Onderhandelingsgids voor een succesvolle bedrijfsovername

Als onderdeel van uw pakket ontvangt u deze uitgebreide, praktische gids om een verkoop- of kooptraject van een onderneming effectief, veilig en met maximale waarde te doorlopen. De gids bevat checklists, templates, voorbeeldteksten en tactische tips die in de Nederlandse MKB-praktijk worden gebruikt. Dit document is informatief; het is geen juridisch of fiscaal advies.

1. Overzicht van het M&A-proces; (MKB)

Een standaardtraject kent vier fasen: (1) voorbereiding en waardering, (2) marketing & indicatieve biedingen, (3) due diligence & onderhandelingen, (4) contractering & overdracht. Elke fase hieronder bevat concrete acties en deliverables.

1.1 Tijdlijn (indicatief)

Fase	Duur	Deliverables
Voorbereiding	2–4 weken	Teaser, NDA, IM, dataroom, waarderingsrange
Marketing & IOI	3–6 weken	Koperslijst, outreach, Q&A-log, IOI
Due diligence & LOI	4–8 weken	LOI, DD-rapporten, SPA-term sheet
Contract & Closing	2–6 weken	SPA, overdracht, escrow/W&I, transitieplan

2. Waardering: methodes en praktijk

Voor MKB-transacties in Nederland wordt vaak een EBITDA-multiple toegepast, gecorrigeerd voor groei, recurring omzet, klantconcentratie, afhankelijkheid van eigenaar, naleving en markttrend. Gebruik de online simulator om een indicatieve bandbreedte te bepalen en verfijn met sector-specifieke kentallen.

2.1 Snelle checklist waardering

- Financiële basis: genormaliseerde EBITDA of SDE (owner’s earnings)
- Sector-multiple (midpoint) en correcties (groei, recurring, concentratie, leeftijd, compliance, trend, NL-risico)
- Enterprise Value minus nettoschuld = equity value
- Werkkapitaal-peil bepalen (gemiddelde/target) en aanpassingsmechanisme

■ Werk met een bandbreedte; dit creëert onderhandelingsruimte en dekt onzekerheden uit due diligence.

3. Documenten en templates (inbegrepen)

De volgende sjablonen kunt u kopiëren en aanpassen. Ze dienen als startpunt en vervangen geen advies van juristen/fiscalisten.

3.1 Geheimhoudingsovereenkomst (NDA) – korte versie

Partijen: Verstrekker (verkoper) en Ontvanger (koper). **Doel:** beoordeling mogelijke transactie. **Verplichtingen:** vertrouwelijkheid, beperkt gebruik, no-poach/no-contact zonder toestemming,

retour/vernietiging. **Duur:** 2–3 jaar. **Rechtskeuze:** NL recht.

3.2 Teaser (anoniem) – structuur

- Sector & propositie (zonder naam)
- Kerncijfers: omzet, EBITDA-range, #FTE
- USP’s en groeikansen
- Reden van verkoop (hoogover)
- Proces en vereisten: NDA → IM + dataroom

3.3 Informatie-memorandum (IM) – inhoudsopgave

- Executive summary & investeringscase
- Markt & concurrentie (NL/EU)
- Product/dienst & klantenbasis (concentratie, churn)
- Organisatie & team (afhankelijkheid eigenaar)
- Financieel historisch & prognoses (EBITDA-bridge)
- Juridisch & compliance (vergunningen, IP, contracten)
- ESG/risico’s en mitigatie
- Bijlagen (jaarrekeningen, KPI’s, contracten)

3.4 Dataroom-index (voorbeeld)

Map	Inhoud
Financieel	Jaarrekeningen 3–5 jaar, grootboek, deb./cred., belastingen
Commercieel	Top-20 klanten, contracten, pipeline, pricing
HR	Organogram, arbeidsovereenkomsten, ZZP/outsourcing
Juridisch	Statuten, aandeelhoudersregister, IP, vergunningen, claims
Operatie/IT/AVG	Licenties, back-ups, verwerkersovereenkomsten, policies

3.5 Indicatieve bieding (IOI) – sjabloonpunten

- Waarderingsrange en dealstructuur (cash/earn-out/retentie)
- Werkkapitaal-peil & definitie nettoschuld
- Scope due diligence en tijdlijn
- Financiering & zekerheden
- Voorbehouden/voorwaarden (goedkeuringen/toestemmingen)

