



5-daagse Training Manual:

Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht)

Trainer: Drs. J.J.P. (Joris) Kersten

24 t/m 28 November 2025 @ Uden



Inhoudsopgave

Introductie.....	2
Trainer & Consultant - Drs. J.J.P. (Joris) Kersten	3
Leerdoelen.....	5
Deelnemers & Voorkennis	5
Leermethode.....	6
Planning & Locatie training.....	6
Literatuur & voorbereiding	7
Certificaat	7
Prijs & Betaling.....	8
Early Bird Discount	8
Gedetailleerde planning	9



Introductie

Fusies & Overnames (bedrijfsoverdrachten) zijn aan de orde van de dag. Dagelijks lees je in de krant over bedrijven die worden overgenomen door andere partijen en bedrijven.

Voorafgaand aan zo'n overname deal komt veel kijken. De zogenaamde "corporate finance adviseurs" begeleiden deze overnames, en zorgen dat het overname proces goed verloopt.

Deze training geeft de deelnemers inzicht in dit overname proces vanuit het "corporate finance perspectief". Door een trainer uit de praktijk (Joris Kersten) worden alle stappen in het overname proces besproken met de deelnemers, waarbij ook de benodigde documenten uit de praktijk worden besproken en bediscussieerd.

Joris is zelfstandig overname adviseur in het dagelijkse leven, maar daarnaast heeft hij ook veel ervaring met het (wereldwijd) geven van training op het gebied van overnames & waarderingen.

De stappen van het overname proces zijn rechtstreeks gekoppeld aan de onderwerpen van deze training, zijnde:

1. Een bedrijf verkoop klaar maken;
2. De bedrijfswaarde vast stellen;
3. Een bedrijfsverkoop voorbereiden;
4. Aandelen of activa verkopen;
5. Zoekfase naar kandidaat-kopers;
6. Letter Of Intent (LOI);
7. Due Diligence (DD);
8. De "Cash & Debt Free" en werkkapitaal aanpassingen (equity brug);
9. Koopprijs mechanismen – Locked Box & completions;
10. De overname overeenkomst (SPA);
11. Levering van de aandelen/ aandeelhoudersovereenkomst;
12. Financiering van een overname;
13. Juridische & fiscale zaken.

Tijdens de training worden alle concepten in theorie besproken met de deelnemers. Daarna worden alle benodigde stappen bekeken vanuit de praktijk, en onderbouwd met inzicht in praktijk documentatie bij overnames, zoals:

Non disclosure agreements, waarderingsrapporten, informatie memoranda, teasers, biedingsbrieven (non binding offers), letters of intent, cash & debt free bepalingen uit due diligence rapporten, koop overeenkomsten, aandeelhoudersovereenkomsten, en een acquisitie financieringsmodel.

De focus in de training is op de overname van MKB bedrijven met een deal value van 1 miljoen tot 50 miljoen euro.



Trainer & Consultant - Drs. J.J.P. (Joris) Kersten

Trainingen:

Trainingen overnames & waarderingen: www.joriskersten.nl

>130 aanbevelingen op trainingen van Joris Kersten:

<https://www.joriskersten.nl/nl/reviews>

Advies:

Advies overnames & waarderingen: www.kerstencf.nl

Referenties Overname-Deals & waarderingen van Kersten CF:

<https://www.kerstencf.nl/Referenties%20-%20Kersten%20Corporate%20Finance%201.0.pdf>



Drs. J.J.P. (Joris) Kersten (1980) is eigenaar van Kersten Corporate Finance (Kersten CF) in Uden/ Nederland.

Kersten CF helpt u graag met het verkopen van uw bedrijf ('sell side') of met het aankopen van een bedrijf ('buy side'). Dit vanaf de waardebeoordeling tot en met de uiteindelijke overdracht bij de notaris, en dit voor goed betaalbare tarieven!

Concreet voert Kersten CF bedrijfswaarderingen uit en stelt zij de benodigde documentatie op waarmee een bedrijf verkocht kan worden, het zogenaamde 'informatie memorandum'. Hierna legt Kersten CF contact met kandidaat-kopers in Nederland en eveneens in het buitenland indien relevant.

Kersten CF beschikt over een groot (internationaal) netwerk van kandidaat-kopers. Dit kunnen strategische partijen zijn, evenals investeringspartijen (private equity).



Hierna wordt onderhandeld met kandidaat-kopers over de voorwaarden en prijs van de overname. Daarna wordt de deal vastgelegd in een voorlopig koopcontract ('letter of intent') en na het boekenonderzoek ('due diligence') in een definitief koopcontract. Deze contracten worden opgesteld in nauwe samenwerking met juristen, advocaten en fiscalisten.

