesteld. Bij voorkeur wordt dit verzorgd door onze jurist die hierin is gespecialiseerd.
- Nadat beide partijen de intentieverklaring hebben ondertekend, mag de koper een **due diligence-onderzoek** uit laten voeren. De aard en diepgang van dit onderzoek stel je in overleg met de koper vast.
- Wanneer het due diligence-onderzoek niet voor onaangename verrassingen zorgt, kan de **koopovereenkomst** worden opgesteld. Het opstellen van deze koopovereenkomst en eventueel andere overeenkomsten kan worden verzorgd door onze jurist.

Kees van Rossum



## Een goede voorbereiding

# Bedrijf overnemen

Als je een bedrijf wilt overnemen of je wilt inkopen, is het belangrijk dat je je goed voorbereidt. Een bedrijfsovername kent over het algemeen drie fasen:

1. *Voorbereiding*
2. *Koop*
3. *Structurering*

## Stappenplan bedrijfsovername

### 1. Voorbereiding

- In de voorbereidingsfase bepaal je de **acquisitiestrategie**. Je kunt om verschillende redenen een bedrijfsovername overwegen, zoals versnelde groei of verbreding van je aanbod.
- Stel een **acquisitieprofiel** op voor overnamekandidaten. Aan welke criteria en wensen moet een overnamekandidaat volgens jou voldoen? Welke zijn doorslaggevend?
- Selecteer **overnamekandidaten**. Als een overnamekandidaat inderdaad een verkoop overweegt, is het raadzaam om een oriënterend gesprek in te plannen om de wederzijdse verwachtingen helder te krijgen.

### 2. Koop

- De koopfase begint met een uitgebreide **analyse** van de overname kandidaat. Hierin komen o.a. de financiële situatie en het business- en verdienmodel aan de orde.
- Bij de **waardebepaling** worden in de praktijk veel verschillende waarderingsmethoden gehanteerd. De verwachte toekomstige geldstromen van een onderneming en het bijbehorende risicoprofiel staan centraal.
- De **financiering** van een bedrijfsovername kent veel mogelijkheden en is maatwerk. Het is belangrijk om de mogelijkheden in een zo vroeg mogelijk stadium te beoordelen.



- Na de analyse en waardebepaling ga je je buigen over de wijze van overname, de **transactiestructuur**. Over het algemeen worden de aandelen van een bedrijf overgenomen, maar in sommige gevallen juist bepaalde activa en/of passiva.
- Wanneer de transactiestructuur helder is, kun je starten met **onderhandelen**. Dat is een belangrijk onderdeel dat voor een groot deel de mate van je succes bepaalt.

### 3. Structurering

- Als je samen met de verkoper overeenstemming hebt bereikt over de transactievoorwaarden, kan de **intentieverklaring** worden opgesteld. Dit wordt bij voorkeur gedaan door onze jurist die hierin is gespecialiseerd.
- Nadat de intentieverklaring door beide partijen is ondertekend, mag je een **due diligence-onderzoek** laten uitvoeren.
- Wanneer het due diligence-onderzoek niet voor onaangename verrassingen zorgt en de financiering rond is, kan de **koopovereenkomst** worden opgesteld. Het opstellen van deze en eventueel andere overeenkomsten kan worden verzorgd door onze jurist.

Een goede voorbereiding is het halve werk

## Management buy-out / management buy-in

### Management buy-out

Als je werkzaam bent in een onderneming op management of directieniveau en je wilt het bedrijf overnemen of mede-eigenaar worden, dan spreken we van een Management buy-out (MBO). Veel ondernemingen in het MKB worden overgedragen aan medewerkers of het management. Het voordeel is dat je veel kennis hebt van het bedrijf dat je wilt overnemen. Er zijn ook risico's, zoals de relatie met je werkgever als de overname van het bedrijf niet lukt.

#### Vragen die spelen bij een MBO zijn:

- Hoe pak ik dit overnametraject aan?
- Hoeveel is het bedrijf van mijn werkgever waard?
- Hoe financier ik de overname?
- Hoeveel eigen geld moet ik hebben voor deze bedrijfsovername?
- Wat verandert voor mij in fiscaal en juridisch opzicht?

