



corporate finance

CROP

samen op koers

Accountancy
Belastingadvies
Corporate finance
HR services
IT audit & services
Juridisch advies

- Bedrijf overnemen of verkopen
- Bedrijfsfinanciering
- Waardebepaling

INLEIDING

Denkt u erover om een bedrijf over te nemen? Of overweegt u uw onderneming te verkopen? Misschien heeft u investeringsplannen en behoefte aan een passende bedrijfsfinanciering? Of wilt u weten wat de waarde is van uw onderneming?

De adviseurs van CROP corporate finance helpen u graag hiermee. Een goede adviseur is in dit proces onmisbaar. In deze brochure vindt u veel informatie, handige tips en adviezen. Uiteraard kunt u altijd contact met ons opnemen voor een persoonlijk advies.



10



4

“ CROP corporate finance heeft de verkoop van mijn onderneming ‘van A tot Z’ optimaal begeleid. ”

INHOUDSOPGAVE

- 5 redenen om te kiezen voor CROP corporate finance 4
- Bedrijf overnemen 6
- Management buy-in / management buy-out 10
- Bedrijf verkopen 12
- Waardebepaling 16
- Bedrijfsfinanciering 18
- Herstructurering 20



5 Redenen

Waarom u zou kiezen voor CROP corporate finance

1

Veel ervaring in transacties

Onze adviseurs hebben in de afgelopen jaren meer dan 100 transacties begeleid en hebben daarmee zeer veel ervaring met aankooptransacties.

2

Verwachtingsmanagement

Vooraf bepalen wij samen met u de strategie en wat we van elkaar mogen verwachten. Zo bewaken we samen de tijdlijn en het budget en weet u vooraf, waar u aan toe bent.

3

Managen van het proces

Aankooptrajecten lopen regelmatig stuk op gebrekkig procesmanagement. Wij zorgen voor een strakke aansturing van het aankoopproces. Wij houden de regie in het proces, zodat u zich kunt blijven concentreren op de hoofdlijnen.



4

Actieve aanpak

De kans op een succesvolle aankooptransactie wordt o.a. bepaald door het aantrekken van de juiste overnamekandidaten. Wij hebben een groot netwerk. Hierin gaan wij actief voor u op zoek naar naar een kandidaat die bij u past.

5

Specialist in financieringen

Naast begeleiding bij het overnemen van een bedrijf kunt u ons ook inschakelen voor overnamefinanciering. Onze financieringsspecialisten beoordelen de financierings-mogelijkheden in een zo vroeg mogelijk stadium. Hiermee wordt de kans op een teleurstelling aanzienlijk verkleind.



een goede
voorbereiding is
het halve werk

BEDRIJF OVERNEMEN

Een bedrijf overnemen kan een mooie kans zijn om groei te realiseren of uw marktpositie te vergroten. Denkt u erover om een bedrijf over te nemen? Wilt u zich inkopen in het bedrijf waarvoor u werkzaam bent? Of bent u manager in loondienst met ondernemersambities en wilt u een bedrijf overnemen? Bereid u dan goed voor. Een goede voorbereiding is het halve werk!

Een bedrijfsovername doorloopt over het algemeen een aantal fasen: de voorbereidingsfase, de koopfase en de structurering. Hieronder beschrijven we per fase de te nemen stappen.

- Een bedrijf overnemen vereist een goede voorbereiding, een actieve aanpak, deskundigheid en ervaring. Het is belangrijk een goede adviseur in de arm te nemen. Hij of zij kan u begeleiden en bewaakt het volledige proces voor de overname van een bedrijf.



Beroepsorganisatie voor
specialisten in bedrijfsoverdracht

Stappenplan bedrijfsovername

Wanneer u een bedrijf wilt overnemen, doorloopt u de volgende fasen:

1. De voorbereidingsfase

U weet inmiddels, dat een goede voorbereiding het halve werk is. Maar hoe bereidt u zich voor?

Acquisitiestrategie bepalen

In de voorbereidingsfase bepaalt u uw acquisitiestrategie. U kunt om verschillende redenen een bedrijfsovername overwegen.

Opstellen acquisitie profiel

Na het bepalen van uw acquisitiestrategie stelt u een profiel op voor overnamekandidaten. Waar moet een overnamekandidaat volgens u aan voldoen? Welke criteria en wensen zijn voor u van doorslaggevend belang?

