

Verder in Fusie & Overnames

(Mid size en familiebedrijven)

Datum: december 2009

Plaats: Zeewolde

Door: *Triple Play*

Keynote speaker: Mr. Pieter J.H. Mensink MBA

“Verbonden door vertrouwen; groeien door
samenhang en con(s)tante waarde”

Agenda

- Introductie en indeling van de avond
- Even voorstellen
- Trends
- Waardebepaling
- Interactief gedeelte
- Fiscale overwegingen
- Van prijs naar waarde
- Uw wens: Winst te Koop
- Onze opdracht

Introdúctie: *Triple Play*

Wij zijn:

- Ervaren in Business, Finance, Tax en Legal
- Een geïntegreerde bedrijfsadviseur
- Uw multidisciplinaire business partner
- Verbonden door vertrouwen
- Thuis in uw zaak
- ... Verder in Fusie & Overnames

Onze Missie: Werken aan Waarde

Even voorstellen:

└─┬─┘ Pieter J.H. Mensink (1957)

Afd. ┌──────────────────┐
└─┬─┘ Juridische Zaken

- Directeur / eigenaar Afd. Juridische Zaken BV
- Rol: General Counsel / Senior Legal Advisor
- Kwalificaties:
 - Nederlands Recht Universiteit van Amsterdam
 - Master of Business Administration
- Ervaring in:
 - Fast Moving Consumer Goods (FMCG)
 - Telecommunicatie
 - ICT
 - Building, Engineering & Construction
 - Energie
 - Industrie en Business Services

Trends (algemeen)

- Internationalisering en globalisering
- Terugval in de economie
- Afnemend vertrouwen
- Organisaties worden voorzichtig(er)
- Toenemende regeldichtheid
- Formele opstelling
- Verharding in de samenleving
- Claim cultuur
- Take it or leave it mentaliteit
- Juridificeren van posities

Trends (specifiek)

- Ontwikkelingen in snel tempo
- Marktvraag specialistisch
- Concurrentie / nieuwkomers
- Kostenreductie
- Kosten- of risicospreiding
- Voortzetting in krimp of groei
- Specialisatie of diversificatie
- Strakkere sturing
- Verfijnde parameters

Trends: uittreders

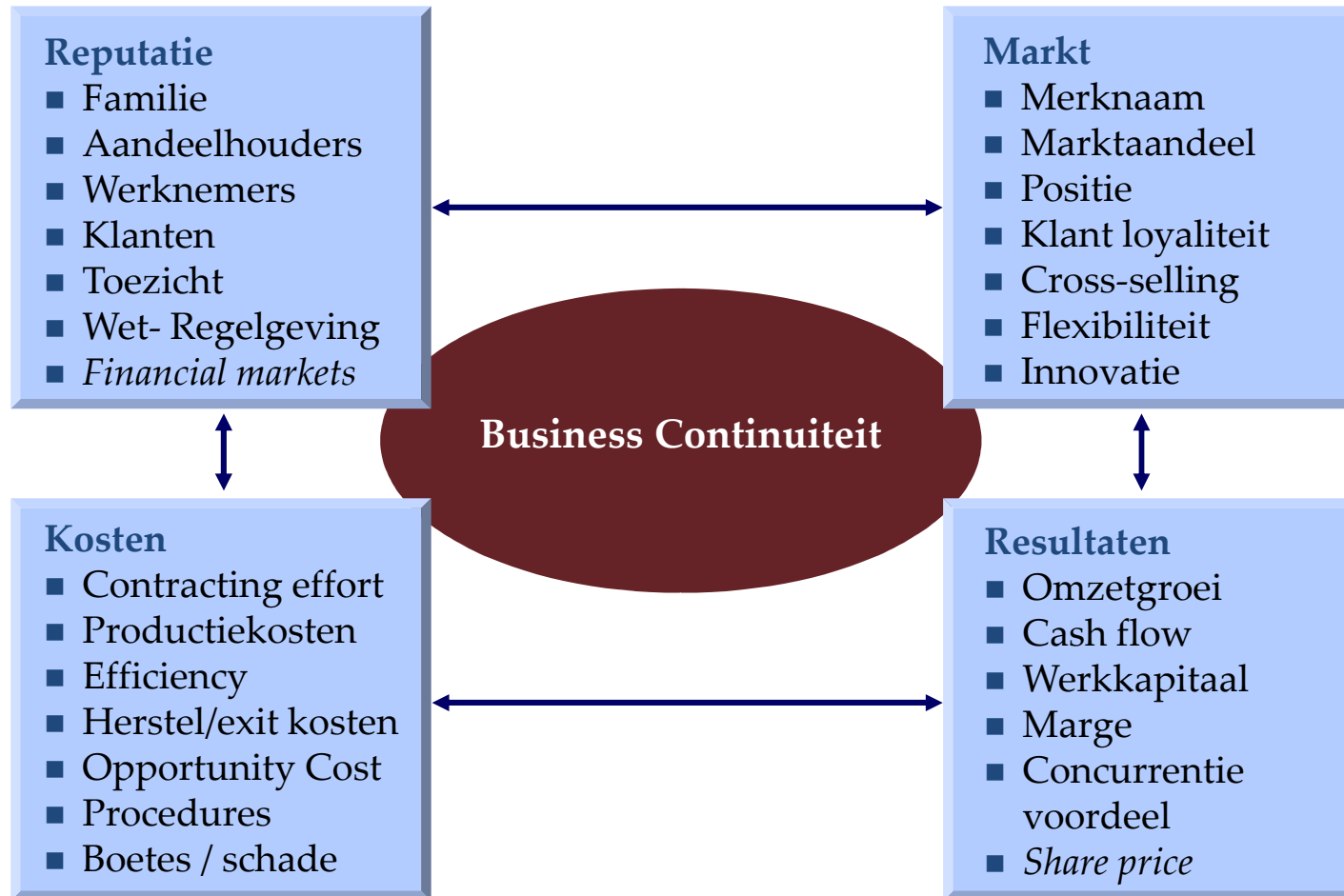
Deze markt groeit voor het MKB:

