

Overeenkomst verkoopbemiddeling

Ondergetekenden:

- a. **Bedrijf**, gevestigd te, aan , KvK vertegenwoordigd door....., hierna te noemen "Cliënt",
- en
- b. **ComBrok B.V.** te 4206 CH Gorinchem aan Weide 5 en vertegenwoordigd door **de heer** , hierna te noemen "Company Brokers",

In aanmerking nemende:

- A.** dat Company Brokers zich richt op het bij elkaar brengen van vraag en aanbod met betrekking tot ondernemingen, evenals het ter beschikking stellen van kennis en ervaring inzake het aan- en verkopen van ondernemingen;
- B.** dat Cliënt gebruik wenst te maken van de diensten van Company Brokers;

Komen hierbij met betrekking tot een opdracht tot verkoopbemiddeling het volgende overeen:

1. Cliënt is gehouden aan een **geheimhoudingsplicht** met betrekking tot alle interne informatie over derden ontvangen van Company Brokers, waaronder het verbod om naam en toenaam, bedrijfsgegevens, overeenkomsten en andere schriftelijke, mondelinge en digitaal of op andere wijze overgedragen informatie aan derden ter inzage te geven of te vermenigvuldigen, waarbij Cliënt bij overtreding van deze geheimhoudingsplicht aansprakelijk is voor alle hieruit voortvloeiende schade.
2. Cliënt heeft het recht voornoemde informatie door te nemen met zijn/haar adviseurs in het kader van de beoogde transactie, echter met dien verstande dat de desbetreffende adviseurs zich akkoord verklaren met voornoemde geheimhoudingsverklaring en Cliënt hoofdvantwoordelijk blijft.
3. Company Brokers, gelijk het onder punt 1 en 2 bepaalde, deze plicht heeft met betrekking tot de van Cliënt ontvangen informatie, met dien verstande dat Company Brokers in het kader van haar functie het recht heeft derden te informeren en tot discretie te verplichten.
4. Cliënt geeft hierbij opdracht aan Company Brokers tot het selecteren en voordragen van één of meerdere kandidaat-koper(s), met begeleiding in het gehele verkoopproces, van haar bedrijf, partijen genoegzaam bekend.
5. Cliënt is aan Company Brokers bij ondertekening van deze overeenkomst een commitmentfee verschuldigd als tegemoetkoming in haar aanloopkosten. Deze commitmentfee bedraagt **€ 7.000,- (zegge zevenduizend euro)** exclusief BTW. Buiten de hierna overeengekomen succesfee (punt 9.) is Cliënt aan Company Brokers **geen** andere vergoedingen verschuldigd, tenzij anders **vóóraf schriftelijk** overeengekomen.
6. Company Brokers heeft recht op een **succesfee** indien Cliënt een bedrijfsovername- of investeringstransactie (= een geheel of gedeeltelijke verkoop- en/of samenwerkingsovereenkomst in de ruimste zin des woords) voor de onder punt 4. genoemde activiteit afsluit.

7. Company Brokers ontvangt, bij het afsluiten van een overeenkomst zoals vermeld in artikel 6, tevens de succesfee van Cliënt, als de transactie plaatsvindt binnen 5 jaar na beëindiging van deze overeenkomst, waarbij Company Brokers als bemiddelaar contact heeft gehad (in de ruimste zin des woords) met deze partij inzake de verkoop van de activiteiten genoemd onder punt 4 van deze overeenkomst en Cliënt de overeenkomst met Company Brokers tussentijds heeft opgezegd.
8. Company Brokers ontvangt, bij het afsluiten van een bedrijfsovername-transactie zoals vermeld in artikel 6, 50% van de succesfee van Cliënt, als er, gedurende de duur van deze overeenkomst, een bedrijfsovername-transactie plaatsvindt met niet door Company Brokers aangedragen potentiële koper(s)/huurder(s) en de bedrijfsovername-transactie om die reden verloopt buiten de overeenkomst met Company Brokers om.
9. De verkoop-vraagprijs is nader te bepalen. Cliënt zal zelf te allen tijde met de koper(s) de uiteindelijke verkoopsom(men) en condities bepalen om tot de gehele verkoop of mede-investeerder te komen.
10. De succesfee is afhankelijk van de hoogte van de totale transactiesom, inclusief eventuele aanvullende secundaire condities en afspraken, als overeengekomen tussen Cliënt en de Koper(s) of Investeerder(s).

