

	Voorwoord	11			
HOOFDSTUK 1	Waarom een bedrijf kopen?	13		HOOFDSTUK 8	Waarde van een bedrijf
	<i>Manieren om een bedrijf te kopen</i>	15			<i>Accountingbenadering</i>
	<i>Overnamemarkt</i>	16			<i>Economische benadering</i>
	<i>Voor u begint</i>	19		HOOFDSTUK 9	Onderhandelen
HOOFDSTUK 2	Opstellen zoekprofiel	23			<i>Ken de verkoper</i>
	<i>Ondernemersprofiel</i>	25			<i>Valkuilen</i>
	<i>Zoekprofiel</i>	26			<i>Bepaal uw strategie</i>
	<i>Het ideale bedrijf</i>	30			<i>Prijs, betalingsvoorwaarden en transactiestructuur</i>
	De Praktijk: Anne Huitema	32			<i>Garanties en vrijwaringen</i>
HOOFDSTUK 3	Adviseurs	35			<i>Overige onderhandelingspunten</i>
	<i>Kijk verder dan de huisaccountant</i>	37		HOOFDSTUK 10	De Praktijk: Jan Franken
	<i>De overnameadviseur en intermediair</i>	38			Intentieverklaring
	<i>Welke adviseurs heeft u nodig?</i>	39			<i>Inhoud van de intentieverklaring</i>
	<i>De kosten van adviseurs</i>	42		HOOFDSTUK 11	Due diligence
	<i>Maak u niet afhankelijk</i>	44			<i>Adviseurs en kosten</i>
	De Praktijk: Esther Raats-Coster	46			<i>Onderzoeksgebieden</i>
HOOFDSTUK 4	Fiscale zaken	49			<i>Na het onderzoek</i>
	<i>Slim omgaan met kosten</i>	51		HOOFDSTUK 12	Financieren
	<i>Niet alle kosten zijn fiscaal aftrekbaar</i>	52			<i>Inbreng eigen middelen</i>
	<i>Het kopen van aandelen versus activa/passiva</i>	53			<i>Friends, family & fools</i>
	<i>Het opzetten van de structuur</i>	59			<i>Banklening</i>
HOOFDSTUK 5	Een bedrijf vinden	65			<i>Achtergestelde lening</i>
	<i>Veel bedrijven zijn onzichtbaar</i>	67			<i>Externe investeerders</i>
	<i>Bronnen van informatie</i>	68		HOOFDSTUK 13	De Praktijk: Hans Brons
	<i>Koude acquisitie</i>	72			Closing
	<i>Wat de verkoper van u wil weten</i>	73			<i>Bij de notaris</i>
	<i>Het eerste contact</i>	75			<i>Closing is chaos</i>
	De Praktijk: Rob Beeren	76			<i>Closing is emotie</i>
HOOFDSTUK 6	Evalueren van een bedrijf	79		HOOFDSTUK 14	De Praktijk: Michiel Radder
	<i>Niet-financieel onderzoek</i>	81			Na de deal
	<i>Het bedrijfsbezoek</i>	86			<i>Rondje langs de velden</i>
HOOFDSTUK 7	Financiële evaluatie	89			<i>Relatie met de verkoper</i>
	<i>Normalisatieposten</i>	91			<i>Post-acquisitieplan</i>
	<i>Balansposten</i>	92			<i>Succes!</i>
	<i>Vergelijken van cijfers</i>	94			
	<i>Financiële ratio's</i>	96			Bronnen
	<i>Cashflow</i>	99			Notities
	De Praktijk: Will Robben	100			Over de auteurs