

Stefan Hertogs

Partner - Omnicap BVBA

E stefan.hertogs@omnicap.eu

T 0473 57 98 70

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/stefan-hertogs-2214b61/>

Website: www.omnicap.eu

**Familiale opvolging - Overnamebegeleiding - Financiële en juridische expertise -
Internationaal netwerk - Professionalisme en integriteit**

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Bijstand bij onderhandelingen

Rudi Mattheus

CEO - AXIS Finance

E Rudi.Mattheus@axisfinance.be

T 0497 97 42 91

Website: www.axisfinance.be

Familiale planning - Personal Finance Planner - Fiscalist



Je kan nooit iemand dwingen om gelukkig te zijn

Door mijn fiscaal beroep kan ik het effect van strategieën zowel op bedrijfsniveau als in de persoonlijke levenssfeer inschatten en optimaliseren.

Technische specialisaties

- Advies over scheiding van bedrijfs- en privévermogen
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen
- Voor de overlater: wat doe ik met de opbrengst van mijn overlating?

Jean-Marie Six

Boekhouder-Fiscalist - Boekhoudkantoor Six J-M BVBA

E jean-marie@sixjm.be

T 050 21 40 52

Website: www.sixjm.be

Financiëel expert - 35 jaar ervaring - Family business - Team medewerkers

Technische specialisaties

- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Waardebepaling van de onderneming
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen

Peter Bosmans

directeur - adviseur organisatieontwikkeling - Febecoop

E p.bosmans@febecoop.be

T 0479 79 05 20

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/peter-bosmans-a858009/>

Website: www.febecoop.be

Expert coöperatief ondernemen - Oog voor evenwicht procesbegeleider/deskundige - Oog voor evenwicht hart (emotie) en hersenen (financieel) - Sterk geëngageerd - Van vele markten thuis



Wie zich haast met de bedrijfsoverdracht als hij/zij nog veel tijd heeft, moet zich niet meer haasten als de tijd daarvoor te kort geworden is.

Bedrijfsopvolging is een complex proces. Sommigen vergelijken het zelfs met een echtscheiding waar de ondernemer doorheen moet... Wij plaatsen dit proces in een ander perspectief: bouwen aan een nieuwe toekomst voor het bedrijf en bouwen aan een nieuwe toekomst voor de ondernemer. In het geval van bedrijfsoverdracht aan de werknemers gaan de wegen tussen het bedrijf en de zaakvoerder overigens niet zo snel uiteen....

Wij zijn geen ja-knikkers maar een volwaardige sparring partner waarbij de ondernemer op het eind wel de matchwinnaar is.

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Bijstand bij onderhandelingen
- Bedrijfsoverdracht aan werknemers

Filip Nicasi

zaakvoerder - Horeca Partners

E fn@horecapartners.be

T 032 60 60 90

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/filip-nicas-b664271/>

Website: www.horecapartners.be

Horeca in alle facetten - Hotels tot B&B's - Restaurants tot tea-rooms - Frituren en broodjeszaken - Cafés tot discotheken



No sweat no glory

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Zoeken naar overnemers

Hanne Van Waeyenberge

Coach bedrijfsopvolging - In der minne

E hanne@inderminne.com

T 0476 33 44 61

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/hanne-van-waeyenberge-71b14a3a/>

Website: www.inderminne.com

Coach - Families met een bedrijf - Opvolging - Familiaal charter - Bemiddeling



Beter vooruitgaan door even stil te staan.

Een geslaagde opvolging, vertrouwensvolle relaties en duurzame afspraken daartoe dragen wij bij. We zijn inspirator en coach voor families met een bedrijf met jarenlange, doorleefde expertise. Wij bieden maatwerk.

Wij begeleiden het opvolgingsproces en stellen een familiecharter op. We zorgen voor transparantie, houvast en familiale betrokkenheid. We creëren rolduidelijkheid, faciliteren een gedeelde visie, zorgen voor heldere structuren en versterkt vertrouwen. Wij bieden zowel individuele coaching als groepscoaching voor de bedrijfsfamilie.

Bij grote emotionele geladenheid of spanning, bieden wij via bemiddeling een uitweg.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen & coaching overdrager en opvolgers



Aimé Heene

Ondervoorzitter - Senior Consultants Vlaanderen

E prof.heene@gmail.com

T 0475 48 24 26

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/profheene/>

Website: www.heene.com

Resultaatgericht - Pragmatisch - Zeer ervaren - Theoretisch geschoold - Door velen erkend als expert

Ik werk systematisch, gestructureerd, doelgericht en met kennis van theoriën die voor interventies belangrijk zijn. De klant primeert en krijgt mijn volle aandacht. Ik beperk het aantal opdrachten zodat ik mij ten volle kan concentreren op elke individuele klant. Ik ben lid van Senior Consultants Vlaanderen. Bedrijven uit onze doelgroepen krijgen betaalbaar advies.

