



**Indus**  
Adviseurs in  
bedrijfsovername

# De Indus Verkoopscan

## Verkopen: ben ik al er al aan toe... ... en is mijn bedrijf er klaar voor?

- Uw bedrijf verkopen doet u maar één keer.
- De verkoop is een complex, maar ook mooi proces.
- Er zijn professionals die elke dag ondernemers begeleiden bij de overdracht van wat ze hebben opgebouwd.
- Om de gedachten en mogelijkheden op een rij te zetten heeft Indus de verkoopscan ontwikkeld.

## De Indus Verkoopscan

- Indus Bedrijfsovername: meer dan 100 jaar gezamenlijke ervaring; meer dan 100 transacties in vrijwel alle sectoren.
- Persoonlijke begeleiding is onze kracht.

Na de verkoopscan heeft u antwoord op de vragen:

- Ben ik klaar voor verkoop?
- Is mijn bedrijf is er klaar voor?
- Als het beter is om nog even te wachten, wat zijn dan de aandachtspunten?

## Een korte introductie in het verkoopproces

- Verkoopscan is mijn bedrijf klaar voor verkoop?
- Geheimhouding hoe wordt discretie gewaarborgd?
- Waardering welke verkoopprijs kan ik verwachten?
- Informatiememorandum welke informatie verstrek ik aan kandidaat-kopers?
- Selectie kandidaten hoe kom ik in contact met geschikte kandidaat-kopers?
- Onderhandeling hoe realiseer ik de beste prijs en voorwaarden?
- Intentieovereenkomst hoe leg ik de hoofdlijnen van de deal vast?
- Boekenonderzoek (DD) hoe houd ik nader onderzoek door de koper beheersbaar?
- Koopovereenkomst hoe zorg ik dat alles juridisch waterdicht is?

## De 100 vragen van Indus

### Over u als ondernemer

- Kandidaten voor opvolging
- Privé-situatie en benodigd kapitaal
- Andere aandeelhouder(s)
- Hoe wil ik mijn bedrijf achterlaten?

### Over uw onderneming

- Strategie en visie
- Markt
- Klanten en leveranciers
- Medewerkers
- Financieel, normalisaties

Aan de hand van een uitgebreide vragenlijst stellen we een bondig rapport samen.

## De 100 vragen van Indus

Zoals:

- Wat wilt u gaan doen na verkoop?
- Hoezeer is het bedrijf van u afhankelijk?
- Wilt u de hoogste prijs, of zijn andere zaken ook belangrijk zoals het in goede handen achterlaten van uw bedrijf?
- Is er 'laaghangend fruit' in mijn bedrijf waarmee de waarde op korte termijn te verhogen is?
- Hebt u alles op orde voor een verkoop; zo niet: wat moet u doen voordat u wel zover bent?
- Kunt u beter nog een (paar) jaar wachten voordat u uw bedrijf verkoopt?

## De Indus Verkoopscan

- Kosten: € 1.500,-- excl. BTW.
- Te verrekenen met onze bemiddelingsfee na een succesvolle transactie.
- Rapportage en advisering op maat.

Neem contact op met:

Joost Jochems, managing partner

06 50655222

[j.jochems@indus-overname.nl](mailto:j.jochems@indus-overname.nl)