

Stilstaan of de sprong wagen?

Hoe creëert u extra draag- en slagkracht als de groei van uw bedrijf vertraagt? Hoe verwezenlijkt u dan de groeiplannen van uw onderneming? Maakt u uw persoonlijke ambities waar? Hoe kunt u de continuïteit van uw onderneming zeker stellen?

Ziet u voor zelfstandige groei op korte termijn geen mogelijkheden? Dan kan overname nieuwe kansen bieden. Maar wat zijn in dat geval uw belangrijkste opties? Laat u familie investeren? Schakelt u door met externe partijen? Kunnen uw eigen medewerkers deelnemen? Verkoopt u de onderneming of gaat u zelf op overnamepad?

Ontdek nu de belangrijkste routes naar groei met onze routekaart 'Groe met Grip'

Routekaart 'Groe met Grip'

Hoe kunt u uw onderneming laten groeien? Wat zijn uw overname-, participatie- en financieringsopties? En welke vragen moet u beantwoorden? Om de juiste keuze te kunnen maken? Zodat u met vertrouwen op korte en lange termijn échte vooruitgang boekt. Hieronder schetsen wij vier verschillende routes naar groei en de dilemma's die daarbij komen kijken.

- 1** Groei door bedrijfsverkoop
- 2** Groei door medewerkersparticipatie
- 3** Groei door bedrijfsovername
- 4** Groei door externe financiering

Groei door bedrijfsverkoop

Verkoop of overdracht kan de groei van uw bedrijf aanzienlijk versnellen. Door het aan boord halen van de juiste partij, kunnen belangrijke stappen worden gezet naar de toekomst. Bijvoorbeeld door extra daad- en slagkracht, strategische en operationele verbeteringen of extra groei kapitaal. Maar wat zijn de beschikbare mogelijkheden en welke partijen zijn hiervoor te benaderen? En, misschien wel de kernvraag, aan wie vertrouwt u uw bedrijf toe?



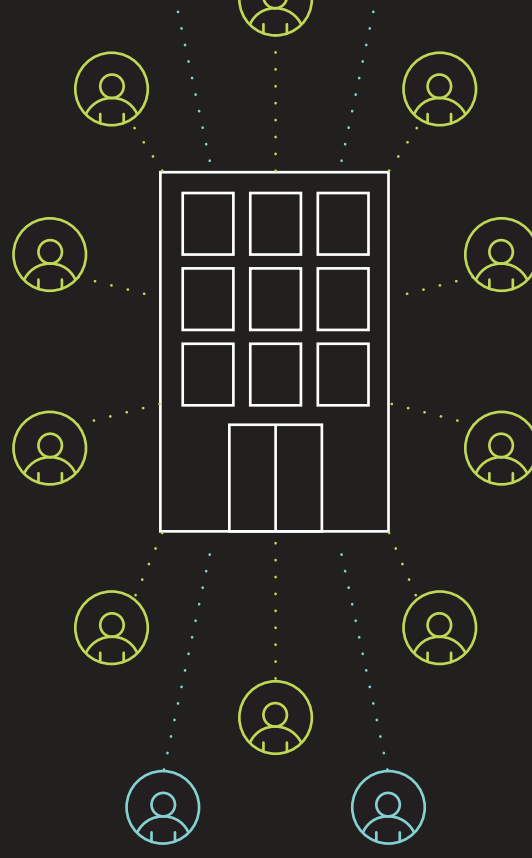
Uw belangrijkste opties bij verkoop:

Overdracht binnen de familie Heeft u één of meer geschikte opvolgers? En hoe draagt u fiscaal voordelig over? 	Verkoop aan een strategische koper Hoe vindt u de juiste kandidaat? Mogelijk een directe concurrent, klant of leverancier? En helpt die u straks echt aan nieuwe kansen, kennis en klanten? Aan nieuwe mogelijkheden, middelen en omzet? 	Verkoop aan investeringsmaatschappij Kan een investeringsmaatschappij uw onderneming versterken? Brengen zij operationele en financiële verbeteringen? Extra slagkracht? Beter rendement? En nieuwe groei?
Verkoop aan externe manager(s) Willen andere ervaren ondernemers uw bedrijf overnemen en managen? Beschikken zij over de juiste kwaliteiten en kennis van ondernemerschap? 	Verkoop aan zittend management Wil (een deel van) uw managementteam uw onderneming overnemen? Beschikken zij over voldoende financiële middelen? En de nodige kennis en vaardigheden om de leiding (deels) op zich te nemen? 	