Kandidaten benaderen

Als u het profiel van de overnamekandidaat heeft vastgesteld, gaat u of uw adviseur in de databases of netwerk op zoek naar een match.

Selectie overnamekandidaten

Wanneer een overnamekandidaat inderdaad een verkoop overweegt, is het raadzaam een oriëntatiegesprek tussen u en de overnamekandidaat in te plannen.

BEDRIJF OVERNEMEN



2. De koopfase

Er is een match gevonden en er is een positief oriëntatiegesprek geweest. Dan gaat u over naar de volgende stap, de koopfase.

Analyse

Er wordt een uitgebreide analyse gemaakt van de overname kandidaat.

Waardebepaling

In de praktijk worden veel verschillende waarderingsmethoden gehanteerd. Centraal bij de waardebeoordeling staan de verwachte toekomstige geldstromen van een onderneming en het bijbehorende risicoprofiel.

Financiering overname

De financiering van een bedrijfsovername kent vele mogelijkheden en is maatwerk. Het is belangrijk de mogelijkheden in een zo vroeg mogelijk stadium te beoordelen.

Transactiestructuur

Na de analyse en waardebeoordeling moet u zich buigen over de wijze van overname, de transactiestructuur. Over het algemeen worden de aandelen van een bedrijf overgenomen. Het kan echter in sommige situaties wenselijk zijn om niet de aandelen over te nemen, maar juist bepaalde activa / passiva.

Verder zijn nog van toepassing op de transactiestructuur:

- de wijze van financiering;
- of er sprake is van een volledige overname of overname in delen;
- wel/geen earn-out (nabetaling) regeling.

De onderhandelingen

Wanneer de transactiestructuur helder is, kunt u starten met onderhandelen. Dat is een belangrijk onderdeel dat voor een groot deel de mate van succes bepaalt.



3. De structureringsfase

U heeft met de verkoper overeenstemming bereikt. Belangrijk is om na de onderhandelingen alle afspraken goed schriftelijk vast te leggen.

Opstellen intentieverklaring

U heeft samen met de verkoper overeenstemming bereikt over de transactievoorwaarden en de intentieverklaring kan worden opgesteld. Dit wordt bij voorkeur gedaan door een jurist die hierin gespecialiseerd is.

Due diligence-onderzoek

Nadat de intentieverklaring door beide partijen ondertekend is, mag u een due diligence-onderzoek uit laten voeren.

Koopovereenkomst

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 gebeurt door de jurist.

Naast de koopovereenkomst kan nog sprake zijn van andere overeenkomsten zoals:

- een management- of arbeidsovereenkomst;
- een huurovereenkomst voor het bedrijfspand
- een geldlening-overeenkomst voor eventueel door de verkoper te verstrekken financiering.

■ Wilt u weten, of u klaar bent om een bedrijf over te nemen? Ga naar onze website en doe de test!
www.crop.nl/test-overnemen



management buy-out en management buy-in

MBO/MBI

Management buy-out

U bent al een tijdje werkzaam in een onderneming op management of directieniveau en u wilt graag het bedrijf overnemen of mede-eigenaar worden van het bedrijf. Een dergelijke transactie wordt een Management buy-out (MBO) genoemd.

Veel ondernemingen in het MKB worden overgedragen aan medewerkers of het management. Het voordeel hiervan is, dat u zeer veel kennis heeft van het bedrijf dat u wilt overnemen. Er kleven echter ook risico's aan, bijvoorbeeld de relatie met uw werkgever kan onder druk komen te staan 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 er voor mij in fiscaal en juridisch opzicht?

- **TIP:** Een MBO is een kans die u maar één keer krijgt, waarbij de relatie tussen verkoper en koper zeer gevoelig ligt. Het is daarom raadzaam een onafhankelijke adviseur in de arm te nemen, die ervoor kan zorgen, dat de transactie fair en zakelijk blijft.

Management buy-in

Stel: U heeft een succesvolle loopbaan bij een onderneming in het MKB of u bekleedt een managementfunctie bij een grote onderneming. U heeft echter een sterke ondernemersambitie en wilt uw kennis en ervaring nu graag gaan inzetten voor uw eigen bedrijf. Dit kunt u bijvoorbeeld realiseren door het overnemen van een bestaand bedrijf. We noemen dit een management buy-in (MBI) transactie.