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Uitwerken van strategische plannen na de overname



Kris Van Deun

Managing Partner - DaVinci Corporate Finance

E kris.van.deun@davinci-cf.be

T 0476 56 68 44

Website: www.davinci-cf.be

Onafhankelijk advies - Ruime ervaring - Family business expert - Klankbord - Relevant netwerk



Ieder (familie)bedrijf is uniek en vergt een gepersonaliseerde aanpak, maatwerk

DaVinci staat voor onafhankelijk deskundig advies en maatwerk met een persoonlijke benadering voor de ondernemer. De advisering en begeleiding is 100% neutraal en objectief. Er is dus geen belangenvermenging mogelijk met andere producten of diensten zoals bijvoorbeeld bank-, beleggings-, investerings- en verzekeringsproducten, accountancy- en audit diensten,...

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Zoeken naar overnemers

Stefaan Gillis

Zaakvoerder - ABMplus BVBA

E info@abmplus.be

T 0475 56 53 54

Website: www.abmplus.be

Discretie - 30 jaar ervaring - Bemiddelaar - Resultaat gericht - Deontologie



Een goed resultaat volgt uit een goede voorbereiding.

Wij begeleiden overnames van kmo's van A tot Z. Een realistische waardering, opstellen memorandum, voorbereiden data room, zoeken kopers, onderhandelen tot de finish en afronden met duidelijke afspraken.

Talrijke referenties is vele sectoren zoals, bouw, productie, diensten, groothandel, recreatie, hotels, vastgoedvennootschappen, etc ...

Wij zijn mede-oprichter van de Beroepsvereniging van Overname Bemiddelaars. Leden van de BVOB staan voor kwaliteit, ervaring en een correcte deontologie.

Technische specialisaties

- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Alle bovenstaande
- Aangezien bij vele kmo's het vastgoed een belangrijk aspect is hebben wij een aparte afdeling die gespecialiseerd is in bedrijfstvastgoed en al wat daarbij komt kijken.



Hans Certyn

Zaakvoerder - Finactor Overnamebemiddeling

E hans@finactor.be

T 0497 26 99 37

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/hanscertyn/>

Website: www.finactor.be

Kennis - Mentoraal - Discretie - Netwerk - All-in-begeleiding

Technische specialisaties

- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Bijstand bij onderhandelingen

Guido Seghers

Manager - Unizo Overnamemarkt

E guido.seghers@overnamemarkt.be

T 0495 59 81 19

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/overnamemarkt/>

Website: www.overnamemarkt.be/nl

**Beheer onlineplatform - Gratis betrouwbare online info - Advies op maat -
Introductie - Informatie- en opleidingsessies**



Overnamemarkt: de kortste weg tussen overnemers en overlaters.

Overnamemarkt.be = hét referentie overnameplatform in Vlaanderen.

Technische specialisaties

- Alle bovenstaande met bijzondere aandacht voor kleinere ondernemingen (eenmanszaken of vennootschappen)
- Alle bovenstaande met bijzondere aandacht voor kleinere ondernemingen
- Alle bovenstaande met bijzondere aandacht voor kleinere ondernemingen
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum



Jos Thys

Raadgever Familiebedrijven - Rijo Advies

E Rijo.advies@gmail.com

T 0472 83 01 64

Vertrouwenspersoon van de familie - Strategische planning voor familie en bedrijf - Good governance brengt stabiliteit bij bedrijf en aandeelhouders

Luisteren er eis en toekomstgericht!

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen

Guy Neukermans

M&A Partner - Baker Tilly Belgium Corporate Finance BVBA

E g.neukermans@bakertillybelgium.be

T 09 272 72 10

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/guy-neukermans>

Website: www.bakertillybelgium.be/nl/corporate-finance

Expert in Overname - Zowel Koop als Verkoop van uw bedrijf



Alleen een erg grondige voorbereiding kan jouw bedrijf verkoopklaar maken

Professioneel, grondig, grote discretie, respect voor uw know how en input, iedere stap wordt gezet in nauw en direct contact met onze klant

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Wij doen voor U het ganse traject bij een koop/verkoop van uw bedrijf



Isabelle Stubbe

Managing partner - Oxalis Consult

E isabelle.stubbe@oxalisconsult.be

T 09 227 31 18

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/isabellestubbe>

Website: www.oxalisconsult.be

Klankbord - Family business - Organisatieontwikkeling - Talentmanagement - Bedrijfscultuur



Knowledge speaks, but wisdom listens - Jimi Hendrix

Mijn aanpak heeft als doel dat iedereen, familie en werknemers, zijn/ haar plaats vindt in de overgang van de ene generatie op de andere en dat de business er wel bij vaart.

Ik werk op verschillende dimensies: de emoties, de business excellence, het werkgeeluk, het openen van nieuwe perspectieven, de bedrijfscultuur. Ik doe aan organisatiedesign en changebegeleiding.

Ik gebruik inzichten uit domeinen van het businessmanagement en de psychologie, zoals strategisch HRM, strategisch verandermanagement, moderne sociotechniek, positieve psychologie, talentmanagement, neuroscience.

Technische specialisaties

- Advies over mogelijkheden om het risicopofiel van de onderneming te verlagen
- Advies over personeelsaangelegenheden (competenties belangrijke personen, leiderschapstijl, verloningsstructuur,...)



