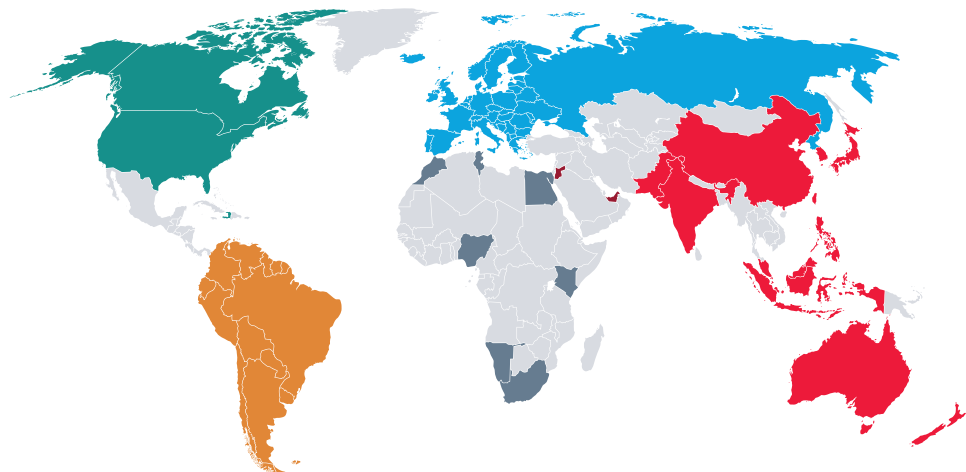


Realisatie van de perfecte deal

De koop en verkoop van een onderneming is een bijzonder, tijdrovend en enerverend proces waar u niet dagelijks mee te maken heeft. Onze Mergers & Acquisitions-adviseurs kennen als geen ander het gebied van fusies en overnames. De M&A-adviseurs van BDO werken nauw samen in multidisciplinaire teams en zijn gewend binnen strakke deadlines te opereren. Hierbij acteren we vanuit onze wortels in het midden- en familiebedrijf, maar zijn we tevens actief voor private equity huizen en corporate clients. Hogere wiskunde als het moet, maar altijd met beide benen op de grond.

Internationaal netwerk

In circa 80 landen wereldwijd werken ongeveer 2.000 M&A-specialisten. We zijn op ieder continent vertegenwoordigd en hebben specifiek uitgebreide aanwezigheid en kennis in Europa, Noord-Amerika en Azië. Jaarlijks ronden we wereldwijd circa 850 transacties af, waarvan 25% tot 50% internationaal zijn.



■ Europa:	32 landen	■ Midden-Oosten:	5 landen
■ Azië en Oceanië:	13 landen	■ Noord-Amerika:	3 landen
■ Afrika:	7 landen	■ Zuid-Amerika:	14 landen

nieuwe
perspectieven



Aan- en verkooptransacties

Bij de voorbereiding op en de uitvoering van koop- en verkooptransacties kunnen onze specialisten u goed adviseren. Dit gaat van strategische en oriënterende besluitvorming, tot aan het verkoopklaar maken of het realiseren van de transactie en de daaropvolgende integratie en post deal aspecten. Uiteraard kunt u hierbij ook kiezen voor ondersteuning op één of meerdere deelgebieden. Naast de normale koop- en verkooptrajecten, adviseren wij ook in Management buy-out en Management buy-in trajecten. Hierbij begeleiden wij intensief het management of de ondernemende manager bij een aankoop.

Waardebepalingen

Onze adviseurs geven u een grondig inzicht in de waarde-drijvers van uw onderneming of onderdelen daarvan. De aanleiding voor een waardebeoordeling kan verschillen; een transactie met een externe partij, overdracht binnen de familie, (internationale) herstructurering of geschillen tussen aandeelhouders. Naast waardebeoordelingen pakken onze waarderingsexperts ook waarderinggerelateerde vraagstukken voor u op. Denk hierbij aan purchase price allocations en impairment tests.

Debt advisory

Een gezonde financiering vormt één van de levensaders van uw onderneming. Daarom adviseren onze financieringsspecialisten u graag hoe u uw onderneming op een goede manier kunt financieren. Onze werkzaamheden omvatten een breed palet van diensten: van een korte scan tot het schrijven van complete financieringsaanvragen en het voeren van onderhandelingen met mogelijke financiers. Daarbij gaan wij altijd op zoek naar de financieringsstructuur die het beste past bij uw onderneming en businessmodel.