Vragen die bij een management buy-in 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:** Ga op zoek naar een bedrijf dat goed bij u past en dat financieel haalbaar is. De financiering is vaak een uitdaging bij MBI-transacties. Dus: voorkom teleurstelling en bekijk vooraf de mogelijkheden.

Bij een MBO en MBI gelden in grote lijnen dezelfde fasen als bij een ander overnametraject :

1. Voorbereidingsfase
2. Koopfase
3. Structureringsfase

Zie pag. 6, 7, 8 en 9 van deze brochure of ga naar onze website www.crop.nl/corporate-finance en download het volledige stappenplan.





er komt veel kijken bij de verkoop van een onderneming

BEDRIJF VERKOPEN

Er kunnen verschillende redenen zijn, waarom u erover nadent u uw bedrijf te verkopen:

- U komt op een leeftijd, dat u minder wilt gaan werken
- U bent meer ondernemer dan manager
- U wilt vermogen uit uw bedrijf vrijmaken
- U vindt het tijd uw bedrijf over te dragen aan uw kinderen

De verkoop van een onderneming is voor de meeste ondernemers een gebeurtenis met een grote impact. Niet alleen op zakelijk, maar zeker ook op emotioneel vlak. Het vereist dan ook een goede voorbereiding, een actieve aanpak, deskundigheid en ervaring.

- Er komt veel kijken bij de verkoop van een onderneming. Op financieel, fiscaal en juridisch, maar ook op emotioneel vlak. Een onafhankelijke adviseur kan u hierin begeleiden. Hij of zij houdt het proces in de gaten en is in staat om zaken en emoties gescheiden te houden. Laat u daarom bijstaan in het verkoopproces.



Stappenplan bedrijf verkopen

Bij de verkoop van een bedrijf doorloopt u de volgende 3 fasen: de voorbereidingsfase, de verkoopfase en de structurering.

1. De fase van oriëntatie en voorbereiding

Oriëntatie

Het is goed om vooraf te bedenken, wat u met de verkoop van uw onderneming wilt bereiken. Wanneer daar duidelijkheid over is, kunt u aan de slag met het plan van aanpak.

Plan van aanpak

In het plan van aanpak stelt u vast, hoe u wilt dat het verkoopproces gaat lopen. Wat zijn de te nemen stappen en wanneer moeten deze genomen worden.

Waardebepaling

Als het plan van aanpak klaar is, gaat u over tot het bepalen van de waarde van uw bedrijf. Samen met uw adviseur stelt u de belangrijkste waardebepalende factoren vast en laat u een indicatieve waardebepaling uitvoeren. Deze indicatie is leidend voor de prijsrange, waarin de verkooptransactie mogelijk is.

- **TIP:** Een Register Valuator van CROP corporate finance staat geregistreerd bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV). Hij of zij heeft de kennis, expertise en opleiding om complexe waarderingsvraagstukken uit te voeren.

Opstellen informatiememorandum

Een informatiememorandum bevat informatie voor een mogelijke koper om een goedgeanalyse te kunnen maken van de onderneming. Hiermee kan hij zich een oordeel vormen over de onderneming, de prijs en overige voorwaarden.

Zoeken kopers

Voor het verkopen van uw bedrijf is het belangrijk de juiste koper te vinden. Het kan zinvol zijn hiervoor een profiel te maken, waaraan de koper volgens u dient te voldoen. Op basis hiervan gaat u op zoek naar potentiële kopers.



BEDRIJF VERKOPEN

2. De verkoopfase

Benaderen en informeren kandidaat kopers

U heeft één of meer geschikte kandidaten geselecteerd. Maar hoe gaat u hen u benaderen? Ga zorgvuldig te werk. Zorg dat u weet, wie u aan de telefoon heeft en dat u de juiste informatie aan de juiste persoon verstrekt. Maak afspraken over het vervolgtraject.

- **TIP:** Let op, dat potentiële kopers met een anoniem profiel van uw organisatie benaderd worden. Wanneer kandidaten op basis van dit profiel serieus interesse tonen, laat dan een geheimhoudingsverklaring tekenen voor u het informatiememorandum toestuurt.

Voorstellen voor overname

Als het kennismakingsgesprek genoeg aanknopingspunten biedt voor beide partijen, verzoekt u de kandidaat koper haar interesse kenbaar te maken in een concreet voorstel.