### Management buy-in

Je hebt een succesvolle loopbaan bij een onderneming in het MKB of bekleedt een managementfunctie bij een grote onderneming. Je hebt een sterke ondernemersambitie en wil je kennis en ervaring graag inzetten voor een eigen bedrijf. Dit kun je realiseren door het overnemen van een bestaand bedrijf. We noemen dit een management buy-in (MBI) transactie.

#### Vragen die bij een MBI spelen zijn:

- Welke onderneming past bij mij en hoe vind ik die?
- Wat zijn mijn financieringsmogelijkheden?
- Hoeveel eigen geld moet ik hebben voor een bedrijfsovername?
- Is een investeerder mogelijk bereid mij hierbij te helpen?



#### TIP!

*Het is altijd raadzaam om een onafhankelijke adviseur in de arm te nemen, die ervoor kan zorgen dat de transactie fair en zakelijk blijft. Zeker bij een MBO geldt dat het een kans is die je maar één keer krijgt, waarbij de relatie tussen verkoper en koper zeer gevoelig ligt.*

Tim Leenders



## Waarderingsmethoden

# Bedrijfswaardering

In veel situaties is het van belang om een waardebeoordeling voor je onderneming te doen. Denk bijvoorbeeld aan:

- het voorbereiden van een overname
- de voorbereiding van de verkoop van je onderneming
- het uit elkaar gaan of uitkopen van eigenaren
- het inbrengen van een eenmanszaak of vennootschap onder firma in een BV
- de onderbouwing van financieringsaanvragen
- het inventariseren van de mogelijkheden tot een overname.

Als jij wilt weten wat de waarde is van jouw onderneming, dan is het belangrijk om inzicht te hebben in de **waardebepalende factoren** en dat deze zorgvuldig worden toegepast. In het hoofdstuk Waardecreatie kan je daar meer over lezen.

## Waarderingsmethoden

In de praktijk worden veel verschillende waarderingsmethoden gehanteerd. Centraal bij de waardebeoordeling staan de verwachte toekomstige geldstromen van een onderneming en het bijbehorende risicoprofiel. Het bepalen van de waarde van een onderneming is complex en verschillende variabelen spelen hierin een rol. Om dit goed te kunnen uitvoeren, moet je over een gedegen kennis beschikken en een valuator inschakelen

**TIP!** Verzeker je ervan dat je te maken hebt met een Register Valuator die geregistreerd is bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV). Hij of zij heeft de kennis, expertise en opleiding om complexe waarderingsvraagstukken uit te voeren. Het lidmaatschap van het NIRV biedt een kwaliteitswaarborg. CROP corporate finance heeft een eigen Register Valuator.

Gerben Remmerde



# Wij helpen je in je zoektocht

## Bedrijfsfinanciering

Wij adviseren en begeleiden (MKB-)ondernemers bij het verkrijgen of behouden van bedrijfskrediet. Ook kunnen we je helpen bij het vinden van een geschikte investeerder. Bij een financieringsvraag doorlopen we 4 stappen:

- We beginnen met de **inventarisatie** van de mogelijkheden. Hierbij stemmen we in een vroeg stadium al af met een of meer banken. Hierdoor word je niet onnodig op kosten gejaagd, maar door ons uitgebreide netwerk kunnen wij je zekerheid geven of je financieringsaanvraag kansrijk is.
- Na deze 'quickscan' maken wij een **financieringsmemorandum** dat naar een of meer banken wordt gestuurd. Hierin geven we een uitgebreide beschrijving van jouw onderneming en de aard van de kredietbehoefte.
- Deze werkwijze geeft een snelle doorlooptijd bij banken, omdat alles door ons compleet wordt aangeleverd. Wij kunnen je vervolgens ook helpen bij de **selectie van het beste kredietvoorstel** en het uitonderhandelen van de voorwaarden en tarieven.
- Wij hebben een uitgebreid netwerk. Naast de belangrijkste MKB-financiers en banken in Nederland hebben we ook uitstekende contacten met **alternatieve financiers**. Denk hierbij aan crowdfunding, fintechs en alternatieve banken.