De succesfee is hierbij vastgesteld op .% (zegge: %) van de totale transactiesom (inclusief toekomstige en te verwachten betalingen), exclusief BTW, **met een minimum van €,-** (zegge euro).
11. Cliënt dient de facturen van Company Brokers binnen 3 (drie) dagen na dagtekening te voldoen op de door haar aangegeven bankrekening.
12. Cliënt erkent hierbij de verplichting om Company Brokers en de potentiële Koper(s) een juiste en volledige informatie te verschaffen over het onder punt 4 aangeboden bedrijf of bedrijfsactiviteit. Indien mocht blijken dat Cliënt **bewust zodanige onjuiste informatie** heeft verschaft, dat de verkoop aan een kandidaat-koper daardoor niet doorgaat, b.v. door een negatieve uitslag van het Due Diligence Onderzoek, dan is Cliënt direct een vergoeding verschuldigd aan Company Brokers gelijk aan de succesfee die bij die transactie verschuldigd zou zijn.
13. Op deze overeenkomst is het Nederlands recht van toepassing.
14. Op deze overeenkomst zijn de algemene voorwaarden van Company Brokers Specialisten Bedrijfsovernames van toepassing welke zijn te raadplegen op www.combrok.nl/algemene-voorwaarden en op eerste verzoek worden toegezonden.
15. Deze overeenkomst kan door Cliënt worden beëindigd middels een brief of e-mail aan Company Brokers. Dit evenwel met instandhouding van het bepaalde in artikel 7. Cliënt heeft in een dergelijke situatie geen recht op terugvordering van reeds aan Company Brokers betaalde bedragen.

Aldus overeengekomen en opgemaakt in tweevoud d.d. te Gorinchem.

Voor akkoord.
Cliënt:

Voor akkoord.
ComBrok BV:

Stappenplan aangaande begeleiding in het gehele verkoopproces

Fase 1

- Analyse van de onderneming (in samenwerking met de klant): organisatie, markten, SWOT, USP's, financiële gegevens.
- Bepaling van de verkoopstrategie (in samenwerking met de klant): identificatie van potentiële kopers, opmaak van een plan van aanpak.
- Uitvoeren van de economische waardebeoordeling op basis van de financiële gegevens, de analyse van de onderneming en het budget/businessplan.
- Bepaling van de verkoopvraagprijs en verkoopcondities (in samenspraak met de klant).
- Redactie en opmaak van het Informatie Memorandum, anoniem bedrijfsprofiel, webteaser (altijd met goedkeuring op de inhoud door de klant).

Fase 2

- Het op anonieme basis uitzetten in de markt van de onderneming middels het anoniem bedrijfsprofiel:
 - Het benaderen van ons eigen netwerk
 - Het benaderen van collega kantoren met het anoniem profiel van de onderneming (het bedrijf blijft dan onder de radar van de publieke overnamemarkt via de gebruikelijke platforms)
 - Het benaderen van actieve spelers en potentiële overnamekandidaten in de sector
 - Het plaatsen van de webteasers op digitale overnameplatforms
- Het screenen op financiële middelen, ervaring en profiel van kandidaten en het ontvangen van overnamekandidaten op ons kantoor voor het overleggen en toelichten van het Informatie Memorandum (na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring).
- Het organiseren en begeleiden van bedrijfsbezoeken voor serieus geïnteresseerde overnamekandidaten (in samenspraak met de klant).
- Het onderhandelen met potentiële kandidaten over de overnamesom en overnamevoorwaarden (met ruggespraak naar de klant).
- Het opstellen van een LOI (Letter of Intent/voorlopige koopovereenkomst), eventueel in samenwerking met een jurist.

Fase 3

- Het begeleiden en in goede banen leiden van het due diligence onderzoek.
- Het onderhandelen (indien nodig) over de garanties en vrijwaringen n.a.v. de due diligence uitkomsten.
- Het opstellen van de koopakte en eventuele overeenkomsten (aandeelhoudersovereenkomsten, adviseursovereenkomst,), indien nodig in samenwerking met een jurist.

Wij ondersteunen en adviseren de klant gedurende het gehele proces, treden op als uitvoerder, dirigent en procesbewaker naar alle betrokken partijen.