De onderhandelingen

Ook al bent u een onderhandelaar in hart en nieren, voor de verkoop van uw eigen bedrijf adviseren wij een externe onderhandelaar in te schakelen. Hij of zij heeft ruime ervaring met onderhandelingen in verkooptrajecten.

3. Structurering

U hebt met de aankopende partij overeenstemming over de belangrijkste voorwaarden. De intentie is uitgesproken, dat u uw onderneming aan deze partij wilt verkopen.

Opstellen intentieverklaring

Als u met een koper overeenstemming hebt bereikt over de transactievoorwaarden, kan de intentieverklaring worden opgesteld. Dit wordt bij voorkeur gedaan door een jurist die hierin gespecialiseerd is.

Due diligence-onderzoek

Nadat de intentieverklaring door beide partijen ondertekend is, mag de koper een due diligence-onderzoek uit laten voeren. In overleg met u en de koper wordt de aard en diepgang van dit onderzoek bepaald.

Koopovereenkomst

Wanneer het due diligence-onderzoek niet voor onaangename verrassingen zorgt, kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Het opstellen van deze koopovereenkomst en eventueel andere overeenkomsten gebeurt door de jurist.

Naast de koopovereenkomst kan nog sprake zijn van andere overeenkomsten zoals:

- een huurovereenkomst voor het bedrijfspand
- een management- of arbeidsovereenkomst;
- een geldlening-overeenkomst voor eventueel aan de koper te verstrekken financiering.

■ Bent u er klaar voor om uw bedrijf te verkopen?
Ga naar onze website en doe de test!
www.crop.nl/test-verkopen

Verkoopbegeleiding

Na jaren van hard werken staat u voor één van de grootste beslissingen in uw leven, u wilt uw onderneming verkopen. Er dienen zich direct een aantal vragen aan, want waar moet u beginnen? De overnamespecialisten van CROP corporate finance hebben jarenlange ervaring met verkoopbegeleiding, zoals fusies en overnames. Zij kunnen het hele traject voor u coördineren, zijn uw sparringspartner en staan u bij met professioneel advies.

Ook bij het vinden van een potentiële koper kan CROP corporate finance uitkomst bieden. Met een uitgebreid netwerk van collega fusie- en overnameadviseurs, investeringsmaatschappijen en beschikbare databases zijn wij in staat om voor u een passende koper te vinden. Neem vrijblijvend contact met ons op voor een afspraak! www.crop.nl/contact





wat voor plannen
u ook heeft

WAARDEBEPALING

Er zijn veel situaties, waarin het van groot belang is een exacte waardebeoordeling voor uw onderneming te doen. Denk bijvoorbeeld aan:

- de voorbereiding van uw onderneming op de verkoop;
- het uit elkaar gaan of uitkopen van eigenaren;
- het inbrengen van bijvoorbeeld een eenmanszaak of vennootschap onder firma in een besloten vennootschap;
- de onderbouwing van financieringsaanvragen en het inventariseren van de mogelijkheden tot een overname.

Wat voor plannen u ook heeft, wanneer u wilt weten wat de waarde van de onderneming is, is het van belang dat u inzicht heeft in de waardebeoordelende factoren van de onderneming en dat deze zorgvuldig worden toegepast.

Waarderingsmethoden

In de praktijk worden veel verschillende waarderingsmethoden gehanteerd. Centraal bij de waardebepaling staan de verwachte toekomstige geldstromen van een onderneming en het bijbehorende risicoprofiel van deze onderneming. Een waardebepaling van een onderneming is een complex geheel, waarin diverse variabelen een rol spelen. Dit vereist een gedegen kennis om dergelijke exercitie te kunnen uitvoeren.

- **TIP:** Verzeker u ervan, dat u te maken heeft met een Register Valuator die geregistreerd is bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV). Een Register Valuator die is aangesloten bij het NIRV heeft de kennis, expertise en opleiding om complexe waarderingsvraagstukken uit te voeren. Het lidmaatschap van het NIRV biedt de noodzakelijke kwaliteitswaarborg, niet alleen ten aanzien van de vakkennis, maar ook waar het gaat om hun maatschappelijke en vaktechnische normen. Voor dit laatste zijn gedrags- en beroepsregels door het NIRV opgesteld.

- Gerben Remmerde, overname adviseur en Register Valuator is geregistreerd bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators.



