

Van Intentie tot Transactie

*Een Juridische checklist bij
MID-Market Overnames*

Vorbereidingsfase: een goede voorbereiding is goud waard

In deze eerste fase draait het om uw verkoopintentie: zoekt u bedrijfsopvolging of wilt u strategisch groeien? Zodra dit helder is, start de voorbereiding op de verkoop. Denk aan het verzamelen van juridische en operationele stukken, het beoordelen van de juridische huishouding van uw bedrijf en het in kaart brengen van mogelijke risico's. Wij denken met u mee en ondersteunen u bij het maken van de juiste keuzes.

- ☐ Intake met trusted advisor;
- ☐ Juridische doelstellingen van de verkoop bepalen;
 - ☐ Aandelentransactie (share deal);
 - ☐ Activa-passiva transactie (asset deal).
- ☐ Juridische bedrijfsanalyse;

Bij een juridische bedrijfsanalyse worden de juridische structuur, documenten en risico's van u als verkoper beoordeeld. Zo kunnen bijvoorbeeld knelpunten in contracten worden opgespoord, wordt intellectueel eigendom veiliggesteld en kan bijvoorbeeld overwogen worden de bedrijfsstructuur of de statuten te herzien. Alles om tot een soepel en succesvol verkooptraject te komen. Wist u namelijk dat juridische risico's van invloed kunnen zijn op de prijs die een koper bereid is te betalen?
- ☐ Inschakelen corporate finance adviseur;
- ☐ Verkoopprijs en verkoopvoorwaarden bepalen en opstellen;

Wij adviseren onze klanten niet alleen een juridische bedrijfsanalyse te laten uitvoeren, maar ook een financiële/fiscale analyse. Ook een financiële optimalisatie kan noodzakelijk zijn om de best mogelijke transactie te behalen.
- ☐ Opstellen teaser en informatiememorandum

De teaser en het informatiememorandum zijn de eerste kennismakingen van potentiële kopers met uw bedrijf. Wij helpen u om uw bedrijf op een aantrekkelijke manier in de markt zetten.

 - ☐ Teaser

Dit is een zeer korte en bondige versie van het investeringsvoorstel, waarbij de identiteit van de onderneming niet wordt prijsgegeven en met de intentie om interesse te wekken van potentiële kopers;
 - ☐ Informatiememorandum

Dit document geeft potentiële kopers of investeerders gedetailleerde informatie over het bedrijf, inclusief onder andere de activiteiten, financiële status en toekomstperspectieven. Het doel is om een duidelijk, professioneel en aantrekkelijk beeld te schetsen, zodat een geïnteresseerde partij een weloverwogen beslissing kan nemen om over te gaan tot de volgende stap in het verkooptraject.

Verkoopfase: van verkennen naar vertrouwen

Potentiële kopers worden benaderd en vervolgens beoordeeld. Er wordt bijvoorbeeld gekeken of de intenties serieus zijn, of de kopende partij financieel daadkrachtig is en of de gegadigde op strategisch niveau met u op één lijn zit (voor zover de verkoper dat van belang acht of noodzakelijk is gezien het type transactie dat wordt nagestreefd). De verkoopfase bestaat uit twee onderdelen.

Verkennende fase

- Geheimhoudingsverklaring.
Wanneer een potentiële koper in onderhandeling wil treden moet hij, voordat toegang wordt verschaft tot het informatiememorandum en vertrouwelijke informatie in het kader van een Due Dilligence onderzoek, eerst een geheimhoudingsverklaring ondertekenen. Het belang van vertrouwelijkheid voor de verkoper wordt hiermee gewaarborgd.
- Versturen informatiememorandum;
- Opvragen biedingen;
Afhankelijk van de biedingen: met welke partij wil verkoper verder? Met die partij treedt koper verder in onderhandeling.

Onderhandelingen en onderzoek

- Intentieovereenkomst opstellen (bindend of niet-bindend).
Bij serieuze interesse door een koper worden in een termsheet of een Letter of Intent (LOI) de hoofdlijnen van een voorgenomen transactie vastgesteld. Er wordt dan al onderhandeld over de koopprijs en bijkomende voorwaarden (over het algemeen onder voorbehoud van een naar de mening van koper conveniërend Due Dilligence onderzoek). Wij staan u bij tijdens deze onderhandeling, zo nodig gezamenlijk met de corporate finance adviseur.

Beide documenten dienen ertoe om de hoofdpunten van een voorgenomen transactie op papier te zetten, voordat er een definitieve overeenkomst is. Welke wordt gekozen is afhankelijk van het type transactie, de voorkeur van partijen en het gewenste detailniveau.

- Termsheet (hoofdlijnenovereenkomst)
Dit is meestal een informeel document waarin partijen de belangrijkste commerciële en juridische voorwaarden van een transactie vastleggen. Dit is over het algemeen een puntsgewijs en beknopt document en niet-bindend. Het wordt vaak gebruikt bij investeringsrondes of wanneer men een kort en simpel zakelijk overzicht willen van de dealstructuur en voorwaarden.
- Letter of Intent
Dit is meestal een uitgebreid formeel document en is het meest gangbaar bij bedrijfsovernames. Hierin wordt vastgelegd wat de koopprijs en -voorwaarden zijn. Ook wordt daarin beschreven wat de intentie, context en de achtergrond is van de deal.

