



Workshop Stappenplan naar een succesvolle overname

UW SCORE
9,4/10

MAAK VAN EEN OVERNAME EEN POSITIEF VERHAAL, OF U NU DE KOPER OF DE VERKOPER BENT

Wat is een bedrijf waard? Wat zijn de juridische en fiscale implicaties? Hoe financier ik een overname? Bij een overname spelen altijd praktische en meestal ook persoonlijke kwesties. Deze workshop bereidt u daarop correct en concreet voor. Overnemen of overlaten: misschien doet u het maar één keer, dan wel liefst goed! In 4 korte namiddagsessies coachen wij u naar een succesvolle overdracht.

Voor wie?

Op maat van ondernemers: een ieder die een mogelijke koop of verkoop/overdracht van een bedrijf in het vooruitzicht heeft.

Docent



Eddy Claesen is accountant, belastingconsulent, initiatiefnemer van o.a. www.fiscaalcorrect.be én overnamecoach bij UNIZO.

- Uw tijd waard:
- U maakt uw eigen actieplan voor een succesvolle overname op.
 - U weet hoe en waarom een waardebeoordeling voor een KMO wordt gemaakt.
 - U leert een verkoopdossier samen te stellen en onderhandelingen te voeren.

"De ondernemersacademie heeft me op zeer korte termijn geleerd wat de do's en de don't's zijn voor zowel de overnemer als de overlater... Je goed laten begeleiden tijdens een overnametraject door professionals zoals Eddy Claesen blijven wat mij betreft een must maar de fundamentele kennis heeft mij deze cursus zeker bijgebracht."

Lode Vande Vyvere

Programma in detail

2 VERKOOPSKLAAR MAKEN EN WAARDEBEPALING

U leert hoe een waardebeoordeling voor de KMO dient opgemaakt te worden:

- **Stap 4:** U stelt een ondernemingsplan op voor de toekomst.
- **Stap 5:** Waardebeoordeling: begrippen en methoden.

LEERDOEL: Na deze sessie weet u waarom en vooral hoe een waardebeoordeling voor de KMO dient opgemaakt te worden. Het is nu duidelijk welke parameters 'waarde' creëren. Theorie en praktijk voorbeelden geven u de broodnodige kennis en inzicht.

3 HET VERKOOPPROCES

Het overnameproces wordt steeds concreter. U leert een verkoopdossier samenstellen, en onderhandelingen te voeren:

- **Stap 6:** Hoe maakt u een anoniem profiel en een beknopt informatiememorandum?
- **Stap 7:** U leert zoeken naar potentiële kopers of interessante overnames.
- **Stap 8:** Hoe benadert u potentiële kopers/verkopers?
- **Stap 9:** Hoe bepaalt u de juiste onderhandlungsstrategie en zoekt u naar synergie?
- **Stap 10:** Hoe voert u succesvol de onderhandelingen (vanuit het perspectief van koper én verkoper)?

1 ORIËNTATIE

U ontdekt de knelpunten van een overdracht en maakt een overname-actieplan:

- **Stap 1:** Denken aan de overdracht. Alles wat u moet weten, overwegen, in vraag stellen vooraleer u verdere stappen kan zetten!
- **Stap 2:** Is het bedrijf verkoopklaar? Meet uw verkoopbaarheid met de speciaal ontwikkelde overnamescan!
- **Stap 3:** Tijd voor actie. U maakt onder begeleiding uw eigen actieplan op korte, middellange en lange termijn.

LEERDOEL: Na deze sessie weet u waaraan u begint, hoe én wanneer u het best begint. U heeft de knelpunten via de 'overnamescan' ontdekt en een duidelijk 'actieplan' opgemaakt! U bent nu duidelijk een stap verder!

Op deze dag gaan we ook dieper in op de fiscale implicaties voor koper en verkoper en leert u het verschil tussen verkoop van aandelen versus verkoop van activa.

- **LEERDOEL:** Samen wordt het duidelijk hoe u dit nu het best aanpakt! Fouten maken 'is not an option'.

4 DE EIGENLIJKE VERKOOP

U leert waarom duidelijke vragen en een sterke voorbereiding, een must zijn. U leert ook het belang van een waterdicht contract. Verder wordt nog even de post-overnamefase voor de koper besproken:

- **Stap 11:** De intentieverklaring en de due diligence (boekenonderzoek).
- **Stap 12:** De eindovereenkomsten opstellen. Waarop moet u letten als koper?
- Post-overnamefase

LEERDOEL: Gebruikelijke bepalingen tijdens dit proces, zekerheden en te vermijden valkuilen en aansprakelijkheden zijn nu geen onbekende meer.

OP MAAT VAN ONDERNEMERS

DUUR

4 namiddagsessies van 13 tot 17u30
Welkom vanaf 12.30u met broodjes.

LOCATIE EN DATA

Gofhotel Stiermeirde Genk
Dinsdag 2017: 24/10, 07/11, 21/11, 05/12

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO-portefeuille		Zonder KMO-portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 720	€ 840	€ 1.200
Geen lid	€ 840	€ 980	€ 1.400

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor topexperten, een aangename locatie en syllabus. Welkom met broodjes, koffiebreek en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal plaatsen is beperkt. Schrijf meteen in: www.ondernemersacademie.be/183

* KO: Kleine onderneming (<50 werknemers): -40%
MO: Middelgrote onderneming (>50 en <250 werknemers): -30%