- Babyboom '45 ... (1945 geboren + 65 jaar = 2010)
- Duur extern geld
- Hoge drempels informal investors
- Aanbod ontwikkelde businesscases
- Aanbod doorontwikkelde activiteiten
- Surseances en Faillissementen

Strategische trends:

- 1950 Ansoff: (diversificatie, nwe markten, nwe producten, uitbreiding productielijn, verticale en horizontale integratie)
- 1980 Porter: (cost leader, quality leader)
- 1990 Prahalad: (kern competenties)
- Thans: Waardecreatie

Groeien door samenhang



Uw wens: Koopmotieven

Wij willen een bedrijf/activiteit *kopen* en hebben er geld voor over:

- Omdat het bij onze 'core business' past
- Vanwege de potentiële synergie voordelen
- Vanwege haar technologie en patenten
- Vanwege de extra omzet, cashflow en winst
- Vanwege haar geografische locatie
- Vanwege haar distributiekkanalen
- Om management in huis te halen
- Omdat het in een sterk groeiende markt opereert

Uw wens: Verkoopmotieven

Afd. Juridische Zaken

Wij willen een bedrijf/activiteit *verkopen* omdat wij:

- Geen opvolgers hebben
- Een koper tegen kwamen die veel wil betalen
- Al jarenlang niet zo goed draaien
- Het geld nodig hebben voor ...
- Wij te veel in techniek moeten investeren
- Wij te klein zijn om in deze markt te kunnen overleven
- Wij problemen hebben met onze aandeelhouders

Hoofdregel

U bepaalt de samenhang:

- Value for money
- Van Prijs naar Waarde

Hanteer de juiste voorwaarden

Hanteer die voorwaarden juist

Onze opdracht

*Wij brengen uw organisatie
Verder in Fusie & Overnames*

- Onafhankelijk maar betrokken
- Drempelloos beschikbaar
- Oriëntatie op de klant en zijn business
- Focus op efficiency en effectiviteit

Backup Slides

Uitgangspunten

- Samenhang Uw wens en Onze opdracht
- Samenhang Vorm en Visie
- Samenhang Continuïteit en Groei
- Samenhang 'In Focus' en 'In Control'
- Samenhang Resultaat en Performance
- Samenhang Business Case en voorwaarden
- Samenhang Prijs en Waarde
- Samenhang Contacten en Contracten
- Samenhang Businessplan en integratie

Vooraf gedefinieerde Topics Afd. Juridische Zaken

- Helder, duidelijk en 21^e eeuws taalgebruik
- Typologie van de business
- Wens en karakter van de ondernemer
- Commerciële en financiële impact
- Krachtige bescherming naam en overige IE rechten
- Vergroting invloed en grip op de zaken
- Ruime scope van de business
- Nederlands recht

Wij staan klaar!

Contact

Wij zijn over heel Nederland vertegenwoordigd.

Neem contact op voor meer informatie of het maken van een afspraak:

Afdeling Juridische Zaken BV

Mr. Pieter J.H. Mensink MBA

Tijmensendoort 7

3833 JR Leusden

Nederland

Mob +31 (0) 61 548 91 26

Tel +31 (0) 33 432 56 31

E-mail info@afdelingjuridischezaken.nl

Web www.afdelingjuridischezaken.nl/