Tom Boonen

Eigenaar zaakvoerder - Overnameweb

E nfo@overnameweb.be

T 0485 75 53 15

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/tom-boonen-a1355321/>

Website: www.overnameweb.be

Overnameportaal

Overnameportaal

Technische specialisaties

- Overnameportaal

Werner Vanstipelen

Gedelegeerd bestuurder - A&B Partners Accountants

E werner.vanstipelen@abpartners.be

T 0495 53 39 58

Website: www.abpartners.be

Ondernemer - Begeleider van familiale ondernemingen - Empatisch - 30 jaar ervaring - Oplosser van financiële vraagstukken



Bezin eer je begint

Luisteren, luisteren, luisteren en zoeken naar, vinden van gedragen, realistische oplossingen. Geen ellenlange rapporten maar korte heldere oplossingen.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen

Geert Jeurissen

Zaakvoerder - Coforce Overnamebemiddeling

E Coforce Overnamebemiddeling

T 0475 42 95 74

Website: www.coforce.be

Ex-ondernemer - Veel ervaring - Kmo - Netwerk

Ons kantoor bestaat uit 3 vennoten, alle drie ondernemers die meermaals hun eigen bedrijf gestart zijn of hebben overgenomen, hebben laten groeien, en succesvol hebben verkocht. Wij zijn tevens actief als BA's, en kunnen op die manier putten uit erg veel ervaring met het voorbereiden van kmo's op een verkoop. Wij helpen u met het optimaliseren van uw bedrijf, met als doel de kosten te minimaliseren en de winst te maximaliseren, wat steeds noodzakelijk is als men zijn bedrijf te koop wil aanbieden. Onze kantoren zijn gevestigd in Genk, Leuven en Turnhout. Wij maken vrijblijvend een waardering van uw bedrijf.

Technische specialisaties

- Groeien door overname: een groeistrategie en profiel over te nemen bedrijven uitwerken
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum

Paul Bertels

Managing Partner - ACQTION NV
E pbe@acqtion.be
T 0478 26 11 17 of 03 337 45 71
Website: www.acqtion.be

Discretie - Deontologie - Deal-expertise - Zorgvuldigheid - Transparantie



We prefer no deal above a bad deal!

We begeleiden al 20 jaar lang overnames en kunnen een track record van meer dan 120 overnames voorleggen waarbij de betrokken partijen ook vijf jaar na de overdracht tevreden zijn over de transactie.

Dit is mogelijk dank zijn een heel gedegen procesmethodiek, een heel grondige en gedegen voorbereiding van onze dossiers, en ook transparante communicatie met de protagonisten betrokken bij de overdracht. We hebben oog voor het belang van alle stakeholders!

Technische specialisaties

- Alle aspecten van een externe bedrijfsoverdracht.
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Afronden transactie
- Begeleiding van A tot Z.
- Ontzorgen van betrokkenen.



Gerd Bellemans

Zaakvoerder - id punt

E gerd@idpunt.be

T 0476 48 20 09

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/gerd-bellemans-b5584a5>

Website: www.idpunt.be

Klankbord voor ondernemers - Dynamiek en enthousiasme creëren - Verbindend netwerken - Geloven in mensen en talenten - Bruggen bouwen tussen bedrijf en medewerkers

Id punt is een huis waar je talenten ontdekt en ontwikkelt om persoonlijk of als organisatie te groeien. Voor id punt is elke persoon en elke organisatie uniek. Daarom werken wij met een persoonlijke aanpak op maat, lokaal, betrokken en nabij. Wij creëren dynamiek en enthousiasme. id punt coacht en versterkt al doende. Wij gaan samen op pad en gaan verder waar anderen stoppen.

Technische specialisaties

- Advies over personeelsaangelegenheden (competenties belangrijke personen, leiderschapstijl, verloningsstructuur,...)



Dirk Neerinckx

Consultant - Senior Consultants Vlaanderen vzw

E neerinckx.dirk@skynet.be

T 0472 91 91 84

40 jaar ervaring in de financiële sector, eerst als kantoordirecteur en later als kmo-relatiebeheerder van grote bedrijven.

Ik kan een gepast antwoord geven aan bedrijven die moeilijkheden hebben bij het verkrijgen van kredieten.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger
- Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen



Luc Vanneste

Consultant - Senior Consultants Vlaanderen vzw

E luc.vanneste@skynet.be

T 0475 83 37 49

Website: seniorconsultantsvlaanderen.be

Klankbord - Opstart onderneming - Financieel plan

Door ervaring het begeleiden van een onderneming doorheen een fase van herstructurering, fusie of overname.

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden, Advies over mogelijkheden om het risicopofiel van de onderneming te verlagen, Groeien door overname: een groeistrategie en pro
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger, Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager, Interne en externe communicatie voor en na de transactie, Afstemmen van
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen

Eddy Claesen

Familiebedrijfadviseur, accountant, conflictbemiddelaar - Accountantskantoor Claesen bvba

E eddy.claesen@claesen.be

T 089 32 91 10

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/eddyclaesen/>

Website: eddy.claesen@claesen.be

**Familiebedrijfadviseur - Overnemen-overlaten - Conflictbemiddelaar - Accountant IAB
- Fiscaal expert**



De wijsheid weten is één. Het wijze leven leiden is iets anders

Als familiebedrijf adviseur – Mediator ondersteunen wij families met een bedrijf in de vele uitdagingen van hun familiale opvolging en professionalisering, helpen wij hen het vertrouwen te behouden en te verstevigen. Helpen wij familieleden in hun kracht brengen en leren hen constructief om te gaan met spanningen. Kijken we naar de familiewaarden en cultuur en helpen wij bij het leggen van de fundamenten van hun bedrijf zoals het installeren van familie- en Corporate Governance, de proces-begeleiding van het familie charter, het faciliteren van het familie forum, het oprichten van een familie raad ...

