

**Hans Vanoorbeek**

- Adjunct Professor Vlerick Business School
- Mede-oprichter van het Platform for Entrepreneurial Buyouts
- Oprichter van BV Capital Partners
- Voormalig Associate Director Industri Kapital (Londen) en Partner BC Partners (Londen)

**Prof. Miguel Meuleman**

- Doceert ondernemerschap aan Vlerick Business School
- Gespecialiseerd in strategie voor ondernemers en de oprichting van nieuwe bedrijven
- Lid van het investeringscomité van het Ark Angel Fund dat financiering verschaft voor startende bedrijven

**Prof. Mathieu Luypaert**

- Doceert bedrijfsfinanciering en fusies en overnames aan de Vlerick Business School en andere internationale instellingen
- Gespecialiseerd in bedrijfsfinanciering, fusies en overnames, investeringsselectie, accounting en finance, analyse van financiële cijfers en financiële planning

**Prof. Hans Crijns**

- Doceert ondernemerschap en groeimangement aan de Vlerick Business School
- Heeft meer dan 20 jaar ervaring met het werken met familiale bedrijven



PRAKTISCH

**DATA**

Sessie 1	24 september	13u00 – 19u00
Sessie 2	10 oktober	18u00 – 21u00
Sessie 3	22 oktober	18u00 – 21u00
Sessie 4	7 november	16u00 – 21u00
Sessie 5	19 november	18u00 – 21u00
Sessie 6	5 december	18u00 – 21u00

**LOCATIE:** VKW Limburg, Kunstlaan 16, 3500 Hasselt

**TAAL**

Nederlands (sommige sprekers/boeken kunnen Engelstalig zijn)

**PRIJS**

€ 1950 (excl. 21% btw) incl. catering en documentatie

**FINANCIËLE VOORDELEN**

Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO portefeuille mogelijk.

**CATERING**

Er wordt steeds een lichte maaltijd voorzien.

**HOE INSCHRIJVEN?**

Inschrijven of extra informatie kan je opvragen bij Iris Raymakers: T 011 24 95 06 | iris.raymakers@vkwlimburg.be

In geval van deelnemers uit dezelfde sector wordt de eerst aangemelde deelnemer gecontacteerd om dit af te toetsen.

**EEN MANAGEMENT BUY-OUT OF MANAGEMENT BUY-IN ALS STRATEGISCHE OPTIE VOOR DE CONTINUÏTEIT VAN HET BEDRIJF**

HOE BEREID JE EEN TOEKOMSTIGE SUCCESVOLLE MANAGEMENT BUY-OUT OF MANAGEMENT BUY-IN VOOR ALS KOPER OF VERKOPER VAN EEN BEDRIJF?

GEORGANISEERD DOOR HET CENTRE FOR MERGERS, ACQUISITIONS & BUYOUTS EN HET EXPERTISECENTRUM FAMILIEBEDRIJVEN

**Het Centre for Mergers, Acquisitions & Buyouts** is een initiatief van Vlerick Business School in samenwerking met enkele partners. Het Centre bundelt kennis en deelt ervaringen aan de hand van onderzoek, opleidingen en evenementen. En dit voor iedereen die betrokken is bij een overname, fusie of verkoop, van het opzetten van een deal tot het afronden ervan, van financiering tot integratie.

**Het Expertisecentrum Familiebedrijven van VKW Limburg** wil de eerste partner zijn voor familiebedrijven in de zoektocht naar antwoorden bij volgende scharniermomenten:

1. Overdracht naar volgende generatie met aandacht voor de opvolger én de overlater
2. Beslissing tot familiarisering of defamiliarisering (MBO, niet-familiale CEO, family governance, familiecharter, ...)
3. Professionalisering van de beslissingsstructuren
4. Uitbouw tot een lerend en innovatief familiebedrijf

Het Expertisecentrum Familiebedrijven staat open voor alle leden van VKW Limburg die met deze topics te maken hebben.

WAAROM DIT PROGRAMMA?

De overdracht van een onderneming brengt heel wat uitdagingen met zich mee. Zowel koper als verkoper dienen zich voor te bereiden op een verkoop- of aankooptraject. Een management buy-out of buy-in is een belangrijke optie om het bedrijf lokaal te verankeren en de toekomst van de onderneming te verzekeren. In dit unieke programma brengen we eigenaar-managers samen met een nieuwe generatie van potentiële opvolgers om de verschillende stappen van een verkooptraject te doorlopen. Op die manier proberen we wederzijds begrip te creëren bij de verschillende partijen betrokken bij een overdrachtstraject.

Academisch inzicht wordt onderbouwd met praktijkgetuigenissen, cases, referentiekaders en tools. Volgende centrale vragen komen hierbij aan bod. Wat zijn de opties om een bedrijf over te laten? Hoe maakt u een bedrijf verkoopbaar? Op welke manier evalueert u het potentieel van een bedrijf? Waar moet u op letten tijdens het onderhandelingsproces? Hoe bepaalt u de prijs van een bedrijf en op welke manier kan de overname gefinancierd worden? Hoe gaat u als koper om met de verkoper? Wat zijn de meest voorkomende valkuilen? U leert niet alleen van de docenten en praktijkgetuigenissen, maar ook van de ervaringsuitwisseling tussen de deelnemers.

Kortom: dit programma bereidt u als huidig of toekomstig eigenaar-manager voor op een succesvolle overdracht van een onderneming.

VOOR WIE?

De Academy richt zich tot huidige of potentiële toekomstige eigenaars (managers) die mogelijk bij het overdrachtsproces van een onderneming betrokken kunnen zijn. Meer in het bijzonder de eigenaar-managers die de opvolging en overdracht van hun bedrijf in de toekomst voorbereiden en hierdoor de continuïteit van de onderneming willen veiligstellen. Het doorlopen van dit programma stelt u in staat om het overdrachtstraject professioneler aan te pakken. Daarnaast richt de Academy zich tot leidinggevendenden die een management buy-out of buy-in overwegen.