Kersten CF richt zich op de aan- en verkoop van middelgrote en kleine bedrijven, oftewel het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) en het grotere MKB. Kersten CF is in 2015 opgericht door drs. Joris Kersten RAB (1980) en houdt kantoor te Uden (Velmolenweg 155). Joris is een ervaren senior-adviseur in fusies & overnames.

Daarnaast geeft Joris training in bedrijfswaardering voor zakenbanken in New York, Londen en het Midden-Oosten, bijvoorbeeld voor Morgan Stanley, UBS, Nomura en Barclays.

Eveneens is hij als gastdocent Corporate Finance & Accounting verbonden aan de Maastricht School of Management (MSM), de TIAS Business School, de Universiteit Nyenrode, de Luxembourg School of Business en op partneruniversiteiten van MSM in Peru, Suriname, Koeweit en Mongolië.

In Nederland geeft Joris nog 2 praktijk trainingen:

1. Business Valuation & Deal Structuring (5 daagse training) @ Amsterdam, van 3 t/m 7 november 2025.
2. Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht) (5 daagse training) @ Uden, 24 t/m 28 november 2025.

Daarnaast heeft Joris 3 boeken geschreven over overnames & waarderingen:

1. Bedrijfsoverdracht Voor Ondernemers (2025);
2. Second full book – M&A and Valuation by Kersten CF (2024);
3. Full book – M&A and Valuation by Kersten CF (2023).

Joris is afgestudeerd aan de Universiteit van Tilburg als drs./MSc Strategic Management en BSc Business Studies. Daarnaast heeft hij cum laude de titel 'Register Adviseur Bedrijfsoverdracht – Fiscaal Juridisch' (RAB) behaald.

Joris is opgegroeid in een ondernemersgezin. Het familiebedrijf van zijn ouders, een productiebedrijf in glazen schuifdaken (sunroofs) voor de auto-industrie, is in de jaren '90 verkocht aan Vermeulen Hollandia (inmiddels Webasto). Hierdoor is zijn interesse voor het vak 'Fusies & Overnames' ontstaan, en spreekt hij de taal van de ondernemer.



Leerdoelen

De leerdoelen van deze training zijn:

1. Begrip krijgen van hoe een bedrijf verkoop klaar te maken;
2. Inzicht verkrijgen op hoe de waarde van een bedrijf wordt vast gesteld;
3. Inzicht verkrijgen op hoe een bedrijfsverkoop voor te bereiden, incl. bijbehorende documentatie: Non disclosure agreement, informatie memorandum, teaser en biedingsbrief (non binding offer);
4. Begrip krijgen van de Letter Of Intent (LOI), incl. praktijkvoorbeelden van een LOI;
5. Begrip krijgen van de "Cash & Debt Free" afwikkeling van een "Equity Brug" uit een due diligence rapport, incl. praktijkvoorbeelden van deze berekening;
6. Begrip krijgen van de koopovereenkomst van een deal, incl. praktijkvoorbeelden van een SPA;
7. Begrip krijgen van een aandeelhoudersovereenkomst bij een deal, incl. praktijkvoorbeelden van een AHO;
8. Begrip krijgen van acquisitie financiering, incl. het LBO model (leveraged buyout model);
9. Begrip verkrijgen van activa/ passiva deals, koopprijs mechanismen, due diligence, juridische & fiscale zaken bij overnames.

Samengevat:

De training geeft deelnemers inzicht in het "corporate finance perspectief" bij overnames, waarbij continue de koppeling met de praktijk wordt gemaakt.

Een volledig overzicht van de onderwerpen van deze training vindt u bij de "gedetailleerde planning" op het einde van deze training manual.

Deelnemers & Voorkennis

Deze training is bedoeld voor:

- M&A analisten;
- Private equity analisten;
- Venture capital analisten;
- Accountants;
- Bankiers;
- Controllers;
- Fiscalisten/ belasting adviseurs;
- CFO's;
- Ondernemers;
- Notarissen;
- Administrateurs;
- CF analisten (valuators).



De deelnemer dient een basis bedrijfskundig inzicht te hebben.

Daarnaast dient de deelnemer een basis kennis te hebben van bedrijfsfinanciën, dus van de: W&V rekening, balans en kasstromen overzicht.

Leermethode

Tijdens de training worden de overname concepten uitgelegd aan de deelnemers.