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht, optimaliseren van de fiscale aspecten bij opvolging, overnemen en overlaten



Peter Vermeiren

Senior Manager Transactions Advisory Services - Grant Thornton

E peter.vermeiren@be.gt.com

T 0475 66 65 38

LinkedIn: [linkedin.com/in/pvermeiren](https://www.linkedin.com/in/pvermeiren)

Website: www.grantthornton.be

Analyse - Meerjarenplanning - Advies inzake financiering - Business planning - Waardebepaling



De ochtendstond heeft goud in de mond

Peter heeft meer dan 30 jaar ervaring in corporate finance en in het analyseren van overnamedossiers, o.a.

- Bedrijfswaardering : gebaseerd op analyse van vrije kasstromen
- Boekenonderzoek : voorbereiding, coördinatie, financiële due diligence
- Transactie support : evaluatie, structurering, reorganisatie, optimalisatie
- Uitwerken van meerjarenplannen, structurering, advies inzake bankschulden
- Opstellen van memorandi

Aanpak vanuit financiële, juridische en tax expertise. Multidisciplinaire aanpak in samenwerking met het Grant Thornton team, nationaal en indien nodig internationaal.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de ond
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden



Els Maes

Adviseur kmo's - alnus, organisatieadvies voor kmo's

E els.maes@alnus.be

T 0470 82 46 66

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/elsmaes/>

Website: <https://www.alnus.be/nl>

Resultaat gericht - Positieve aanpak - Sterke gesprekspartner - Vertrouwen - Familiebedrijven



Wees geconcentreerd op de visie, maar blij flexibel tijdens de reis

Een bedrijfsoverdracht gaat over zoveel meer dan het overeenkomen van de juiste prijs. Naast het fiscaal-juridische komen tijdens het overdracht proces veel (gevoelige) gespreksonderwerpen naar boven: Hoe maak ik het bedrijf organisatorisch klaar voor de toekomst? Hoe kijken de belangrijkste medewerkers naar de overdracht? Wat is er voor mij persoonlijk van belang bij de overdracht? Waarover verschilt de familie van mening? ...

Els Maes ondersteunt je om een antwoord te vinden op bovenstaande vragen. Niet door het schrijven van dikke rapporten, wel door het geven van praktisch advies of het inzetten van bemiddeling of coaching.

Technische specialisaties

- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Organisatiestructuur en bedrijfsprocessen, borgen van kennis

Marc De Clerck

Managing Partner - CDI Global

E marc.declerck@cdiglobal.com

T 0494 56 03 36

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/marcdeclerck/>

Website: www.cdiglobal.com

Overnameadviseur - Kmo en multinational - Corporate development - Internationaal - Hands on ervaring

Strategische en M&A adviseur met 20 jaar internationale ervaring. Nauwe samenwerking met eigenaar en management. Brede ervaring in alle aspecten van het overname traject (strategie, informatie memo, waardebeoordeling, management meeting, Lol, due diligence, onderhandelingen, overnamecontract,...) . Hands-on en resultaat gedreven benadering. Teamspeler zowel met interne organisatie als additionele experts.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke begeleiding
- Waardebeoordeling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Opstellen
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie, bijstand bij internationale overname



Edwin Mincke

Zaakvoerder - EMC bvba

E edwin@emc-consulting.be

T 0475 40 76 73

LinkedIn: www.linkedin.com/in/edwinmincke

Website: www.emc-consulting.be

**Vertrouwenspersoon - Commercieel expert - Familiale bedrijven -
Probleemoplossende ervaring - Creatief meedenkend**



Mik hoger dan het doel, de pijn zakt tijdens het vliegen

Ik ondersteun beide partijen (overlater/overnemer) in hun commerciële strategie om van de acquisitie een commercieel succes te maken. Hands-on en operationeel. Meedenkend naar de toekomst toe. En indien nodig gedurende een tijdje mee een oogje in het zeil houden om het bedrijf een lucratieve koers te laten varen.

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden, Groeien door overname: een groeistrategie en profiel over te nemen bedrijven uitwerken, Ontwikkeling van een commerciële strat
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger, Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager, Coaching op vlak van onderhandelingsstijl, Persoonlijke coaching nieuwe
- Opstellen van een businessplan voor de volgende 3 jaar.
- Bijstand bij onderhandelingen
- Begeleiding van het nieuwe commerciële team. Spiegelcoaching van de zaakvoerder.

Walter Vandenbulcke

Vennoot/Gedelegeerd bestuurder - 2aspire business solutions

E walter@2aspire.be

T 0496 61 99 80

Website: www.2aspire.be

Aanhouderswaarde primeert - Professioneel - Resultaatgericht - Ervaring - Transparant



**Any Intelligent fool can make things bigger and more complex...
It takes a touch of genius - and a lot of courage to move in the
opposite direction**

Onze aanpak richt zich naar een traject op maat van de cliënt, rekening houdende met zijn persoonlijke verwachtingen als aandeelhouder-verkoper (volledige of gedeeltelijke verkoop, stopzetten of verzetten van betrokkenheid, onmiddellijke betaling van prijs of via een verhogende earn-out regeling, met of zonder onroerend,...).

