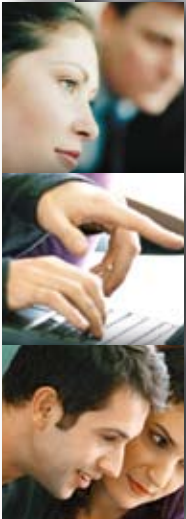


Informatiegids Masterclass Bedrijfsovername & Fusiespecialist

10/11



Conceptrooster Studiejaar september 2010 - juni 2011

Week	Introductietraining RB	Basistechnieken onderhandeling JK-LM	Bedrijfsanalyse JK	Verkoop/Aankoop klaarmaken RB, KZ, MB	Geldstroomanalyse RV	Verkoopklaar maken (juridisch) MB	Informatiememorandum RB	Waardebepaling + prijsrange RB	Gastcollege Ise Massart	Zoeken naar en benaderen van (ver)koper RB	Onderhandelingen JK-LM	Intentieovereenkomst MB	Due Diligence KZ, RB, MB	Koopovereenkomst (managementletter) MB	Fiscale Aspecten KZ	Financieringsaspecten KZ	Begeleiding veranderingsproces na de overname LM	Kalenderdag	lesdagen cumulatief	dagdelen cumulatief
38	1																	22-09-10	1	1
39		2																29-09-10	2	3
40			2															6-10-10	3	5
41				2														13-10-10	4	7
42	herfstvakantie																	20-10-10		
43																		27-10-10		
44			2															3-11-10	5	9
45				2														10-11-10	6	11
46				2														17-11-10	7	13
47					1	1												24-11-10	8	15
48						1	1											1-12-10	9	17
49							2											8-12-10	10	19
50							2											15-12-10	11	21
51							2											22-12-10	12	23
52	kerstvakantie																	29-12-10		
1																		5-01-11		
2							2											12-01-11	13	25
3																		19-01-11		
4							2											26-01-11	14	27
5																		2-02-11		
6							1	1										9-02-11	15	29
7																		16-02-11		
8	voorjaarsvakantie																	23-02-11		
9							2											2-03-11	16	31
10							2											9-03-11	17	33
11									2									16-03-11	18	35
12										2								23-03-11	19	37
13											2							30-03-11	20	39
14												2						6-04-11	21	41
15													2					13-04-11	22	43
16														2				20-04-11	23	45
17															2			27-04-11	24	47
18	meivakantie																	4-05-11		
19														2				11-05-11	25	49
20															2			18-05-11	26	51
21																2		25-05-11	27	53
22																	2	1-06-11	28	55
23																	2	8-06-11	29	57
24																	2	15-06-11	30	59
25																	2	22-06-11	31	61
26																	2	29-06-11	32	63
35	Afronding opleiding met simulatieweekend (5 dagdelen)																	2-09-11	34	66
																		3-09-11	35	68

De standaard lesdag is woensdag. De lessen zijn van 14.00 - 17.00 en 18.00-21.00 uur. Introductieavond op 22 september vindt plaats van 19.00 - 21.00 uur.

Masterclass Bedrijfsovername & Fusiespecialist

In deze informatiegids vindt u gedetailleerde informatie over de Masterclass Bedrijfsovername & Fusiespecialist. Mocht u na het lezen van deze informatiegids vragen hebben, dan kunt u contact opnemen met Markus Verbeek Praehep in Amsterdam.

Contactpersoon: Annemiek van Raalten
Telefoon: (020) 5677812
e-mail: a.vanraalten@mvp.nl