□ **Exclusiviteitsclausule**

Dit wordt vaak opgenomen in een intentieovereenkomst met het doel de verkoper te verplichten gedurende een bepaalde periode (bijvoorbeeld 30 of 60 dagen) met uitsluitende deze koper te onderhandelen over de verkoop van de onderneming.

□ **Due Dilligence-onderzoek**

Dit onderzoek wordt uitgevoerd door de (potentiële)koper. Het is een grondig boekenonderzoek waarin juridische, fiscale, financiële en commerciële aspecten worden onderzocht. Aan de hand van een vragenlijst verzoekt de potentiële koper om de documenten die hij wenst te kunnen beoordelen. Wij begeleiden dit proces en zorgen voor een veilige en gecontroleerde digitale dataroom.

NB: Aspecten van juridische Due Dilligence onderzoek zijn bijvoorbeeld: Belangrijke overeenkomsten, het bestaan van juridische procedures, intellectuele eigendomsrechten, de juridische analyse van de bedrijfsstructuur, mededinging, verzekeringen, werknemers en pensioenen.

□ **Reverse Due Dilligence;**

Dit is een Due Dilligence onderzoek naar de koper. Dit gebeurt niet standaard. Het gebeurt bijvoorbeeld bij een aandelenruil. De verkoper wil wel weten of de aandelen die hij ontvangt ook écht waarde hebben. Het is ook gebruikelijk wanneer er sprake is van een uitgestelde betaling of earn-out. In dat geval blijft de verkoper namelijk afhankelijk van de prestaties of betrouwbaarheid van de koper.

□ **Verder onderzoek door de potentiële koper;**

Denk hierbij aan het interviewen van het management en het bezoeken van de bedrijfslocaties.

□ **Nadere onderhandeling over de definitieve voorwaarden waaronder koper en verkoper bereid zijn om de transactie aan te gaan;**

De uitkomst van het Due Dilligence is over het algemeen van invloed op de bereidheid van koper om zijn oorspronkelijke voorstel gestand te doen. Er vindt een eindonderhandeling plaats.

Afrondende fase: de deal sluit je maar één keer goed!

In de afrondende fase worden de gemaakte afspraken juridisch vastgelegd en uitgevoerd. Dit begint met het opstellen en ondertekenen van de koopovereenkomst en andere noodzakelijke documenten. Na de ondertekening (signing) wordt toegewerkt naar de closing, het moment waarop de aandelen daadwerkelijk worden geleverd en de onderneming juridisch van eigenaar wisselt. Wij begeleiden u niet slechts tot de closing, maar blijven voor u beschikbaar als adviseur bij eventuele resterende aandachtspunten na de overdracht.

- ❑ **Opstellen koopovereenkomst (SPA).**

In de overeenkomst leggen de koper en verkoper de voorwaarden vast voor de overdracht van aandelen, waaronder koopprijs, garanties, verplichtingen, het moment van overdracht en afspraken over aansprakelijkheid, non-concurrentie en geschillenbeslechting.

- ❑ **Eventueel opstellen andere juridische stukken**

Bijvoorbeeld managementovereenkomsten of zekerheden.

- ❑ **Signing**

Signing houdt in dat de SPA wordt ondertekend. De digitale data room, indien van toepassing, wordt gesloten (disclosure).

- ❑ **Closing**

In de closingfase wordt de overname formeel afgerond. Het houdt in dat de onderneming daadwerkelijk, juridisch, wordt overgedragen. Dit gebeurt bij de notaris door het passeren van de leveringsakte van de aandelen. Op het moment van closing worden de afspraken uit de SPA uitgevoerd. Zo vindt de aandelenoverdracht plaats en wordt indien afgesproken de directie of het bestuur van de onderneming gewijzigd.

- ❑ **Ondersteuning de formele uitvoering van post-closing verplichting.**

In de SPA zijn over het algemeen de nodige verplichtingen voor partijen opgenomen waar zij nadat de aandelen zijn overgedragen aan moeten voldoen. Bijvoorbeeld: informeren relaties (en in sommige gevallen personeel), zorgdragen voor een warme overdracht, naleving earn-out verplichtingen en naleving van garanties en vrijwaringen. Wij fungeren als vraagbaak en staan u waar nodig bij ter zake de nakoming door koper van zijn verplichtingen dan wel ter zake uw eigen verplichtingen. Correcte en volledige documentatie verkleint de kans op toekomstige discussies, zodat koper en verkoper ook na Closing met een goed gevoel kunnen blijven terugkijken op de transactie.



SEBASTIAAN (S.J.M.) MASSELINK
LEGAL ADVISOR



NICOLE (N.A.M.) KIENHUIS
LEGAL ADVISOR



ANITA (A.G.) BAAN
LEGAL ADVISOR



KYRA (K.A.) ZANDER
LEGAL ASSISTANT

Contact met BM&A

Hanzelaan 338 +31 38 200 1680
8017 JL, Zwolle secretariaat@bmacorporatelegal.nl

Nevenvestiging

Wierdensestraat 122
7604 BM, Almelo

Nevenvestiging

H.J.E. Wenckebachweg 123
1096 AM, Amsterdam