Om de confidentialiteit te bewaren zullen alle deelnemers een non-disclosure agreement tekenen met betrekking tot het vrijgeven van namen van andere deelnemers.



WWW.VKWLIMBURG.BE



DIT VINDEN ALUMNI OVER BUY-OUT ACADEMY

*‘Deze cursus leverde uitzonderlijke waarde voor zijn geld. De sprekers en praktijkgetuigenissen deelden een enorme schat aan kennis en tips uit de praktijk die onmiddellijk toepasbaar zijn op M&A transacties van alle groottes.’*

*‘Deze professionele sessies overlopen alle processen van het koop-en verkoopproces. Ze brengen inspiratie en momenten van reflectie onder de deelnemers. De gezamenlijke aanwezigheid van kopers en verkopers geeft een unieke kijk op het verschil in denkpatronen evenals de gemeenschappelijke raakvlakken in het proces. Echt de moeite waard!’*

*‘Dankzij de uiteenlopende getuigenissen bood deze opleiding de unieke kans om voeling te krijgen met de partij aan de andere kant van de tafel. Zeer verrijkende opleiding.’*

PROGRAMMA

24 SEPTEMBER 2019 | 13u00 - 19u00

DE OPTIES OM DE CONTINUÏTEIT VAN EEN BEDRIJF TE VERZEKEREN

INHOUD

- Wat zijn essentiële vragen alvorens te verkopen of te kopen?
- Welke opties zijn er om een bedrijf over te laten?
- Via welke kanalen verkoopt of koopt u een onderneming?
- Hoe kijkt u kritisch naar geheimhoudingsovereenkomsten?
- Hoe maakt u een bedrijf verkoopbaar?

SPREKERS



HANS VANOORBEEK



PROF. MIGUEL MEULEMAN

PRAKTIJKGETUIGENIS

**Aloïs Ooms** (CEO, Prego) deelt de inzichten die hij verwierf tijdens zijn buy-in proces.

10 OKTOBER 2019 | 18u00 - 21u00

BEDRIJFSPLAN, WAARDE-CREATIE EN DUE DILIGENCE

INHOUD

- Op welke manier creëert u waarde als koper en verkoper op korte en lange termijn?
- Wat zijn de stappen in het due diligence proces?
- Hoe minimaliseert u de risico's als koper en verkoper?
- Op welke manier kijkt u naar legale, financiële en fiscale kwesties?

SPREKER



PROF. MIGUEL MEULEMAN

PRAKTIJKGETUIGENISSEN

**Alexi Vangerven** (senior manager, BDO) deelt ervaringen rond financiële due diligence en **Mark Vandecruys** (executive chairman, Fedrus International) deelt ervaringen rond commerciële due diligence.

22 OKTOBER 2019 | 18u00 - 21u00

HOE CREËER JE ALS KOPER EN VERKOPER WEDERZIJDIG BEGRIP?

INHOUD

- Wat is het denkkader van een eigenaar-manager?
- Wat is eigen aan familiale ondernemingen?
- Hoe benader je als toekomstig koper een verkoper?

SPREKER



PROF. HANS CRIJS

PRAKTIJKGETUIGENISSEN

**Hilde Vanderhoydonck** (CFO - bestuurder, Jezet Seating) en **Hans Wilmots** (CEO, BDO) delen ervaringen uit de praktijk.

7 NOVEMBER 2019 | 16u00 - 21u00

DE WAARDERING EN DE FINANCIERING

INHOUD

- Hoe structureert u de deal?
- Hoe kan de overname best gefinancierd worden?
- Welke rol kan u als verkoper spelen in de financiering?
- Wat is de waarde van een bedrijf?
- Wat zijn uitdagingen en valkuilen?

SPREKER



PROF. MATHIEU LUYBAERT

PRAKTIJKGETUIGENIS

**Wouter Martens** (director leveraged finance, ING België) geeft zijn kijk op dit topic.

19 NOVEMBER 2019 | 18u00 - 21u00

DE TRANSACTIE

INHOUD

- Wat is het juridisch kader van een verkoop of aankoop van een onderneming?
- Welke documenten staan centraal (LOI, ...)?
- Waar moet u op letten?
- Welke rol kunnen adviseurs hier spelen?
- Welke flexibiliteit bestaat er bij overdrachtsovereenkomsten?

SPREKER



HANS VANOORBEEK

PRAKTIJKGETUIGENISSEN

**Luc Wynants** (advocaat, Van Olmen & Wynants), **Yannick Leroi** (gedelegeerd bestuurder, Lerobel) en **Chris Franck** (gedelegeerd bestuurder, Leroi Industries) delen ervaringen uit de praktijk.

5 DECEMBER 2019 | 18u00 - 21u00

POST-TRANSACTIE - UITDAGINGEN EN VALKUILEN

INHOUD

- Hoe bestuur je een KMO?
- Hoe installeer je een nieuw management en ontwikkel je een nieuwe toekomststrategie?
- Hoe stel je een 100-dagenplan op?
- Wat zijn typische valkuilen?
- Welke rol kan de verkoper spelen na de overdracht?

SPREKERS



HANS VANOORBEEK



PROF. MIGUEL MEULEMAN

PRAKTIJKGETUIGENISSEN

**Anke Ulens** (CEO, Vivaldis Interim), **Peter Croonen** (voorzitter, Bioracer) en **Danny Segers** (CEO, Bioracer) delen hun ervaringen als buy-in ondernemers.