

Verkoopbemiddeling

Bedrijfsovername is een delicaat proces. Zo zal u zich een beeld willen vormen van de marktpositie van de over te nemen onderneming, maar ook van de bedrijfsprocessen en de human resources. Naarmate de besprekingen vorderen, komen er vragen op als: hoe interpreteert u de cijfers, welke waarderingsmethoden gebruikt u, wat is de rol van de ondernemer, hoe onderhandelt u effectief, welke afrekeningsmethoden komen in aanmerking?

Als u uw bedrijf wilt verkopen, kan VentureNed u op velerlei gebied behulpzaam zijn. Wij kennen alle ins en outs van bedrijfsoverdrachten, maar anders dan adviseurs, helpen wij u ook aan potentiële kopers. Wij beschikken over een data-base met geïnteresseerde partijen.

Regelmatig komen wij in contact met potentiële kopers, zowel individuele als strategische. In samenspraak met u komen we al gauw tot een aantal geïnteresseerde kopers.

Op deze wijze realiseren wij het maximale resultaat voor u bij de verkoop van de onderneming, die u in de loop van vele jaren met zoveel inzet heeft opgebouwd.

VentureNed heeft de toekomstige koper voor uw bedrijf nu al in portefeuille. Wij staan u graag bij. Natuurlijk maken wij over onze fee vooraf een heldere afspraak.