- De Masterclass** De opleiding heeft tot doel de financiële specialist op te leiden tot een specialist bedrijfsovernames en fusies. Als 'regisseur' weet de specialist de trajecten van het begin tot eind succesvol te begeleiden, overziet en kent de procesgang van een bedrijfsovername & fusietraject van A t/m Z, is bedacht op valkuilen, is een uitstekende communicator en onderhandelaar en weet in welke fasen specifieke expertise ingeschakeld moet worden. De Bedrijfsovername & Fusiespecialist is tevens een specialist in het berekenen van de waarde van MKB-ondernemingen en hij/zij kan de waardeberekening helder en overtuigend uitleggen aan de relatie en betrokkenen.
- Onderwijskundige uitgangspunten** Belangrijke uitgangspunten van de opleiding zijn de studeerbaarheid en de kwaliteit. De opleiding kent een evenwichtige balans tussen het aantal lessen en zelfstudie. De procesgang van een bedrijfsovername- of fusietraject is leidend voor de opzet van het opleidingsprogramma. De opleiding is opgebouwd rondom praktijkgerelateerde cases. Relevante theorieën en artikelen worden aangedragen voor meer inzicht in de procesgang. Binnen de opleiding is sterke aandacht voor communicatie, onderhandelingen en valkuilen. Tevens voorziet de opleiding in handige tools en checklisten voor de praktijk.
- Vooropleiding** De Masterclass Bedrijfsovername & Fusiespecialist is bestemd voor afgestudeerden aan een AA-, RA-, FB- of CB-Belastingadviseur opleiding. Ook is de masterclass geschikt voor afgestudeerden functionerend in het werkveld en op het niveau van AA, RA of voor universitair afgestudeerden met enige jaren relevante werkervaring. Voorafgaand aan de opleiding kan op verzoek van de opleider een intakegesprek gehouden worden m.b.t. motivatie, voorkennisniveau en relevante werkzaamheden voor de opleiding.
- Duur** De masterclass heeft een doorlooptijd van 10 maanden. In de reguliere schoolvakanties zijn er geen lessen. De startdata van de masterclass en het rooster vindt u op www.mvp.nl
- Vrijstelling** Er worden op basis van vooropleiding of werkervaring geen vrijstellingen verleend voor onderdelen van de opleiding.
- Kwaliteit** De opleiding is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met het beroepsveld onder eindverantwoordelijkheid van Markus Verbeek Praehep. Mochten er ondanks deze kwaliteitsborging klachten zijn, dan kunt u contact opnemen met het onderwijsbureau van Markus Verbeek Praehep, contactpersoon: de heer H. Slabbekoorn.
- Inschrijven** De opleiding is alleen via contactonderwijs te volgen. U kunt zich inschrijven via de website van Markus Verbeek Praehep, www.mvp.nl



Opbouw

De opleiding bestaat uit de volgende onderdelen verdeeld over 63 dagdelen

		dagdelen
	Introductie	1
1	Basistechnieken Onderhandelen	2
2	Bedrijfsanalyse	2
3	Verkoop klaarmaken	5
4	Geldstroomanalyse	4
5	Waardebepaling + prijsrange	16
6	Informatiememorandum	2
7	Zoeken naar en benaderen van koper	3
8	Onderhandelingen	4
9	Intentie-overeenkomst	2
10	Due Diligence onderzoek	8
11	Koopovereenkomst (managementletter)	2
12	Fiscale aspecten	6
13	Financieringsaspecten	4
14	Begeleiding veranderingsprocessen na de overname	2
15	Simulatieweekend	5

Basistechnieken Onderhandelen

In dit onderdeel worden de verschillende onderhandelingsstijlen behandeld, het generieke proces van een onderhandeling, alsmede de benodigde communicatieve vaardigheden. Onderwerpen die aan bod komen zijn

- fasen in een onderhandelingsproces
- open- en hoogrendementsvragen
- omgaan met bezwaren
- actief luisteren
- non verbale communicatie

Bedrijfsanalyse

Voorafgaand aan het te koop zetten van een onderneming wordt een bedrijfsanalyse opgesteld. In dit onderdeel komen de verschillende facetten van de bedrijfsanalyse aan de orde, zoals

- organisatiestructuur
- kernactiviteiten
- financiële positie van de onderneming
- SWOT- analyse
- inschatting van de risicograad (0-meting)
- strategische overwegingen voor verkoop, fusie of overname

Verkoop klaarmaken

In dit onderdeel wordt stil gestaan bij de aspecten van het verkoop klaarmaken van een onderneming en wat het belang hiervan is. Ook zal duidelijk worden de relevantie van het 'verkoop klaarmaken' voor het due diligence onderzoek. In dit onderdeel wordt ondermeer aandacht besteed aan

- inventariseren en oplossen van knelpunten
- optimaliseren van bedrijfsstructuur
- documenteren van bedrijfsprocessen
- fiscale en juridische belangen bij de verkooptransactie
- waardestuwers voor de verkoop van een onderneming
- verlagen van het risicoprofiel

Geldstroomanalyse

In dit onderdeel wordt ingegaan op het belang van geldstroomanalyse (cashflow) voor een goede prijsbepaling van de onderneming en het opstellen van een rekenmodel voor de cashflow. Centrale onderwerpen zijn:

- begrippen van cash flow
- belang van cash flow
- samenhang balans, resultatenrekening en cash flow
- rekenmodel voor cash flow analyse