NiRV
Nederlands Instituut voor
Register Valuators





wij adviseren en
begeleiden MKB
ondernemers

BEDRIJFSFINANCIERING

Heeft u een bedrijfsfinanciering nodig? Loopt uw rentetermijn af, of denkt u dat uw bestaande krediet beter geregeld kan worden? Wij adviseren en begeleiden MKB ondernemers bij het verkrijgen of behouden van bedrijfskrediet. Wij kunnen u ook helpen bij het vinden van een geschikte belegger of investeerder.

Een financieringsaanvraag begint vaak met een inventarisatie van de mogelijkheden en haalbaarheid. Soms vindt hierbij in een vroeg stadium al afstemming plaats met één of meer banken. U wordt hierdoor niet onnodig op kosten gejaagd, maar door ons uitgebreide netwerk kunnen wij u wel zekerheid geven of uw financieringsaanvraag kansrijk is.

Na deze 'quickscan', maken wij een financieringsmemorandum dat in overleg met u naar één of meer banken wordt gestuurd. Hierin geven wij een uitgebreide beschrijving van uw bedrijf en de aard van de kredietbehoefte. Ook geven wij potentiële financiers inzage in de belangrijkste risico's, marktomstandigheden en de financiële performance van uw bedrijf, zowel historisch als door middel van prognoses. In overleg met u bepalen wij hierbij vooraf op welke wijze uw financiering moet worden gestructureerd. Zaken als welke BV's aansprakelijk moeten zijn, welke zekerheden u afgeeft, hoe hoog het krediet is en hoe veel u moet gaan aflossen wordt door ons samen bepaald.

Deze werkwijze geeft een snelle doorlooptijd bij banken, simpelweg omdat alles door ons compleet wordt aangeleverd.

Wij kunnen u vervolgens assisteren bij de selectie van het beste kredietvoorstel en het uitonderhandelen van de voorwaarden en tarieven. Hierbij kijken we niet alleen naar de laagste rente, maar vooral ook of de financieringsconstructie optimaal is, qua looptijd, aflossingen en zekerheden.

Wij kennen de bankwereld van binnen en buiten. Inmiddels hebben wij tientallen bedrijven met financieringsvraagstukken begeleid, hebben we een uitgebreid netwerk en bovendien een prima reputatie opgebouwd bij de belangrijkste MKB-financiers in Nederland. Ook hebben wij uitstekende contacten met de meeste alternatieve financiers. U kunt hierbij denken aan crowdfunding, maar ook staan wij in goed contact met enkele nieuwe spelers op de Nederlandse markt zoals fintechs en alternatieve banken.

Bestaand krediet

Naast financieringsaanvragen, regelen wij ook onderhoud op bestaand krediet. Daar bedoelen we mee dat het vaak mogelijk is voorwaarden en condities te verbeteren, omdat uw bedrijf goede resultaten laat zien.

Belangrijk daarbij is dat de communicatie tussen u en de bank goed verloopt. Wij zorgen er voor dat de bank u blijft begrijpen, maar ook dat u de bank begrijpt.

Wij zijn zelf ondernemer en spreken uw taal, maar wij spreken ook 'banktaal'. Dat helpt u om door te gaan met ondernemen, terwijl wij uw financiering op een goede wijze (her-)regelen.

Tot slot begeleidt CROP corporate finance ook ondernemers die bij Bijzonder Beheer van de bank zijn terechtgekomen. Meestal in opdracht van de ondernemer zelf, maar soms ook op initiatief van de betreffende bankinstelling.

10 Tips

Voor het aanvragen van bedrijfskrediet

- 1 Maak precies concreet waarvoor je krediet nodig is.
- 2 Pas geen salami-tactiek toe. Doe liever in een keer een goede, volledige kredietaanvraag met alle documentatie erbij.
- 3 Wees voorzichtig in je prognoses: onderpromise/overdeliver!
- 4 Blijf bij je huisbankier!
- 5 Maak gebruik van alternatieve financiering, zoals Lease of Factoring.
- 6 Pleeg achterstallig onderhoud, zoals het innen van oude debiteuren, terugstorten r/c directie en het opruimen van oude voorraad.
- 7 Wees open en transparant naar je financier; vertel het ook als iets niet goed gaat in je bedrijf.
- 8 Wees reëel: een bank wil winstgevende bedrijven financieren met een gezonde vermogenspositie.
- 9 Bereken of de historisch gerealiseerde cashflow reeds voldoende is voor de rente- en aflossingsverplichtingen.
- 10 Vraag naar de mogelijkheid om een Staatsgegarandeerde lening in te passen.



wij geven advies
vanuit onze
bevindingen

HERSTRUCTURERING

Door toenemende druk op omzet, marges en resultaten kunnen ondernemingen in zwaar weer terechtkomen. 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 z'n best. Wij zijn gespecialiseerd in vraagstukken waar het herstel van de resultaten of de cashflow van een onderneming voorop staat.