Onze benadering van potentiële overnemers is direct, discreet en strikt confidencieel. De door ons uitgevoerde verkoop-opdrachten hebben steeds geleid tot een hoger resultaat dan initieel door de verkoper verwacht. Onze vergoedingsvoorwaarden zijn steeds gekoppeld aan het behaalde resultaat.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiechartter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht, via onze aanverwante partners
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie
- Volledig traject inclusief afhandeling overeenkomsten is mogelijk

Filip Aelvoet

Zaakvoerder - SEQUOIA Consulting

E filip@sequoia-consulting.be

T 0495 44 13 79

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/aelvoet/>

Website: www.sequoia-consulting.be

Financieel-strategisch expert - Onafhankelijk - Langetermijn - Professionaliteit - Discretie



Liever geen klant dan een ontevreden klant!

De activiteiten van SEQUOIA Consulting zijn er op gericht om in alle discretie op een beperkt aantal gespecialiseerde domeinen een sterke positie in te nemen en deze door een doorgedreven kwaliteit en professionaliteit in de uitvoering nog te versterken.

Centraal staat de klant en zijn vraagstelling, d.w.z. dat SEQUOIA Consulting ten allen tijde denkt aan het ideale antwoord op de vraag van de klant. Indien blijkt dat SEQUOIA Consulting niet de geschikte partij is om de vraag van de klant te beantwoorden, dan zij zal niet nalaten de klant hierop te wijzen en eventueel door te verwijzen naar partijen die beter geschikt zijn.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciersafspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie



Piet Van Raes

Zaakvoerder - VARAFIN BVBA

E varafin@telenet.be

T 0495 57 99 36

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/piet-van-raes-7b44663/>

Website: www.varafin.be

Persoonlijke aanpak - No cure no pay - Familiale opvolging - Hands on - Begeleiding van A tot Z



It's all about business, the rest is conversation

Voor begeleiding inzake de overdracht of overname van middelgrote en grote ondernemingen bieden wij u onze persoonlijke en deskundige aanpak. Hierbij staan vertrouwen en discretie centraal. VARAFIN biedt verschillende diensten aan, zoals de opmaak van uw business plan of informatie-memorandum en een waardering/waardebepaling van uw aandelen en bedrijf. Wij begeleiden de verkoop/overname van uw bedrijf, van A tot Z, veelal op "no cure no pay" basis.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, Keuze aandelen verkopen
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke coaching van overdrager en/ opvolger
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Mark Van den Wouwer

Zaakvoerder-erkend boekhouder-fiscalist - Taccx Partners

E info@taccx.be

T 03 355 19 20

Website: www.taccxpartners.be

Maatwerk - Expertise - Persoonlijk contact - Gedrevenheid - Competentie



Kennis is nog geen wijsheid (A. Schopenhauer)

De aanpak van TACCX Partners laat zich kenmerken door betrokkenheid bij jouw onderneming én een proactieve communicatie. Je financiële cijfers en fiscale verplichtingen zijn wat we zijn, wij maken het verschil door een klantgerichte en persoonlijke aanpak. Mailen, bellen of een persoonlijke afspraak. Op ieder moment ben je bij ons welkom met elke mogelijke vraag.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, Advies over mogelijkheid
- Waardebepaling van de onderneming
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht

Frank Vanaudenaerde

Zaakvoerder - Vamat bvba

E fva@vamat.be

T 0475 26 52 89

LinkedIn: <http://linkedin.com/in/vanaudenaerdevatconsulting>

Website: www.vamat.bvba

Brede expertise - Pragmatische aanpak - Empathie - Flexibiliteit



Ondernemers werken te veel in de zaak ipv aan de zaak

Vanuit een zeer brede persoonlijke ervaring als ondernemer heb ik sinds 2012 een aantal families, starters, overlaters, bedrijven in transitie begeleid. Dus geen voorgekauwd adviestraject, maar een begeleiding aangepast aan de noden en mogelijkheden van de familie / bedrijf in kwestie.

Afhankelijk van de vraag wordt hierbij het volledige overnametraject begeleid: voorbereiding, waardering, opmaak verkoopdossier, onderhandelingen, opstellen en opvolgen van de diverse contracten en dit kan zowel voor verkopende als kopende partijen.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiechartter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtin-
- gen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie



Lieven Stas

Partner - VD&P Overnamepartners

E lieven@overnamepartners.be

T 0475 80 25 68

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/lieven-stas-2537904/>

Website: www.overnamepartners.be

Overnamebemiddeling voor en door ondernemers - Dealmaker - No cure, no pay

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Interne en externe communicatie voor en na de transactie
- Waardebepaling van de onderneming, Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie



Jan Goemaere

Partner fusies en overnames - Deloitte Accountancy & Advisory

E jgoemaere@deloitte.com

T 0497 51 55 08

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/jangoemaere>

Website: www2.deloitte.com

Resultaatgericht - Discreet - Out-of-the-box denken - Ruime ervaring - No nonsens aanpak



In the midst of chaos, there is also opportunity (Sun Tzu)