Waardebepaling en prijsrange

Voor de waardebeoordeling van een onderneming kunnen diverse bedrijfswaarderingsmethodieken worden gebruikt. In dit onderdeel worden de verschillende waarderingsmethodes voor bedrijfsverkoop kort uiteengezet en wordt geoefend met het opstellen van een rekenmodel voor de waardebeoordeling van een onderneming. Belangrijke onderwerpen zijn

- typen waarderingsmethoden
- parameters van waarderingsmethoden
- voor- en nadelen van waarderingsmethoden
- criteria voor selectie van waarderingsmethode
- informatiebronnen t.b.v. bedrijfswaardering
- gevoeligheidsanalyses
- rapportage

Informatiememorandum

Dit onderdeel gaat in op de plaats van het informatiememorandum in het verkoopproces. Het informatie-memorandum is een document bestemd voor potentiële kopers. Het kan gezien worden als het visitekaartje van de onderneming. De volgende onderwerpen komen aan de orde

- doel en betekenis van het informatiememorandum
- vorm, inhoud en diepgang van het informatiememorandum
- vertrouwelijkheid en geheimhouding
- verantwoordelijkheid koper en verkoper
- checklist

Zoeken naar en benaderen van een koper

Het zoeken en benaderen van geschikte kopers, een belangrijke en delicate fase in het verkoopproces, staat centraal in dit onderdeel. Niet iedere willekeurige partij is een geschikte koper en om de kans van geruchten in de markt te verkleinen, dient vooraf een kritische selectie gemaakt te worden van de potentiële geschikte partijen. De volgende onderwerpen zijn o.a. van belang

- randvoorwaarden kandidaat-kopers/fusiepartners
- profiel overnemende/ over te nemen partij
- synergie
- actief en passief zoekproces
- benaderen van potentiële partijen

Onderhandelingen

In dit onderdeel staat het oefenen in onderhandelen centraal en wordt er voortgeborduurd op het eerdere onderdeel basistechnieken onderhandelen. In de onderhandelingen gaat het niet alleen om de koopprijs, maar ook over de voorwaarden en condities. In de onderhandelingsoefening wordt een overnamesituatie gesimuleerd en wordt gelet op inhoudelijke als procesmatige zaken, zoals

- principieel en positioneel onderhandelen
- herkennen van onderhandelingsstijlen en -tactieken
- pareren van ongewenst gedrag
- omgaan met emoties
- flexibiliteit en sensitiviteit



Intentie-overeenkomst

Indien partijen op hoofdlijnen akkoord zijn met de verkoop van het bedrijf moeten gemaakte afspraken worden vastgelegd in een intentieovereenkomst. In dit onderdeel wordt ingegaan op het belang van een intentieovereenkomst en welke aspecten er in opgenomen moet of kunnen worden. Ondermeer wordt aandacht besteedt aan

- betrokken partijen
- concurrentiebeding
- verlenen van exclusiviteit
- juridische aspecten
- ontbindende voorwaarden

Due Diligence onderzoek

Dit onderdeel behandelt een cruciale fase van een overname of fusieproces het due diligence onderzoek. Ook wel het boekenonderzoek genoemd om vast te stellen of de eerder in het proces verstrekte informatie volledig en juist is. Er wordt aandacht besteedt aan de wijze waarop dit onderzoek aangepakt moet worden. De volgende onderwerpen komen onder meer aan de orde

- aspecten van een due diligence onderzoek
- rol van accountant, jurist en fiscalist
- valkuilen
- inschatten van risico's
- checklist 'due diligence' onderzoek
- consequenties due diligence onderzoek

Koopovereenkomst

Als het boekenonderzoek geen onaangename verrassingen heeft opgeleverd, kunnen de definitieve overname- of koopovereenkomsten worden opgesteld. In dit onderdeel worden de verschillende koop- verkoopovereenkomst en behandeld en welke zaken in een koop- verkoopovereenkomst beschreven worden.