Wij willen ondernemers 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.

De specialisten van CROP corporate finance kunnen u adviseren wanneer:

- u wordt geconfronteerd met liquiditeitsproblemen of verliezen;
- uw bankier, de fiscus of andere schuldeisers 'lastig' worden;

- de ‘bijzonder beheer of financial restructuring-afdeling’ van uw bank in beeld komt
- een reorganisatie of herstructurering van uw bedrijf moet plaatsvinden;
- continuïteitsdreiging ontstaat.

Onze toegevoegde waarde voor u als ondernemer:

- Met onze externe en objectieve blik regisseren we het proces.
- Wij communiceren met de betrokken partijen zoals banken en crediteuren. Het is immers van belang dat zij vertrouwen krijgen om mee te werken aan een succesvolle herstructurering en oplossing.
- Wij acteren pragmatisch en daadkrachtig.
- Tijdens het proces bewaren wij de rust, creëren we inzicht en gaan we samen met u op zoek naar de juiste oplossing.
- Wij zorgen dat ‘wat moet gebeuren, ook daadwerkelijk gebeurt’.

Contact

We maken graag kennis met u. Elk traject start met een oriënterend gesprek, om samen af te stemmen wat uw exacte vraagstelling is. We vinden het belangrijk dat er over en weer vertrouwen is. We gaan immers nauw samenwerken. Neem contact met ons op voor een vrijblijvende afspraak!

www.crop.nl/corporate-finance



CROP CORPORATE FINANCE

Graag stellen wij ons aan u voor!

Wij zeggen niet voor niets: onze mensen maken CROP. Een no-nonsense aanpak, persoonlijk en met oprechte aandacht. Dat voel je. Bij ons krijgt u een VIP behandeling: een vaste sparringpartner waarmee u een band opbouwt en waar u terecht kunt voor objectief advies. Zo kunnen we effectief te werk gaan. Wij hebben alle kennis onder één dak door een multidisciplinair team. Onze pijlers zijn:

- Bedrijfsfinancieringen (debt advisory)
- Fusies & Overnames
- Bedrijfswaarderingen
- Restructuring (recovery)

Dus heeft u nu behoefte aan een bedrijfsfinanciering? Denkt u eraan om een bedrijf over te nemen of te verkopen? Wilt u graag juist weten wat uw bedrijf waard is? Of heeft u advies nodig omdat uw bedrijf in een moeilijke tijd zit? Dan bent u bij CROP corporate finance op de juiste plek.

Onze specialisten staan voor u klaar om u zo goed mogelijk te begeleiden en te ondersteunen. Op deze manier kunt u doen wat u het liefste doet; ondernemen!

Voor vragen kunt u ons bereiken via onderstaande gegevens.

✉ CF@crop.nl
💻 www.crop.nl/corporate-finance
☎ 030 - 604 00 35

Gerben Remmerde

*partner & specialist
waardebepalingen / overname*
☎ 06 - 558 836 30

Crystal van den Broek

assistent corporate finance
☎ 06 - 502 651 83





Tim Leenders

junior adviseur
corporate finance
☎ 06 - 500 574 65

Kees van Rossum

partner & specialist
herstructurering en overname
☎ 06 - 276 508 54

Herber Blokland

partner & specialist
in financieringen
☎ 06 - 519 037 79

Jeroen Elst

adviseur
corporate finance
☎ 06 - 256 443 59

Amersfoort

De Brand 40
3823 LL Amersfoort

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

Arnhem

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

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

Ede

Rubensstraat 215C
6717 VE Ede

☎ +31 (0)318 648 148
✉ ede@crop.nl

Hoofddorp

Opaallaan 1208
2132 LN Hoofddorp

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

Nieuwegein

Marconibaan 59 B
3439 MR Nieuwegein

☎ +31 (0)30 604 00 35
✉ nieuwegein@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: januari 2019.