Vanuit een jarenlange ervaring slaag ik erin om een uiterst geschikt traject uit te dokteren voor elke individuele klant. Hierbij worden verschillende aspecten in overweging genomen zoals: de waardering, het zoeken van de juiste partner, het beste scenario voor de aandeelhouders en de onderneming.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager, Coaching op vlak van onderhandelingsstijl
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciersafspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Gerben van der Wallen

Partner - Multiple Choice bvba

E gerben@multiplechoice.be

T 0473 30 02 18

Website: www.multiplechoice.be

Overname specialist - Business model analist - Familiale overdracht - Kmo georiënteerd - Hands on mentaliteit



Ga slapen met een droom maar sta op met een plan

Zowel voorbereiding, klaar zetten van het bedrijf, de technische kant van een overdracht als nazorg is ons meester. Wij optimaliseren vaak eerst het business model om een betere overname prijs of vlottere overdracht te bekomen. Er wordt in overdracht en overname veel aandacht besteed aan de menselijk, emotionele kant van een overdracht.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger, Advies over personeelsaangelegenheden (
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Barbara Mathieu

Bedrijfsadviseur - Multiple Choice

E barbara@multiplechoice.be

T 0471 32 09 99

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/mcmultiplechoice/>

Website: www.multiplechoice.be

Business strategy - Operational knowledge - Passion for kmo - Positive energy - Family business



Meten is weten

Vanuit mijn eigen ervaring als ondernemer en zaakvoerder weet ik wat er zich onder de huid van een ondernemer afspeelt. Ik probeer in de eerste plaats een klankbord te zijn en mij in te leven in de persoonlijke situatie van de ondernemer. Niet alleen de financiële en juridische kant van een overname zijn belangrijk; ik vertrek vanuit de (meest onderschatte) emotionele kant en zorg ook voor de begeleiding bij de uitwerking van de praktische kant om zo rust te creëren bij de ondernemer in het volledige overname/overlaten traject.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharta, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciersafspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie



Marc Leemans

Zaakvoerder - Adcorporate

E m.leemans@adcorporate.com

T 0473 80 54 81

LinkedIn: www.linkedin.com/company/adcorporate-vlaanderen/

Website: www.adcorporate.be

Financieel expert - Ervaren overnamebemiddelaar - Betrokken - Out-of-the-box denkend - Deskundige aanpak



Wij VERKOPEN bedrijven

Betrokken en deskundige begeleiding. Discrete en adequate aanpak. Bewezen meerwaardecreatie.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie
- Koopmandaat: zoeken naar geschikte targets en begeleiding kandidaat-kopers in kooptraject

Wout De Ridder

M&A Associate - Level Next

E wout.deridder@levelnext.be

T 0473 41 84 88

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/wout-de-ridder-42394230/>

Website: www.levelnext.be

Entrepreneurial - Result-oriented - Open-minded - Flexible



If you do what you love, you'll never work a day in your life.

Advisor in transactions (mergers, acquisitions, MBI, MBO, LBO, capital increase, sales of an activity, etc.)

- Pre-transaction services: supporting the management and shareholders to optimize a transaction which will occur on the mid term.
- Growth strategy and financing
- Strategic and operational screening and advice
- Investment advice to and follow for private investors

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtin-
- gen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke), Op
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Eddy De Timmerman

Partner Overnamebegeleiding kmo's - Adcorporate

E eddy.de.timmerman@telenet.be

T 0475 57 82 81

LinkedIn: www.linkedin.com/in/eddy-d-19bb666

Website: www.adcorporate.be

Integer en professioneel - Empatisch en betrokken - Deskundig en ervaren - Out-of-the-box - Doorzetter



The sky is the limit !

Discrete, resultaatgerichte aanpak gebouwd op solide technische bagage en ruime ervaring in bedrijfs-overnames zowel voor kleinere als middelgrote ondernemingen.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke coaching
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Mien Gheysens

Zaakvoerder - 2aspire

E mien@2aspire.be

T 0496 03 17 38

LinkedIn: www.linkedin.com/in/miengheysens

Website: www.2aspire.be

Enthousiast - Flexibel - Mensgericht - Oplossingsgericht - Leergierig



The best way to predict the future is to create it

De unieke combinatie van focus op de financiële én menselijke aspecten bij een overname, zorgen voor een integratieve begeleiding in een vertrouwd klimaat. Als gecertificeerd coach spot ik snel gevoeligheden en weet hiermee om te gaan. Op die manier ben ik ook een klankbord - naast heel de financiële begeleiding en overnamebemiddeling. Mijn kennis en ervaring in verschillende domeinen kunnen nieuwe perspectieven en invalshoeken bieden, zowel nationaal als internationaal.

Technische specialisaties

- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter, Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht, Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen, Persoonlijke c
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde, Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Marc Van Damme

Managing Partner - Sequensis

E marc@sequensis.be

T 0475 43 72 51

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/marcvandamme1/>

Website: www.sequensis.be

Vertrouwen - Expertise - Menselijke dimensie - Focus

Een grondige en professionele voorbereiding is de sleutel tot een succesvolle overname. Onze Overnamescreening, een 5-stappenplan ter voorbereiding van de overname, geeft onze klant de garantie op continuïteit van zijn bedrijf.