Onderwerpen

- managementovereenkomst, een leningsovereenkomst en/of een huurovereenkomst.
- betalingswijze
- betalingstijdstippen
- garanties
- juridische valkuilen

Fiscale aspecten

Een fusie of de verkoop/aankoop van een onderneming is aan bepaalde fiscale spelregels gebonden. Om de fusie of koop goed te laten verlopen is kennis van de fiscale spelregels essentieel. In dit onderdeel wordt aandacht besteedt aan

- fiscale aspecten bij de diverse overname- en fusievormen
- wettelijke kaders en voorwaarden
- opstellen van een draaiboek

Financieringsaspecten

Hoe overnames gefinancierd kunnen worden, komt in dit onderdeel aan de orde. De verschillende financieringsconstructies passeren de revue. Daarnaast wordt ingezoomd op de volgende onderwerpen

- Basel 2 en Basel 3 en de effecten voor overnamefinanciering
- wet op de kapitaalbescherming, de mogelijkheden en onmogelijkheden
- flexibilisering BV-recht en de effecten op financieringsstructuren
- risicodragende en risicoloze financieringsvormen
- berekenen van de maximale financieringscapaciteit
- kredietvoorstel/-aanvraag
- kredietofferte

Begeleiding van het veranderingsproces na de overname

Na het afsluiten van de koopovereenkomst wordt de uiteindelijke waardeschepping van de overname of fusie bepaald door de mate waarin de integratie wordt gerealiseerd. In dit onderdeel wordt gekeken naar de belangrijkste aandacht- en knelpunten van een integratietraject. Onderwerpen die aan de orde komen zijn

- de factoren/elementen behorende bij een implementatietraject
- complexiteit van een implementatietraject
- knelpunten in een implementatietraject
- opstellen van een plan voor het inrichten van een integratietraject

Examen/ Simulatieweekend

De masterclass kent geen afsluitend examen. Van de student wordt een actieve deelname vereist en dat betekent ook dat er een aanwezigheidsverplichting is. U wordt beoordeeld op uw inzet en voor de onderdelen waarvoor een werkstuk gemaakt moet worden, moet het werkstuk met voldoende beoordeeld zijn. Als afsluiting van de masterclass neemt u deel aan het simulatieweekend, waarin u een bedrijfsovername met succes moet afronden. Indien u aan alle gestelde eisen voldoet, ontvangt u aan het eind van de masterclass een certificaat. U wordt dan ingeschreven in het register* RBFS en mag u de titel Bedrijfsovername en Fusiespecialist voeren.

* Onder voorbehoud van de afronding van de merkregistratieprocedure bij het BBIE.



Studiemateriaal	In de opleiding dient de student de beschikking te hebben over een laptop met een Office-pakket (tekstverwerking en spreadsheetprogramma).
Literatuur	<ul style="list-style-type: none"> • Analyseer de cijfers van je onderneming en bepaal haar waarde, H. Vanbrabant, J van den Bossche, P. van de Wiele., S Verbruggen., G. Walraevens, Kluwer, 2008. • Waardering. Over het meten en managen van de waarde van ondernemingen, (Vertaling van het standaardwerk 'Valuation'), T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, Uitgeverij Nieuwezijds, 2003. • Wegwijs in de Venootschapsbelasting, J.N. Bouwman, M.G. de Jong, Sdu Fiscale en Financiële Uitgevers, 10e druk, Verschijningsjaar 2007. • Wegwijs in de Inkomstenbelasting, H. van Arendonk, A.J.M. Arends, J.C.K.W. Bartel, e.a, Sdu Fiscale en Financiële Uitgevers, 7e druk, 2007. • Wegwijs in de successiewetgeving, C. Martens, F. Sonneveldt, Sdu juridisch, 13e druk, 2008. • Estate planning in de 21^e eeuw, J .Beers-Blom, Kluwer, 3^e druk, juli 2006. • Bedrijfsopvolging binnen het familiebedrijf, TC Hoogwout, Kluwer, 2^e druk, april 2008. • Uw BV en de bedrijfsopvolging, S.A. Stevens , L.J.A. Heijtel, Kluwer, 4^e druk, oktober 2004.
Aanbevolen literatuur	<ul style="list-style-type: none"> • De overname van een B.V, W.H. Kool en E. Poppelsdorf, Sdu uitgevers / Academic Service, 4e druk, 2005. • Het Fusiehandboek, M. Batelaan & F. van Essen, Pearson Education Uitgeverij, 1e druk, 2006. • 75 Managementkengetallen: De belangrijkste prestatie-indicatoren, Peter Thuis, Marijn Mulders, Noordhoff Uitgevers, 1^e druk, 2008. • Vaardiger Onderhandelen; Willem Mastenbroek, Holland Business Publications, 1998. • Excellent Onderhandelen; Roger Fischer, William Ury, Bruce Patton, Business Contact, 31e druk, 2007. • Succesvol integreren, Hans Bakker & Jeroen Helmink, Pearson Education Benelux B.V, 2002-02. • NVP Private equity gids, 2008.
Studiekosten	De cursusprijs voor deze opleiding is € 9.900,-. De kosten zijn exclusief literatuur. De literatuur is te bestellen via de website van de Studieboekencentrale, www.broekhuis-studieboeken.nl
PE punten	Deze masterclass helpt u tegelijkertijd te voldoen aan een eventuele PE verplichting bij o.a. NOvAA en NIVRA. Per bijeenkomst worden in principe 5 PE punten toegekend. Conform de nadere voorschriften inzake de Permanente Educatie geldt dat 1 PE punt wordt toegekend per PE lesuur. U kunt elke cursusbijeenkomst als Permanente Educatie activiteit opvoeren bij uw beroepsorganisatie waar u in het register waar u staat ingeschreven. Voor vragen hierover kunt u contact opnemen met onze opleidingscoördinator Annemiek van Raalten.