Due diligence

Onze transaction advisory-adviseurs zijn, vanuit het perspectief van kopers en verkopers, prima in staat risico's en kansen te onderkennen, identificeren en evalueren. Hierbij staan die factoren centraal die bepalend zijn voor de realisatie van toekomstige rendementen en cashflowontwikkelingen. Wij voeren multidisciplinaire onderzoeken uit. Hierbij werken financiële, belasting-, HR-, pensioen-, IT- en juridische BDO-specialisten intensief met elkaar samen. Wij zijn ons bewust van de

specifieke belangen van partijen en de aanzienlijke, financiële consequenties van een transactie. We zijn ons bewust van de tijdsdruk waaronder een transactie vaak plaatsvindt en de emotionele betrokkenheid die hierbij komt kijken. Onze aanpak is pragmatisch en toegesneden op de transactie, waarbij we altijd nauw met u samenwerken.

Multidisciplinaire aanpak

BDO M&A biedt oplossingen op maat door vraagstukken vanuit verschillende invalshoeken te benaderen.

Branchegroepen

BDO heeft haar branche-expertise gebundeld in branchegroepen waarin al haar disciplines vertegenwoordigd zijn. Ook de medewerkers van BDO M&A maken deel uit van deze groepen zodat ze precies op de hoogte zijn van de ontwikkelingen in de betreffende markt. Enkele voorbeelden van deze branchegroepen zijn technologie media & telecom, retail, industrie, bouw, zorg, food, transport en non-profit.

Ondersteuning gedurende het gehele proces

Pre-transactie ondersteuning strategie vaststellen en opties evalueren

Succesvolle overnames beginnen met een weloverwogen strategie in combinatie met een gedegen voorbereiding. In de voorbereidingsfase ligt de focus op het voorbereiden van de koop of verkoop. Zo verhogen we de kans op succes en houden we grip op het proces en de (des)integratie na de transactie.

Ondersteuning tijdens de transactie stap voor stap de strategische doelen bereiken

De succesvolste transacties zijn gebaseerd op een transactieproces waarin u in de lead bent en er geen verrassingen opkomen. Daarnaast is toegang tot de benodigde kennis en middelen binnen een strak tijdschema onmisbaar. Hierbij moet de focus liggen op het maximaliseren van waarde en het minimaliseren van risico.

Post-transactie ondersteuning van plan tot implementatie

Het bereiken van vooraf gestelde doelen, zoals schaalvoordelen en andere synergiën, zijn van cruciaal belang voor een succesvolle transactie. Het realiseren van synergiën vergt een succesvolle integratie, gebaseerd op een gedegen strategie en een helder en beproefd integratieplan. Wij helpen bedrijven met de integratie na de transactie.



Meer weten?

Wilt u meer informatie of een vrijblijvende afspraak maken?
Neem dan contact op met één van onze specialisten. Of kijk op bdo.nl/advisory



Luc Augustijn
M&A
06 - 531 87 976
luc.augustijn@bdo.nl



Maarten van Dijk
M&A Utrecht
06 - 245 37 489
maarten.van.dijk@bdo.nl



Joost Coopmans
M&A Eindhoven
06 - 514 28 181
joost.coopmans@bdo.nl



Martijn Ceelaert
M&A Rotterdam
06 - 546 67 375
martijn.ceelaert@bdo.nl



Sander Holster
Transaction Advisory Services
06 - 213 93 066
sander.holster@bdo.nl

BDO Utrecht
Van Deventerlaan 101
3528 AG Utrecht
030 - 284 98 49

BDO Eindhoven
Dr. Holtropaan 15
5652 XR Eindhoven
040 - 269 82 22

BDO Rotterdam
K.P. van der Mandelelaan 40
3062 MB Rotterdam
010 - 242 46 00

Deze publicatie is zorgvuldig voorbereid en tot stand gekomen, maar is in algemene bewoordingen gesteld en bevat alleen informatie van algemene aard. Deze publicatie bevat geen advies voor concrete situaties, zodat uitdrukkelijk wordt afgeraden om zonder advies van een deskundige op basis van de informatie in deze publicatie te handelen, na te laten of besluiten te nemen. Voor het verkrijgen

van een advies dat is toegesneden op uw concrete situatie, kunt u zich wenden tot BDO Advisory B.V. of een van haar adviseurs. BDO Advisory B.V., de met haar gelieerde partijen en haar adviseurs aanvaarden geen aansprakelijkheid voor schade die het gevolg is van handelen, nalaten of het nemen van besluiten op basis van de informatie in deze publicatie.

BDO is een op naam van Stichting BDO te Amsterdam geregistreerd merk.

In deze publicatie wordt **BDO** gebruikt ter aanduiding van de organisatie die onder de merknaam 'BDO' actief is op het gebied van de professionele dienstverlening (accountancy, belastingadvies en advisory).

BDO Advisory B.V. is lid van BDO International Ltd, een rechtspersoon naar Engels recht met beperkte aansprakelijkheid, en maakt deel uit van het wereldwijde netwerk van juridisch zelfstandige organisaties die onder de naam 'BDO' optreden.

BDO is de merknaam die wordt gebruikt ter aanduiding van het BDO-netwerk en van elk van de BDO Member Firms.