Bij de begeleiding van de overname zelf, kunnen we een 100% slaagkans voorleggen. Dit komt door:

- een kwalitatief gestructureerd proces
- een diepgaande studie van klant en bedrijf
- een persoonlijk en doordachte benadering van overnemers
- een focus op bedrijven met potentieel

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Eddy Marginet

Managing Partner - Sequensis

E eddy@sequensis.be

T 0475 96 09 02

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/eddymarginet/>

Website: www.sequensis.be

Vertrouwen - Expertise - Menselijke dimensie - Focus

Een grondige en professionele voorbereiding is de sleutel tot een succesvolle overname. Onze Overnamescreening, een 5-stappenplan ter voorbereiding van de overname, geeft onze klant de garantie op continuïteit van zijn bedrijf.

Bij de begeleiding van de overname zelf, kunnen we een 100% slaagkans voorleggen. Dit komt door:

- een kwalitatief gestructureerd proces
- een diepgaande studie van klant en bedrijf
- een persoonlijk en doordachte benadering van overnemers
- een focus op bedrijven met potentieel

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Daniel Kroes

Managing Partner - Sequensis

E daniel@sequensis.be

T 0497 51 52 54

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/daniel-kroes-01a47b23/>

Website: www.sequensis.be

Vertrouwen - Expertise - Menselijke dimensie - Focus

Een grondige en professionele voorbereiding is de sleutel tot een succesvolle overname. Onze Overnamescreening, een 5-stappenplan ter voorbereiding van de overname, geeft onze klant de garantie op continuïteit van zijn bedrijf.

Bij de begeleiding van de overname zelf, kunnen we een 100% slaagkans voorleggen. Dit komt door:

- een kwalitatief gestructureerd proces
- een diepgaande studie van klant en bedrijf
- een persoonlijk en doordachte benadering van overnemers
- een focus op bedrijven met potentieel

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder, SWOT-analyse van de onderneming
- Waardebepaling van de onderneming, Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum, Bijstand bij onderzoeksplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom), Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen, Afronden transactie

Dolf De Backer

Gepensioneerde Bedrijfsrevisor - SCV Senior Consulting Vlaanderen

E dolf.debacker@skynet.be

T 0473 21 13 90

40 jaar ervaring in audit



Bij leven en welzijn

Luisteren naar cliënt/empathisch aanvoelen van relatie/technische bagage/leergierig

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over mogelijkheden om het risicoprofiel van de onderneming te verlagen
- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Groeien door overname: een groeistrategie en profiel over te nemen bedrijven uitwerken
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Interne en externe communicatie voor en na de transactie
- Waardebepaling van de onderneming
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdiendtijd van de berekende waarde
- Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke)
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Bijstand bij onderhandelingen
- Afronden transactie

Jo Decoutere

Managing partner - O.B.A. Overnamebemiddeling en advies

E jo@oba.be

T 056 35 78 24

Website www.oba.be

Discretie - Meer dan 20 jaar ervaring - Resultaatgericht - Uitgebreid netwerk - Financieel expert

O.B.A. is een advieskantoor met meer dan 30 jaar ervaring in het overlaten van bedrijven. We zijn dan ook dé specialist in het professioneel begeleiden van de overlater tijdens het volledige overlatingsproces. Wij kunnen terugblikken op meer dan 500 succesvolle referenties en tevreden klanten.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over mogelijkheden om het risicoprofiel van de onderneming te verlagen
- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum
- Bijstand bij onderzoekplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom)
- Zoeken naar overnemers, Bijstand bij onderhandelingen
- Afronden transactie

Wannes Hendrickx

Parter O.B.A. Antwerpen - SCV O.B.A. Overnamebemiddeling en advies

E wannes@oba.be

T 03 337 91 02

website www.oba.be

Discretie - Ruime ervaring - Resultaat gericht - Uitgebreid netwerk - Financieel expert

O.B.A. is een advieskantoor met meer dan 30 jaar ervaring in het overlaten van bedrijven. We zijn dan ook dé specialist in het professioneel begeleiden van de overlater tijdens het volledige overlatingsproces. Wij kunnen terugblikken op meer dan 500 succesvolle referenties en tevreden klanten.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over mogelijkheden om het risicoprofiel van de onderneming te verlagen
- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Waardebepaling van de onderneming
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum
- Bijstand bij onderzoekplicht koper en informatieplicht verkoper (opstellen dataroom)
- Zoeken naar overnemers
- Bijstand bij onderhandelingen
- Afronden transactie

Kristof Van Haver

Helping entrepreneurs to realize their dreams, by securing their capital and facilitating growth - Vista Capital Advisors

E kvh@vistacapital.be
T 0472 58 00 00

Linked [linkedin.com/in/kristof-van-haver](https://www.linkedin.com/in/kristof-van-haver)
website www.vistacapital.be