Daarna worden deze concepten toegepast middels een koppeling aan de praktijk. Hierbij worden de concepten gekoppeld aan de zogenaamde "transactie documentatie", en dit zijn documenten benodigd voor een overname, zoals een:

- NDA (non disclosure agreement);
- Waarderingsrapport;
- IM (informatie memorandum);
- Teaser;
- Biedingsbrief (non binding offer);
- LOI (letter of intent);
- Cash & debt free afrekening in een DD (due diligence) rapport;
- SPA (share purchase agreement);
- AHO (aandeelhoudersovereenkomst);
- Financieringsmodel (LBO model).

Planning & Locatie training

De trainingsdagen:

1. Maandag 24 november 2025, 9:00 – 17:00;
2. Dinsdag 25 november 2025, 9:00 – 17:00;
3. Woensdag 26 november 2025, 9:00 – 17:00;
4. Donderdag 27 november 2025, 9:00 – 17:00;
5. Vrijdag 28 november 2025, 9:00 – 17:00.

Training locatie:

Fletcher Hotel Teugel Uden

Bedafseweg 22

5406 TM Uden



Literatuur & voorbereiding

3 boeken:

1. Bedrijfsoverdracht Voor Ondernemers (2025);
2. Second full book – M&A and Valuation by Kersten CF (2024);
3. Full book – M&A and Valuation by Kersten CF (2023).

Van alle drie de boeken ontvangt u een hardcopy per post, na aanmelding voor de training.

U zult worden gevraagd om e.e.a. voor te bereiden voor de training.

Houdt u er rekening mee dat dit ca. 10 uur in voorbereidingstijd kost.

Certificaat

Na afloop van de training, en bij actieve deelname, ontvangt u een certificaat van deelname aan deze 5-daagse training "Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht)".

Indien gewenst kunt u deze training (zelfstandig) indienen voor PE studiepunten.

De trainingsbelasting is: 5 dagen * 8 uur +/- 1 uur p/d pauze = 35 uren.

35 trainingsuren + 10 uren voorbereiding = 45 uren totaal.



Prijs & Betaling

De prijs van de training is € 5.900,- excl. btw.

De prijs voor deze 5-daagse training is inclusief (hardcopy) studiemateriaal (3 boeken), en op de 5 trainingdagen koffie/ thee, goede lunch en wat snacks.

Er is een maximum van 30 deelnemers, dit om de training interactief te kunnen houden.

Aanmelden kan middels het invullen van het registratie formulier, waarna dit te mailen naar: joris@kerstencf.nl

Het registratie formulier vindt u op: www.joriskersten.nl

(of op het einde van deze training manual)

Early Bird Discount

Indien u zich aanmeldt voor 1 oktober 2025, en het maximaal aantal deelnemers is nog niet bereikt, dan ontvangt u een early bird discount van € 400,-.

Dus indien u zich aanmeldt voor 1 oktober 2025 kost de training € 5.900 -/- € 400 = € 5.500,- ex btw.



Gedetailleerde planning

Dag 1 - Morgen (9:00 – 12:30):

Een bedrijf verkoop klaar maken

- Zaken om van tevoren te regelen;
- Juridische voorbereiding;
- Fiscale voorbereiding;
- Herziening personeelsbestand;
- Management rapportages;
- Bezittingen;
- Cijfers & normalisaties;
- Value drivers;
- Strategie & Risico's.

De bedrijfswaarde vast stellen

- Stand alone waarde;
- Synergie;
- Intrinsieke waarde;
- Liquidatie waarde;
- Rentabiliteitswaarde;
- EBITDA multiples;
- Discounted cash flow valuation;
- Ondernemingswaarde;
- Waarde aandelen;
- Cash & Debt Free (aangepaste netto schuld);
- Equity brug;
- Waarde & financierbaarheid ("Leveraged Buyout Analyse");
- EPS accretion vs. EPS dilution.

Dag 1 – Middag (13:00 – 17:00)

Klassikaal:

Tezamen met de deelnemers worden meerdere (real life) waarderingsrapporten bekeken en besproken.

Aan de hand van EBITDA multiples en DCF valuations worden "ondernemingswaardes" berekend in Excel Modellen, en bediscussieerd door de deelnemers. Dit onder leiding van de trainer Joris Kersten.



