

## **U wilt uw bedrijf verkopen**

U denkt er aan om een overnemer te zoeken voor één of meerdere afdelingen van uw bedrijf of u wilt uw bedrijf in zijn geheel verkopen? BL CONSULTING analyseert uw onderneming en uw persoonlijke situatie en gaat op zoek naar de meest geschikte partij.

### ***Hoeveel is mijn bedrijf vandaag waard?***

Elke strategische oefening start met een inschatting van wat uw bedrijf op vandaag waard is. BL CONSULTING stelt een gedetailleerde waardering van uw bedrijf op aan de hand van verschillende methodes en marktconforme parameters.

### ***Hoe optimaliseer ik de waarde van mijn bedrijf?***

Een goede en tijdige voorbereiding vóór de start van het eigenlijke verkoopproces kan de waarde van uw bedrijf bij verkoop aanzienlijk verhogen. BL CONSULTING adviseert welke acties u het best onderneemt om uw bedrijf verkoopklaar te maken:

- Financiële doorlichting van het bedrijf en actieplan om minder rendabele afdelingen of producten te neutraliseren.
- Opstellen van een onderbouwd business plan, belangrijk om de toekomstige waarde van het bedrijf voor een koper extra in de verf te zetten.
- Identificatie van uitzonderlijke of eenmalige elementen en niet-bedrijfseconomische kosten in de historische resultaten om te komen tot een presentatie van de genormaliseerde *financials*.
- Inschatting van de correcte marktwaarde van alle activa en herbekijken van eventuele provisies om tot een gecorrigeerde netto-atief waarde te komen.

### ***Welke soort koper?***

Wenst u uw bedrijf volledig te verkopen, of blijft u toch best gedeeltelijk en tijdelijk nog aandeelhouder? Heeft u geen probleem om alles volledig aan een sectorgenoot over te laten of ziet u liever de zaken verder zetten door een onafhankelijke derde, een investeringsfonds, of indien mogelijk een familielid? BL CONSULTING adviseert u bij deze strategische keuzes die een belangrijke invloed hebben op het bepalen van de eerste *long list* van potentiële overnemers en transactiewaarde.

## **BL CONSULTING begeleidt u van A tot Z, voor, tijdens en na de transactie**

BL CONSULTING begeleidt en coördineert de volledige transactie van start to finish. Na de voorbereidende fase om een optimale waarde te kunnen presenteren in het verkoopsmemorandum, selecteren we samen de ideale potentiële overnemers om te komen tot onderhandelingen over de intentieverklaring (LOI). Na het boekenonderzoek (*due diligence*) begeleiden we u verder met advies bij de opmaak van de contracten tot een succesvolle afsluiting van de transactie. Ook na de transactie blijft BL CONSULTING u bijstaan met advies omtrent integratie bij de overnemer of bepaalde modaliteiten van de deal zoals uitgestelde betalingen (*earn out* formules).

### ***Transactie proces***

zie schema op [www.blconsulting.org](http://www.blconsulting.org)

### ***No cure, no pay***

Onze vergoeding hangt meestal volledig af van het succes van de transactie en wordt in principe berekend als een percentage op de transactiewaarde na succesvolle afronding van de transactie.

Contacteer ons volledig vrijblijvend in alle vertrouwen: [www.blconsulting.org](http://www.blconsulting.org)