Integriteit - Professionalisme - Toewijding - Resultaat

Helping entrepreneurs to realize their dreams, by securing their capital and facilitating growth.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over mogelijkheden om het risicoprofiel van de onderneming te verlagen
- Keuze aandelen verkopen of handelsfonds en activa verkopen?
- Groeien door overname: een groeistrategie en profiel over te nemen bedrijven uitwerken,
- Anders: Vaak wensen ondernemers slechts ten dele te verkopen. Terwijl ze een deel van het opgebouwde ondernemersvermogen op het droge te zetten, blijven ze ondernemen. Een nieuwe medeaandeelhouder kan een toegevoegde waarde brengen door zijn expertise en netwerk, de zogenaamde smart money-investeerder. Vaak zijn dit succesvolle ondernemers (ondernemers voor ondernemers) of investeringsfondsen.
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger
- Advies over personeelsaangelegenheden (competenties belangrijke personen, leiderschapstijl, verloningsstructuur,...)
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Coaching op vlak van onderhandelingsstijl, Interne en externe communicatie voor en na de transactie
- Afstemmen van de bedrijfsculturen van overgenomen en overnemend bedrijf
- Waardebepaling van de onderneming
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Advies over financieringsmogelijkheden
- Advies over juridische structuur, statuten en contractuele verplichtingen (Niet-concurrentieverplichting, waarborgen en garanties, leveranciers afspraken, exclusiviteitsrechten, afnameverplichtingen, octrooien, patenten, personeel, huur en dergelijke).
- Opstellen van geheimhoudingsverklaringen, intentieverklaringen en overnamecontract
- Advies over fiscale aspecten (o.a. fiscale risico's en hangende geschillen) en erfrecht
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum
- Zoeken naar overnemers
- Bijstand bij onderhandelingen
- Afronden transactie

Kirsten Coeck

Familiebedrijvenadviseur - Familymind

E kirsten@familymind.be

T 0486 68 29 15

Linkedin <https://www.linkedin.com/in/kirstencoeck/>

Website www.familymind.be

Familiebedrijvenadviseur - Organisatiecoach - Bemiddelende inspirator - Groepsfacilitator - HR expert



If you want to walk fast, walk alone. If you want to walk far, walk together.

Mijn drijfveren zijn het potentieel in mensen, teams, families en organisaties ontdekken, naar boven halen, en inzetten zodat mensen en organisaties kunnen schitteren in hun unieke bijdrage aan onze maatschappij.

Technische specialisaties

- Keuze overdrachtsscenario: bedrijf volledig overdragen binnen de familie, behoud aandelen binnen de familie met aanstelling externe manager, bedrijf verkopen aan werknemers, aan industriële overnemer of aan financiële investeerder
- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger
- Advies over personeelsaangelegenheden (competenties belangrijke personen, leiderschapstijl, verloningsstructuur,...)
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Coaching op vlak van onderhandelingsstijl
- Interne en externe communicatie voor en na de transactie
- Afstemmen van de bedrijfsculturen van overgenomen en overnemend bedrijf
- Waardebepaling van de onderneming
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdiendtijd van de berekende waarde
- Advies over financieringsmogelijkheden

Dirk Neerinckx

Consultant - Senior Consultants Vlaanderen vzw

E neerinckx.dirk@skynet.be

T 0472 91 91 84

Na het beëindigen van mijn 40 jarige loopbaan, zet ik me, via mijn vereniging, belangeloos in tot het realiseren van advies- en begeleidingsopdrachten inzake management van ondernemingen en organisaties.



Een doel is een droom met een deadline

40 jarige bankervaring met specialiteit in kredietverlening en ondersteuning van dossiers en begeleiding naar baken

Technische specialisaties

- Waardebepaling van de onderneming
- Doorlichting van de jaarrekeningen en advies over financiële aspecten zoals liquiditeit, solvabiliteit, rendabiliteit van de onderneming en terugverdientijd van de berekende waarde
- Advies over financieringsmogelijkheden
- Opstellen anoniem bedrijfsprofiel en informatie memorandum

Sam Furnier

Zaakvoerder - Perfect Talent bvba

E sam@perfecttalent.be

T 0475 58 47 34

Linkedin <https://www.linkedin.com/feed/>

Website <https://www.perfecttalent.be/>

Perfect Talent - Integratiebegeleiding rond M&A - Coaching familiale overdracht - Focus strategie en groei - Terug naar de essentie van bedrijfsvoering

“Bij Sam luistert ieder familielid, door Sam, spreekt ook ieder familielid” (Johan Deprez, Deprez Construct NV)

“Sam tilt jezelf als ondernemer, je team en je bedrijfsvoering op een duurzame manier naar een hoger niveau.”

Technische specialisaties

- SWOT-analyse van de onderneming en identificeren van factoren die de waarde van de onderneming positief en negatief beïnvloeden
- Advies over mogelijkheden om het risicoprofiel van de onderneming te verlagen
- Groeien door overname: een groeistrategie en profiel over te nemen bedrijven uitwerken
- Begeleiding bij vastleggen toekomstige rol van de familie in de onderneming en opstellen familiecharter
- Advies over (tijdelijke) betrokkenheid van de overdrager na de overdracht
- Bemiddeling om familiale standpunten op één lijn te brengen
- Persoonlijke coaching van overdrager en/opvolger
- Advies over personeelsaangelegenheden (competenties belangrijke personen, leiderschapsstijl, verloningsstructuur,...)
- Begeleiding bij keuze opvolger of zoeken externe manager
- Coaching op vlak van onderhandelingsstijl
- Interne en externe communicatie voor en na de transactie
- Afstemmen van de bedrijfsculturen van overgenomen en overnemend bedrijf
- Bijstand bij onderhandelingen