3.6 LOI – kernclausules

- Koopstructuur (aandelen/activa) en prijsmechanisme (locked box vs completion)
- Earn-out KPI’s, caps/floors en meetbaarheid
- Exclusiviteit (30–60 dagen) en eventuele break fee
- Garanties & vrijwaringen (hoofdlijnen)
- Planning: DD-start, concept SPA, doel-closing

3.7 SPA (koopovereenkomst) – aandachtspunten

- Definitie nettoschuld en werkkapitaal (peg) + aanpassingen op closing
- Garanties (financial/fiscaal/juridisch/IT-AVG) en limieten (cap/basket/de minimis)

- Escrow/bankgarantie; W&I-verzekering; (dekking, termijn, carve-outs)
- Non-concurrentie/relatiebeding; transitie-ondersteuning en KPI’s
- Closing deliverables (register, volmachten, vrijwaringen)

4. Onderhandelingstactieken (waarde maximaliseren)

- Hanteer een bandbreedte i.p.v. één prijs; laat koper eerst ankeren met een concreet bod.
- Creëer concurrentie tussen bieders en werk met strakke deadlines.
- Ruil concessies: voorwaarden ↔ prijs (bijv. kortere earn-out tegen hogere cash).
- Beperk earn-out tot objectieve, controleerbare KPI’s; minimaliseer beïnvloeding door koper.
- Definieer vooraf uw BATNA en walk-away points; documenteer deze intern.

5. Checklists

5.1 Vendor due diligence – verkoper

- Normalisaties EBITDA/SDE; BTW/VPB-posities; voorzieningen
- Contracten met prijsindexatie; key klanten en looptijden
- IP/AVG/vergunningen op orde; lopende geschillen en verplichtingen
- IT & continuïteit (licenties, back-up, sleutelpersoneel)

5.2 Buyer due diligence – koper

- QoE (kwaliteit winst), cash conversion, seizoenseffecten
- Werkkapitaal-analyse en target-peil; sensitiviteit
- Fiscale positie (rulings, verliezen, latenties)
- Contractrisico’s (change of control, beëindiging, key accounts)
- HR/retentie: programma voor sleutelmedewerkers

6. Tools & sjablonen

6.1 Kopervergelijking (matrix) – voorbeeld

Koper	Prijs	Structuur	Financiering	Strategische fit	Risico
A	€ …	Cash + earn-out	Eigen + bank	Hoog	Laag
B	€ …	100% cash	Bank/W&I	Middel	Middel
C	€ …	Gedeeltelijk	Nog te bevestigen	Hoog	Middel

6.2 Q&A-log; – voorbeeld

#	Vraag koper	Antwoord verkoper	Status
1	Werkkapitaal-peil?	Gemiddelde 12 mnd; details in dataroom (Financieel)	Beantwoord
2	Verlenging topklant-contracten?	In onderhandeling; update volgt.	Open

6.3 LOI-outline – bulletpoints

- Partijen en omvang transactie
- Prijsmechanisme en betalingen (locked box / completion)
- Voorwaarden (financiering, DD, approvals)

- Exclusiviteit en geldigheid
- Overgang, afspraken en intentie tot SPA

7. NL-specifieke aandachtspunten

- Werkkapitaal: definieer peil én rekenmethodiek (inclusies/exclusies).
- Nettoschuld: lease/leningen/cash; seizoensfaciliteiten correct opnemen.
- W&I-verzekering;: dekking, premie, carve-outs, claims-termijnen.
- AVG: dataminimalisatie in dataroom; verwerkersovereenkomsten toetsen.
- Mededinging en vergunningen: sectorafhankelijk; tijdig afstemmen met adviseurs.

8. Volgende stappen

Start met de waarderingssimulator, stel uw teaser en IM samen, en bouw een dataroom volgens de index. Plan vervolgens het proces met duidelijke deadlines en beslismomenten. Werk waar nodig samen met M&A-adviseurs;, fiscalisten en juristen.
■ Gebruik deze gids als werkdocument. Documenteer keuzes en afwijkingen; dit versnelt het closingproces en verlaagt risico.

© Nederland Bedrijf Verkopen – Praktische gids voor MKB-transacties. Dit document is informatief en vervangt geen professioneel advies.