

# Dienstverlening MSA

MSA verricht verschillende diensten. Speciaal voor de dienst “begeleiding bij aan- en verkoop voor de kleinere en middelgrote kantoren” is dit overzicht gemaakt om te laten zien hoe de werkwijze van MSA is. MSA werkt voor alle soorten kantoren in NL. Voor Adfiz-leden is er een speciaal ledenvoordeel ontwikkeld.

## Aan- en verkoop begeleiding.

Deze dienst is er op gericht om het kleinere en middelgrote kantoor, onafhankelijk, grondig en doelgericht, hands-on te adviseren en te begeleiden bij aan- en verkoop van het kantoor c.q. de portefeuille. Het kleinere en middelgrote verzekeringsadvieskantoor is een kantoor met een omzet van 20.000 tot 400.000 euro.

### Ledenvoordeel Adfiz -leden.

#### **Speciaal samengesteld dienstenpakket voor het kleinere kantoor.**

Het is van belang dat er ook voor het kleinere kantoor voldoende aandacht is. Dezelfde aandacht die nodig is bij het verkopen van een groter kantoor. Met dezelfde kwaliteit. MSA heeft daarom in samenwerking met BHB Dullemond bijgaand pakket samengesteld.

- Persoonlijke begeleiding
- Onafhankelijke bemiddeling
- Inschakeling van gerenommeerd bureau BHB Dullemond voor waarderingsrapport en juridische begeleiding
- Scherpe kostenrekening door Adfiz-ledenvoordeel

### Dienstverlening in stappen.

1. MSA maakt afspraak met de ondernemer over de vraag die er speelt.
2. MSA en de ondernemer bespreken zaken als: waarom wil je kopen/verkopen, wat ga je daarna doen, heb je een (ver) koper op het oog of wensen daarbij.
3. Vervolgens vraagt MSA, middels een lijst, de benodigde gegevens op bij de ondernemer.
4. De ondernemer denkt over die vragen na en levert de gevraagde gegevens aan.
5. Het adviesbureau BHB Dullemond maakt op basis van die gegevens een informatiememorandum<sup>1</sup>.
6. Met daarbij een brief met vermelding van een door BHB Dullemond bepaalde waarde.
7. MSA assisteert de verkoper c.q. de koper bij verkoop c.q. koop. We zoeken (ver)kopers op en proberen tot een contact te komen.
8. De (ver)koper biedt zich aan, doet een bod en wil een gesprek.
9. De gesprekken worden gevoerd door MSA al of niet in aanwezigheid van (Ver)koper
10. De closing wordt gedaan door MSA en (ver)koper met een contract op maat (juridisch stuk) verzorgd door BHB Dullemond.

---

<sup>1</sup> Zie toelichting hieronder

### **Rapport waardering.**

Het rapport wordt gemaakt op basis van de door de ondernemer aangeleverde cijfers. Het rapport heeft de vorm van een informatiememorandum en kent ook een geanonimiseerde versie. BHB Dullemond stelt hierbij nadrukkelijk:

- Dit tarief en deze rapportage-vorm geldt alleen voor Adfiz leden, het kleinere en middelgrote kantoor<sup>2</sup>.
- MSA heeft speciaal voor dergelijke portefeuilles en eigenaren met BHB Dullemond een model en afspraak gemaakt (er is dus een -1- rapportagevorm, afwijkingen hierin zullen leiden tot andere afspraken)
- Indien eigenaar uit het systeem geen goede en betrouwbare overzichten kan leveren dan zal er meerwerk (en meer kosten) volgen.
- Het uitwerken en analyseren van portefeuilleoverzichten van maatschappijen zal altijd tot meerwerk leiden.

Apart dient vermeld te worden dat:

- Fiscale- en accountantsvragen over verkoop van de BV, het bedrijf of alleen de portefeuille worden behandeld door de fiscalist en accountant van de klant. MSA staat daar buiten.
- Het bedrijf BHB Dullemond wordt alleen ingezet bij de punten 5,6 en 10. Daarvoor wordt apart een factuur gezonden door BHB Dullemond. MSA rekent geen opslag.
- BHB Dullemond adviseert MSA bij de samenstelling van de lijst van benodigde gegevens (punt 3).
- Andere onderwerpen worden behandeld door de klant zelf, al of niet in samenspraak met MSA.

### **Juridisch document .**

MSA en de kandidaat zorgen samen met de contractspartner voor de gegevens die in het contract worden bepaald. Onderwerpen als prijs, betaling, leveringsdatum en dergelijke. BHB-Dullemond maakt van die variabelen een juridisch gedegen contract.

### **Dienstverlening MSA.**

MSA spant zich in om deze voordelige werkwijze gepaard te laten gaan met hoge kwaliteit. En zo het concept vorm te geven. MSA een inspanningsverplichting om te adviseren en te helpen.. Samen met de ondernemer zet MSA zich in om de doelstelling van de ondernemer te bereiken. Er geldt geen resultaatsverplichting. De kandidaat die met Niels Vermolen en MSA werkt, committeert zich aan het hele traject en alle onderdelen volgens dit traject.

---

<sup>2</sup> Het kleinere kantoor is tot 3 personeelsleden.