### Bestaand krediet

Wanneer je bedrijf goede resultaten laat zien, is het vaak mogelijk om de voorwaarden en condities te verbeteren. Naast financieringsaanvragen regelen wij ook **onderhoud op bestaand krediet**. Hierbij is het belangrijk dat de communicatie met de bank goed verloopt. Wij zorgen ervoor dat jij de bank begrijpt, maar ook dat de bank jou begrijpt. Dit helpt jou om door te gaan met ondernemen, terwijl wij je financiering op een goede wijze regelen.

Tot slot begeleiden we ook ondernemers die bij **Bijzonder Beheer** van de bank terecht zijn gekomen. Vaak in opdracht van de ondernemer zelf, maar soms ook op initiatief van de betreffende bankinstelling.

Onze adviseurs hebben tal van **waardevolle tips** als het gaat om het aanvragen van bedrijfskrediet. Ze delen die tips graag met je.



Jeroen Emons



Gespecialiseerd in bijzondere vraagstukken

## Herstructurering

Door toenemende druk op omzet, marges en resultaten kan jouw onderneming in zwaar weer terecht komen. Alles draait dan om snelheid en het nemen van de juiste beslissingen om het roer recht te houden en de schade te beperken. In deze situaties is CROP corporate finance op zijn best. Wij zijn gespecialiseerd in vraagstukken waar het herstel van de resultaten of de cashflow van een onderneming voorop staat.

Wij willen jou als ondernemer vooral stimuleren tot het ontwikkelen van nieuwe markten, business en omzet. Vanuit onze bevindingen geven we advies over alternatieve oplossingsrichtingen en de (financiële) consequenties hiervan.

### Wanneer kunnen wij je helpen?

- Je wordt geconfronteerd met een liquiditeitsprobleem of verliezen
- De bank, fiscus of andere schuldeisers worden ongeduldig
- De afdeling Bijzonder Beheer of financial restructuring van je bank komt in beeld
- Er ontstaat continuïteitsdreiging.



### Wat gaan we doen?

- Wij lichten jouw onderneming in korte tijd door met behulp van een 'quick scan'
- Vervolgens komen wij met een herstelplan met uitgewerkte oplossingen en maatregelen om de onderneming weer gezond te krijgen.

#### Enkele mogelijkheden:

- afscheid nemen van verliesgevende klanten, productgroepen of activiteiten
- versnelde verkoop van activa of delen van de onderneming om liquide middelen vrij te maken
- betalingsregelingen treffen met crediteuren en de Belastingdienst
- saneren van schulden.
- Op basis van deze herstelmaatregelen vragen we steun van financiers en andere stakeholders
- Het resultaat is een (weer) winstgevende onderneming met verbeterde kasstromen en voldoende toekomstperspectief.

### Wat is onze bijzonder toegevoegde waarde?

- Met onze externe en objectieve blik regisseren we het proces
- Wij communiceren met de betrokken partijen als banken en crediteuren
- Wij acteren pragmatisch en daadkrachtig
- Tijdens het proces bewaren we de rust en creëren we inzicht en perspectief
- Wij zorgen ervoor dat 'wat moet gebeuren ook daadwerkelijk gebeurt'.

Herber Blokland



# Verhoging van de waarde van de onderneming

## Werken aan waarde

Werken aan waarde is gericht op het vergroten of herstellen van de waarde van jouw onderneming. De waarde van een onderneming wordt voor een groot deel bepaald door de hoogte van de (vrije) kasstromen en het risicoprofiel van de onderneming. Naarmate de vrije kasstromen hoger zijn en het risicoprofiel lager, gaat de waarde van een onderneming omhoog.