Groei door medewerkersparticipatie

Het laten deelnemen van uw medewerkers in het bezit en de leiding van uw bedrijf kan groei versnellen en nieuwe kansen bieden. Ook om talent te vinden en duurzame keuzes te maken. Maar welke medewerkers wilt u betrekken en behouden? Wat is uw onderneming waard? En welk bedrag moeten en kunnen zij opbrengen? Zijn uw medewerkers bekwaam genoeg om uw bedrijf straks te leiden?

Bekijk vier tips voor medewerkersparticipatie van Corporate Finance adviseur **Alexander Niemeijer**



Groei door bedrijfs-overname

Ook kunt u een andere onderneming overnemen om de groei van uw bedrijf te versnellen. Daarbij komt doorgaans wel het een en ander kijken. Hoe en wie nemen en overnemen? Welke aanpak en kandidaat passen bij u? Is de prijs en financiering haalbaar?

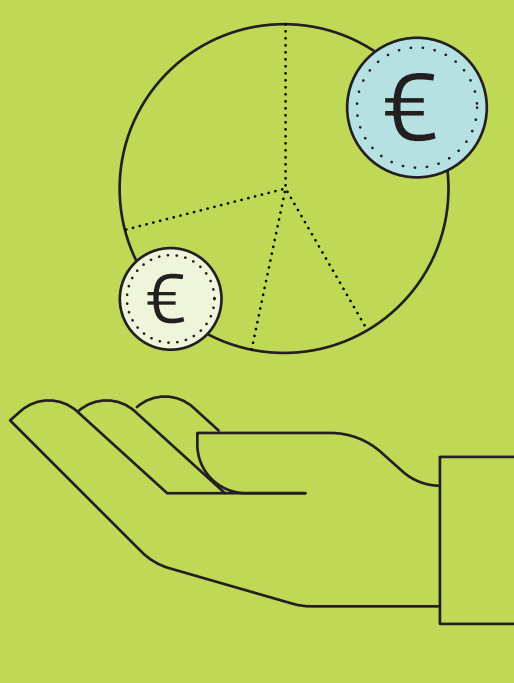
Hoe bereidt u zich zorgvuldig voor? Zodat de twee organisaties elkaar straks optimaal binnen uw groep aanvullen? Of zelfs volledig integreren? Leiden de overname en schaalvoordelen straks dan ook echt tot nieuwe groei? En betaalt uw investering zich terug?

Bekijk de vijf gouden regels van overname-expert **Lorijn van Leersum**

Groei door externe financiering

Externe financiering, bijvoorbeeld in de vorm van een bancaire lening, kan u de ruimte bieden om door te schakelen. Maar wat zijn uw mogelijkheden? Welke bank of financier past bij u? Welke financieringsvorm past het beste bij uw behoefte?

Sluit die financiering dan ook volledig aan bij de fase waarin uw bedrijf zich bevindt? En hoe schrijft u het juiste ondernemingsplan dat bij veel banken vereist is? Wie helpt u verder aan de juiste contacten en met de juiste documenten?

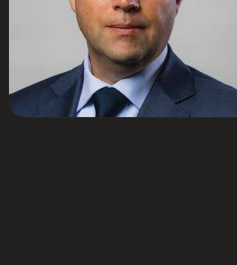


Groei met grip dankzij extern advies.

Op basis van ervaring en expertise.

De experts van Baker Tilly helpen u graag met het bepalen van uw beste route. En het zetten van de juiste stappen op weg naar groei. Voor u en uw bedrijf.

Wij delen graag onze strategische-, financiële- en juridische inzichten en expertise met u. Waarmee u nu de juiste keuzes maakt voor morgen.



Benieuwd naar uw beste route en aanpak om te groeien met grip? Neem contact op met Lorijn van Leersum l.vanleersum@bakertilly.nl +31 (0)6 24 23 14 13

Transactieoverzicht 2021

In 2021 adviseerden onze Corporate Finance adviseurs uit Nederland en België bij 164 opdrachten, uiteenlopend van overnames tot due diligence onderzoeken. De totale waarde van de overnames is uitgekomen op € 205 miljoen met een gemiddelde transactiewaarde van € 4,7 miljoen.