Dag 2 – Morgen (9:00 – 12:30)

Een bedrijfsverkoop voorbereiden

- Voorbereidingsfase;
- Analyse fase;
- Juridische structuur;
- Achtergestelde lening/ earnout opties;
- Deelnemingsvrijstelling;
- Value drivers;
- SWOT/ vendor DD;
- Informatie Memorandum (IM);
- Non Disclosure Agreement (NDA);
- Zoekfase naar kandidaat-kopers;
- Soorten kandidaat-kopers;
- Hoe kopers op te lijnen;
- Non binding offer (NBO)/ biedingsbrief;
- Letter of intent (LOI);
- Due Diligence (DD);
- Closing;
- Structureren van de deal.

Aandelen of Activa verkopen

- Aandelen deal;
- Aandelen deal en belasting;
- De activa/ passiva transactie;
- De activa/ passiva transactie en belasting;
- Wanneer een activa/ passiva transactie doen.

Zoekfase naar kandidaat kopers

- Teaser;
- Non Disclosure Agreement (NDA);
- Informatie Memorandum (IM);
- Veiling;
- Hoe het bedrijf "breed" uit te zetten;
- Hoeveel partijen benaderen.



Dag 2 – Middag (13:00 – 17:00)

Klassikaal:

Tezamen met de deelnemers worden enkele (real life) exemplaren van de volgende overname documenten bekeken:

1. Non Disclosure Agreements (NDA's);
2. Informatie Memoranda (IM's);
3. Teasers;
4. Biedingsbrieven op target bedrijven (NBO's).

De documenten worden klassikaal besproken, en bediscussieerd door de deelnemers. Dit onder leiding van de trainer Joris Kersten.

Dag 3 – Morgen (9:00 – 12:30)

Letter Of Intent (LOI)

- De contracten bij overnames.
- De LOI inhoud;
- Beschermende bedingen in een LOI.

Due Diligence (boekonderzoek)

- DD introductie;
- Redenen voor een DD;
- Het rapport der bevindingen;
- Mededelings-plicht;
- Onderzoeks-plicht;
- Onderdelen van het onderzoek;
- Inhoud van het DD.

Introductie: Koopprijs Mechanismen

- Ondernemingswaarde;
- Intro: Cash & Debt Free;
- Intro: Completion Accounts;
- Intro: Locked Box;
- Earn out regeling;
- Risico's bij een earnout;
- Escrow regeling.



Dag 3 – Middag (13:00 – 17:00)

Klassikaal:

Tezamen met de deelnemers worden enkele (real life) Letters Of Intent (LOI's) bekeken.

Deze worden daarna bediscussieerd door de deelnemers, onder leiding van de trainer Joris Kersten.

Dag 4 – Morgen (9:00 – 12:30)

Cash & Debt Free (aangepaste netto schuld)

- Netto schuld;
- Cash & Debt Free;
- Werkkapitaal;
- Werkkapitaal en cash like items;
- Werkkapitaal en debt like items;
- Overige cash like items;
- Overige debt like items;
- Werkkapitaal aanpassingen;
- De Equity Brug van ondernemingswaarde naar aandelen waarde;
- Locked Box;
- Completion Accounts.

Dag 4 – Middag (13:00 – 17:00)

Klassikaal:

Aan de hand van enkele (real life) due diligence rapporten wordt de "netto schuld" afrekening bekeken d.m.v. de zogenaamde "equity brug" in het DD rapport.

De posten van de "aangepaste netto schuld" positie, en de bijbehorende "equity brug", worden daarna bediscussieerd door de deelnemers. Dit onder leiding van trainer Joris Kersten.

De Overname Overeenkomst (SPA)

- Signing;
- Closing;
- Effectieve datum;
- Transactie documentatie;
- De SPA (Share Purchase Agreement);



- Boilerplate clauses;
- Garanties;
- Commerciële-, fiscale- en titel garanties;
- Garantie bepalingen;
- Overige garanties;
- Beperkingen op de garanties;
- Vrijwaringen;
- Zekerheden;
- De APA (Asset Purchase Agreement).

Dag 5 – Morgen (9:00 – 12:30)

Klassikaal:

Aan de hand van enkele (real life) koopovereenkomsten (SPA's) wordt de inhoud bekeken, en daarna bediscussieerd door de deelnemers. Dit onder leiding van trainer Joris Kersten.

Levering van aandelen/ Aandeelhoudersovereenkomst

- Leveringsakte;
- Closing date;
- Onroerend goed;
- Overdrachtsbelasting;
- Aandeelhoudersovereenkomst (AHO);
- Onderdelen van de AHO;
- Specifieke onderdelen van de AHO.

Klassikaal:

Aan de hand van enkele (real life) AHO's wordt de inhoud bekeken, en daarna bediscussieerd door de deelnemers. Dit onder leiding van trainer Joris Kersten.