### Value drivers

Het is belangrijk niet alleen inzicht te hebben in de waarde, maar ook in de waardepotentie van je bedrijf. Dit krijg je door het benoemen van zogenaamde value drivers. Value drivers zijn factoren die gericht zijn op het verhogen van de vrije kasstromen en het verlagen van het risicoprofiel, waardoor de ondernemingswaarde stijgt. Wij kunnen je concrete handvaten aanreiken om het waardepotentieel in jouw onderneming te benutten. We onderscheiden twee soorten value drivers:

- Financiële value drivers, zoals omzetgroei, margegroei en EBITDA-groei
- Kwalitatieve value drivers, zoals klantenspreiding, concurrentiepositie en managementinformatie.



### Wanneer is werken aan waarde zinvol?

- Bij een snel groeiend bedrijf gaat logischerwijs veel aandacht uit naar klanten en de markt. Als er te weinig aandacht is voor het werkkapitaal en debiteuren- en voorraadposities te veel oplopen, gaat dit ten koste van de liquiditeit en kasstromen. Het risicoprofiel stijgt. Wij begeleiden bedrijven bij groeiscenario's, waarbij waardeverhoging van de onderneming op de korte en langere termijn centraal staat. Bijkomend voordeel van hogere kasstromen en een lager risicoprofiel is dat dit het financieren van investeringen en overnames een stuk makkelijker maakt.
- Bij een toekomstige verkoop van een onderneming is het zinvol om in een vroegtijdig stadium de onderneming op een professionele wijze te laten waarderen en de value drivers te identificeren, zodat je in de komende jaren met een scherpe focus aan waardeverhoging van je onderneming kunt werken. Vervolgens kun je deze indicatieve waardering periodiek herhalen, om zo nodig bij te sturen.
- Bij liquiditeitsproblemen of exploitatieverliezen sta je als ondernemer onder hoge financiële spanning en tijdsdruk. Juist dan is het belangrijk dat de waarde van je onderneming behouden blijft.

### Praktisch maatwerkadvies

We helpen je graag om het waardepotentieel in je onderneming optimaal te benutten. Niet met lijvige rapporten, maar met praktisch maatwerkadvies en concrete handvaten. Wil je daar meer over weten? Neem dan contact met ons op.

Annuska Wolff-Cuppens



## Gerben Remmerde

*Partner corporate finance*

e-mail  
gremmerde@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 558 836 30



## Herber Blokland

*Partner corporate finance*

e-mail  
hblokland@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 519 037 79



## Kees van Rossum

*Partner corporate finance*

e-mail  
kvanrossum@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 276 508 54



## Annuska Wolff-Cuppens

*Director corporate finance*

e-mail  
awolff@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 558 166 26



## Jeroen Emons

*Junior adviseur corporate finance*

e-mail  
jemons@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 100 693 27



## Tim Leenders

*Adviseur corporate finance*

e-mail  
tleenders@crop.nl

telefoon  
+31(0)6 500 574 65



### Meer informatie?

Heb je na het lezen nog vragen over corporate finance, neem dan contact op met één van onze corporate finance partners of stuur een e-mail naar [cf@crop.nl](mailto:cf@crop.nl).

### Disclaimer

Bij de samenstelling van de teksten is naar uiterste betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gestreefd. Onze organisatie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan. Verschijningsdatum: februari 2021.

# CROP

## Amersfoort

De Brand 40  
3823 LL Amersfoort

☎ +31 (0)33 463 57 27  
✉ [amersfoort@crop.nl](mailto:amersfoort@crop.nl)

## Arnhem

Mr. E.N. van Kleffensstraat 4  
6842 CV Arnhem

☎ +31 (0)26 351 02 28  
✉ [arnhem@crop.nl](mailto:arnhem@crop.nl)

## Ede

Rubensstraat 215 C  
6717 VE Ede

☎ +31 (0)318 648 148  
✉ [ede@crop.nl](mailto:ede@crop.nl)

## Hoofddorp

Opaallaan 1208  
2132 LN Hoofddorp

☎ +31 (0)23 562 62 48  
✉ [hoofddorp@crop.nl](mailto:hoofddorp@crop.nl)

## Nieuwegein

Marconibaan 59 B  
3439 MR Nieuwegein

☎ +31 (0)30 604 00 35  
✉ [nieuwwegein@crop.nl](mailto:nieuwegein@crop.nl)