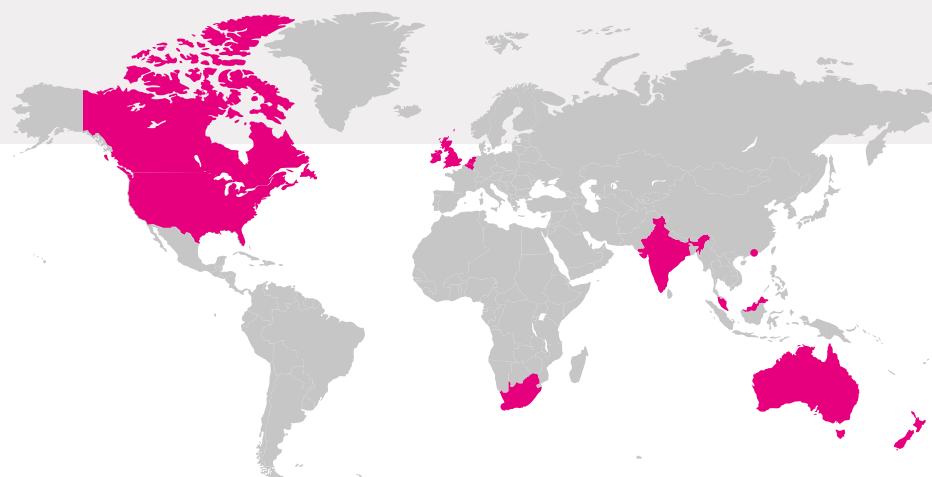




OP NAAR DE VERKOOP
VAN UW BEDRIJF

Exit planning



Introductie



Wilt u het maximale rendement halen uit de verkoop van uw bedrijf? U zult het dan zo aantrekkelijk mogelijk moeten presenteren aan potentiële kopers. U zult ervoor moeten zorgen dat er geen verrassingen of teleurstellingen zijn die kunnen leiden tot een wijziging in de verkoopprijs, extra voorwaarden verbonden aan de verkoop of het niet doorgaan van de verkoop.

Wij raden u aan om dit onder begeleiding van een exit planning adviseur te doen die ervaring heeft in uw branche, uw markt en de grootte van uw bedrijf. De juiste adviseur helpt u met het maximaliseren van dat wat belangrijk voor u is: de verkoopprijs, contant geld na aftrek belastingen, de toekomst van uw medewerkers, of het continueren van de kernwaarden van het bedrijf.

Het plannen van een exit

Als eigenaar van een bedrijf is het aanemelijk dat u afscheid neemt op uw eigen voorwaarden en op het tijdstip van uw keuze. Het is noodzakelijk om vooruit te plannen en te zorgen dat het bedrijf dat u verkoopt in staat is om winst te genereren voor uw opvolger en dat zo veel mogelijk van deze winst in het bedrijf blijft zodat het uitgekeerd kan worden aan de aandeelhouders en werknemers in plaats van dat het naar de belastingen gaat.

Onze parttime CFO kan u bij de verkoop van uw bedrijf helpen de maximale waarde te bereiken

Het CFO Centrum kan u voorzien van een zeer ervaren en senior CFO met 'ervaring binnen het grootbedrijf' voor een fractie van de kosten van een fulltime CFO.

Deze parttime CFO zal samen met u ervoor zorgen dat uw bedrijf goed voorbereid is voor de exit, dat het verkoopproces efficiënt verloopt zodat de prijs zo weinig mogelijk schommelt en dat de kosten voor de adviseurs evenredig zijn met de verkoopprijs.



Conclusie

Planning is cruciaal voor de maximale opbrengst van de verkoop van uw bedrijf. Hierdoor zult u sneller en tegen een hogere prijs verkopen, uw belastingverplichtingen in kaart brengen en zo laag mogelijk houden zodat een groter deel van de opbrengst naar de aandeelhouders gaat. Als uw bedrijf kan aantonen dat u betrouwbare gegevens heeft waarmee u nauwkeurig kunt rapporteren en voorspellen, zult u in staat zijn om het vertrouwen van de overnemende partij en diens adviseurs te winnen en mogelijke prijsverlagingen tot een minimum te beperken.

Een parttime CFO van het CFO Centrum zal een deel van de last dragen en samen met u uw plannen verwezenlijken. Hierdoor kunt u zich richten op de groei van uw bedrijf in de wetenschap dat u een sterke positie heeft om uw bedrijf te marketen of te profiteren van een verkoop aanbod.

Wacht niet langer! Begin met het plannen van uw exit en vraag vandaag nog een gratis één-op-één gesprek aan met één van onze parttime CFO's.

Tel: (035) 3333 555
email: info@cfocentrum.nl
www.cfocentrum.nl





Postadres: Postbus 5123 1410 AC Naarden
Kantooradres: Gooimeer 2 1411 DC Naarden
T: (035) 3333 5555
E: info@cfocentrum.nl
www.cfocentrum.nl