Dag 5 – Middag (13:00 – 17:00)

Financiering van een overname

- Private equity;
- Beoordelen van een deal;
- Leverage;
- Internal rate of return (IRR);
- Krediet Statistieken;
- Deal rendement;



- Preferente aandelen;
- Envy ratio;
- Cumulatief Preferente Aandelen ("cum prefs");
- Leveraged Buyout Model (LBO model);
- Financieringsmodel.

Juridische & Fiscale zaken

- Werknemers;
- Pensioenen;
- Pensioenen bij overnames;
- Aandelen verkoop met een holding;
- Activa/ passiva deals;
- Bedrijfspannd als onderdeel van een deal;
- Vastgoed & fiscaliteit;
- Aftrekbaarheid van transactiekosten;
- De BOR (bedrijfsopvolgingsregeling).

Klassikaal:

Aan de hand van een acquisitie financieringsmodel (Leveraged Buyout Model/ LBO Model) worden de "credit statistics" en "internal rate of return" van een deal bekeken, en daarna bediscussieerd door de deelnemers.

Het "LBO model" wordt eveneens bekeken in Excel. Dit onder leiding van trainer Joris Kersten.

Samengevat

Tijdens deze 5-daagse training worden de overname concepten (op praktische wijze) uitgelegd aan de deelnemers.

Daarnaast worden de volgende (real life) documenten bekeken, en bediscussieerd, voor een nog betere koppeling aan de praktijk:

1. Enkele praktijk bedrijfswaarderingsrapporten incl. Excel model (DCF/ multiples);
2. Enkele praktijk NDA's;
3. Enkele praktijk IM's;
4. Enkele praktijk "teasers";
5. Enkele praktijk biedingsbrieven (non binding offers);
6. Enkele praktijk LOI's;
7. Enkele Cash & Debt Free bepalingen uit een praktijk DD rapport;
8. Enkele praktijk SPA's;
9. Enkele praktijk aandeelhouders-overeenkomsten;
10. Een acquisitie financieringsmodel (Leveraged Buyout Model).

Kersten CF Office @ Uden/ Netherlands



Kersten Corporate Finance

Visiting address
Gording 67
5406 CN Uden
The Netherlands

Postal address
Gording 67
5406 CN Uden
The Netherlands

Contact
joris@kerstencf.nl
+31 68364 0527
www.kerstencf.nl



Registration Form

Training: Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht)

Trainer: Drs. J.J.P. (Joris) Kersten

Training described in: "Training Manual – Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht) 1.0 (versie 24 tm 28 November 2025)"

Participant:

.....

Employer:

.....

Client:

- Participant
- Employer

Billing address:

.....

.....

.....

.....

.....

Corresponding address: (e.g. for sending training literature) (no need to fill in if address is the same as billing address)

.....
.....
.....
.....
.....

Price training program:

Training	€ 5.900,- excl. vat
<u>Discount</u>	<u>€ -/- 400,- (early bird discount/ register before October 1st 2025)</u>
Total	€ 5.500,- excl. vat
<u>Vat (21 %)</u>	<u>€ 1.155,-</u>
Total tuition fee	€ 6.655,- including vat (21%)

**Included in the price is: The 5-day training at location "Fletcher Hotel Teugel Uden", training literature, 5 times lunch, coffee/ tea/ refreshments during the 5 days;*

***Additional charges: Hotel costs and diner costs when you decide to stay over in or around the "Fletcher Hotel Teugel Uden" (training location). The costs of staying over in a hotel are not included in the tuition fee and need to be covered by yourself;*

****An invoice will be sent in October 2025 to the billing address. The invoice needs to be paid before November 1st 2025. When the invoice is paid, the training literature (in hardcopy) will be sent to the corresponding address.*

Dates training:

Monday November 24th until Friday November 28th 2025, daily from 9 AM until 5 PM (5 days). Please see the “Training Manual – Fusies & Overnames (Bedrijfsoverdracht) 1.0” for the exact content of this training.

There is a maximum of 30 participants for the training based on first come first served. This way there is room for interaction in class.

After signing this registration form the participant owes the total tuition fee to Kersten Corporate Finance and cancellation is not possible.



Accord:

Kersten Corporate Finance

Drs. J.J.P. (Joris) Kersten
Place: Uden/ The Netherlands
Date: January 31st 2025

Participant

.....

Date:.....

Place:.....

Employer (when employer is client, please sign as well)

Legal entity:.....

Legal representative:.....

Date:

Place:

**Please paraph page 1, 2, 3 and sign page 4 when agreed.
Then please email signed document back to joris@kerstencf.nl**