

Overnamescan – Vragenlijst

	Ja	Nee
1. Heeft u reeds nagedacht over de mogelijke scenario's van de verkoop van uw aandelenparticipatie (verkoop aan industriële partijen, private equity, 100% verkoop, partiële verkoop, MBO, ...) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Weet u wie de potentiële kopers zijn voor uw bedrijf ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Beschikt u over een recente bedrijfswaardering of heeft u een idee hoeveel uw bedrijf waard zou kunnen zijn ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Beschikt u over een business plan voor de komende 3 jaar ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Heeft u een volledige SWOT analyse gemaakt van uw onderneming ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Heeft u een streefdatum voor ogen wanneer u het bedrijf wil verkopen en waar u naartoe werkt om, rekening houdend met uw SWOT analyse, het bedrijf optimaal te kunnen verkopen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Zijn er mogelijke belemmeringen op het vlak van de fiscaliteit, milieu en bodem of de exploitatie van het bedrijf die een verkoop kunnen bemoeilijken of tegenhouden ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Is uw onderneming transparant gestructureerd zodat ze optimaal en op een fiscaal gunstige manier verkocht kan worden (afsplitsing randactiviteiten, fusie van verschillende entiteiten, aligneren afsluitdata, ...) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Is er vermenging tussen het bedrijfsvermogen en het privé patrimonium (niet-operationeel vastgoed, rekeningen courant, zakelijke rechten zoals recht van opstal, erfpacht, vruchtgebruik, ...) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Is uw werkkapitaalbehoefte optimaal en worden voorraadniveaus en handelsvorderingen goed opgevolgd (inclusief afboeking oude voorraden en dubieuze debiteuren) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Heeft u reeds een check en inventarisatie laten doen op de belangrijkste commerciële overeenkomsten, de onroerende activa, huurovereenkomsten, intellectuele eigendomsrechten, belangrijke juridische procedures ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Kan u de aandelen vrij te koop aanbieden, of zijn er overdrachtsbeperkingen zoals voorkooprechten en goedkeuringsrechten, pand op aandelen, niet de volle eigendom maar enkel de naakte eigendom, aandelenoptieprogramma's voor werknemers, ... ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Kan het bedrijf verder gemanaged worden zonder de aanwezigheid van de verkopende aandeelhouders en is het management dan ook bereid aan te blijven na verkoop ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Bent u als verkoper bereid om tijdens een overgangperiode aan te blijven indien dit nodig zou zijn ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Zijn alle aandeelhouders emotioneel klaar om het bedrijf te verkopen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

HOE UW BEDRIJF SUCCESVOL VERKOOPKLAAR MAKEN ? OVERNAMESCAN

Overnamescan

Onafhankelijk van het economisch en investeringsklimaat verhoogt een tijdige en grondige voorbereiding van het verkoopproces beduidend de slaagkansen op een succesvolle verkoop van de onderneming en de maximalisatie van de verkoopprijs.

Om de aandeelhouders en ondernemers te ondersteunen bij de voorbereiding van de toekomstige verkoop van hun bedrijf heeft OMNICAP de overnamescan ontwikkeld.

De overnamescan identificeert de sterktes, zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen van de onderneming in het kader van een toekomstig verkoopproces. De onderneming wordt bekeken vanuit de ogen van een mogelijke koper.

De overnamescan beoogt het bedrijf op de meest attractieve manier te positioneren voor potentiële kopers, door voorafgaand aan het verkoopproces te focussen op de waardebepalende factoren ('value drivers') van de

onderneming en het beheren of wegwerken van de geïdentificeerde risico's of dealbreakers.

Aarzel niet om ons de overnamescan ingevuld terug te zenden per post of per email, waarna wij u de resultaten zullen bezorgen.

Bepalen strategische opties

Focus op value drivers

Business aantrekkelijk voorstellen

Identificatie risico's en zwaktes

Optimalisatie kapitaalstructuur

Optimalisatie werkkapitaalbehoefte

Scheiding bedrijfs- en privévermogen

Afsplitsing onroerend goed

Aligneren aandeelhoudersbelangen

Fidelisering management

Samenstellen dataroom

In een eerste vrijblijvend gesprek overlopen wij graag met u de resultaten van de overnamescan om na te gaan in hoeverre uw onderneming verkoopklaar is.

Actieplan

Naar aanleiding van de overnamescan

kan OMNICAP een concreet actieplan opstellen op maat van en

in functie van de complexiteit van de KMO. Dit actieplan is gericht op de creatie van aandeelhouderswaarde in het kader van een toekomstig verkoopproces.

Dit actieplan kan volgende facetten omvatten:

- Bepalen van strategische opties en doelstellingen
- Externe beoordeling van de business ter verzekering dat de verkoper focust op de value drivers die de verkoopprijs verhogen: reputatie, productdifferentiatie, innovatie, cliënteel, ...
- De business op een aantrekkelijke manier voorstellen voor potentiële kopers: financiële rapportering, normalisatie historische cijfers, definiëring upside potential en synergieën, ...
- Identificatie en reductie van zwaktes en risico's die door de koper zullen worden aangehaald in het kader van de due diligence: fiscale risico's, sociale risico's, milieu, ...
- Optimalisatie van de kapitaalstructuur van de onderneming
- Optimalisatie van de werkkapitaalbehoefte
- Scheiding van bedrijfs- en privévermogen
- Afsplitsing onroerend goed van de operationele entiteit
- Aligneren van de aandeelhouders omtrent verkoopproces en verwachtingspatroon
- Afspraken omtrent betrokkenheid en fidelisering van het management
- Inventarisatie van contracten en juridische documenten en samenstelling van de dataroom

Hierbij wordt gebruik gemaakt van de kennis en expertise van het management en desgevallend

samengewerkt met de accountant van de onderneming. De bedoeling is om uiteindelijk aan de mogelijke kopers gefocuste, relevante en consistente informatie van hoge kwaliteit op te leveren.



Proces

Nadat de ondernemer de overnamescan ingevuld heeft terugbezorgd, bespreken wij met hem de resultaten. Op basis van deze resultaten zal een actieplan opgemaakt worden. OMNICAP kan de ondernemer bijstaan bij de implementatie van dit actieplan, waarna de onderneming verkoopklaar is en in de meest optimale omstandigheden het effectieve verkoopproces kan aangevat worden en de onderneming succesvol verkocht kan worden.



OMNICAP
Baarbeek 1
2070 Zwijndrecht (Antwerpen)
T 03/230 04 08
info@omnicap.eu



Mogelijk komt u in aanmerking voor subsidies van de KMO-Portefeuille voor het advies omtrent het verkoopklaar maken van uw onderneming.