Docenten



Mr. M.A.D. (Maurice) Bol

Advocaat en oprichter/vennoot van de maatschap Bol & Van Voskuilen Advocaten. Als advocaat betrokken bij de begeleiding van vele facetten van bedrijfsovernames en fusies, zoals het verkoop klaarmaken van een bedrijf, de voorbereiding en uitvoering van due diligence procedures, het begeleiden van onderhandelingen en contractbesprekingen en het formaliseren van afspraken in contractsvormen.



A.R.P. (Robert) de Bruijn RA RV

Werkzaam als directeur accountancy bij Accon-AVM adviseurs en accountants en is kantoorvoorzitter van de vestigingen in Hardinxveld-Giessendam en Sliedrecht. Sedert 1999 als Register Valuator betrokken bij bedrijfswaarderingen en bedrijfsovernames binnen het MKB met transactieprezen tot 10 mln. Bestuurslid van Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV) alsmede van Stichting Waarderingsonderzoek ten behoeve van Bedrijf en Onderneming. Als projectmeester aan de Rotterdam School of Management.



J. (Jan) Kist

Na een carrière van 10 jaar in de bancaire wereld met als laatste functie senior account-manager Bureau Concern relaties (ABN-AMRO, Friesland Bank) is hij in 2002 als zelfstandige adviseur begonnen met de begeleiding van complexere kredietaanvragen op het gebied van bedrijfsovernames en vastgoedfinanciering. Tevens werkt hij als freelance trainer voor bijna alle 'groot' banken op het gebied van overnamefinanciering.



Drs. L.J.A. (Ludo) Mennes

Bij de ABN AMRO bank diverse functies bekleed, waaronder Regiodirecteur Particulieren Drenthe. Nu als interim manager werkzaam met name op het vlak van veranderingen en dan vooral de vertaalslag van strategie/beleid naar daadwerkelijke implementatie bij een reorganisatie/fusie/overname. Daarnaast als professioneel trainer werkzaam op de gebieden onderhandelingsvaardigheden, implementaties van fusies en overnames, bancaire financieringen, werkkapitaal, creditrating, Basel II.



Drs. R.J. (Rick) Voet RV

Oprichter en mede-eigenaar van Maasdael Corporate Finance. Maasdael richt zich met name op het begeleiden van fusies en overnames in het middensegment, maar verzorgt ook specifieke delen van het overnametraject (bijvoorbeeld waarderingen) en biedt ondersteuning bij complexe (her)financieringen van ondernemingen. Rick heeft ruim 14 jaar bankervaring op het gebied van reguliere kredietverlening, acquisitie financiering en begeleiden van fusies en overnames en bekleedde o.a. de functie van adjunct-directeur Commercial Banking in Rotterdam.



Mr. C.J.M. (Kees) Zwetsloot

Directeur/eigenaar van ZwetConsult Belastingadviseurs, tevens werkzaam als directeur belastingadvies bij Accon-AVM te Zaltbommel. Reeds 20 jaar, binnen diverse grote en kleine accountants en adviesorganisaties werkzaam in het MKB en uit dien hoofde vaak betrokken bij bedrijfsovernames, opvolgingssituaties en herstructureringen zowel binnen als buiten de familiesfeer. Tevens lid van de commissie educatie van het SRA.

Contactpersoon: Annemiek van Raalten
Telefoon: (020) 567 78 12
e-mail: a.vanraalten@mvp.nl



**Markus Verbeek
Praehp**

