

Algemene voorwaarden Verkoop je Zaak

Versie 21 oktober 2026. Ook te lezen op verkoopjezaak.nl/voorwaarden.

1. Wie we zijn en wanneer deze voorwaarden gelden

1.1 Verkoop je Zaak B.V., Twee Gezusters 30, 2342 BJ Oegstgeest, KvK 93131445, bereikbaar via info@verkoopjezaak.nl en +31 6 46 01 66 88. Wij begeleiden ondernemers bij de verkoop van hun bedrijf, van de waardering tot en met de overdracht bij de notaris.

1.2 Wij werken alleen voor ondernemers. Met je akkoord verklaar je dat je een rechtspersoon bent, zoals een bv, of handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf.

1.3 Deze voorwaarden gelden voor alle diensten en werkzaamheden van ons en van onze verbonden personen, voor alle rechtsverhoudingen die daaruit voortkomen en voor vervolgoopdrachten, tenzij we iets anders afspreken. Afwijken kan alleen als wij dat schriftelijk bevestigen. Jouw algemene voorwaarden of inkoopvoorwaarden gelden niet. Voor je opdracht geldt de versie van deze voorwaarden die bij je akkoord hoorde.

1.4 De overeenkomst komt tot stand zodra je ons aanbod of de opdrachtbevestiging aanvaardt, op de manier die daarin staat. Bij een opdracht voor alleen Exitadvies geldt betalen of ons laten beginnen nooit als akkoord (artikel 14). Bij andere opdrachten geldt het ook als akkoord als je de factuur voor Marktklaar betaalt of ons daarmee laat beginnen zonder eerst akkoord te geven, maar alleen zolang het aanbod geldig is. Vanaf je akkoord vervangt de opdrachtbevestiging wat we eerder mondeling of per mail afspraken, behalve wat in de bijzondere afspraken staat. Bij strijdigheid gaan de bijzondere afspraken voor, dan de rest van de opdrachtbevestiging en dan deze voorwaarden.

1.5 Een traject begint met een gratis en vrijblijvend gesprek, de Exit Scan. Is een verkoop nu niet realistisch of zinvol voor je, dan zeggen we dat eerlijk, voordat je iets uitgeeft.

2. Begrippen

- **Je.** De opdrachtgever. Zijn er meer opdrachtgevers, dan jullie samen.
- **Eigenaar.** Wie zelf of via een holding aandelen heeft in je bedrijf.
- **Opdrachtbevestiging.** De offerte en opdrachtbevestiging, of een andere schriftelijke overeenkomst met ons, met de bijzondere afspraken daarin.
- **Verbonden personen.** Onze bestuurders, medewerkers en de adviseurs met wie wij voor een opdracht samenwerken.
- **Schriftelijk.** Op papier of per mail.
- **Verkooptraject.** De opdracht om je bedrijf te verkopen, in drie fasen: Exitadvies (artikel 3), Marktklaar (artikel 4) en de Verkoopfase (artikel 5).
- **Markt-op-datum.** De dag waarop de eerste koper je anonieme teaser krijgt. Wij bevestigen die dag per mail.
- **Verkoopplan.** Je wensen voor de verkoop, zoals je minimumprijs, je timing en je rol na de verkoop.
- **Verkoopdossier.** Ons online platform, met alles wat wij maken en jij aanlevert.

- **Minimumprijs.** De laagste koopprijs waarvoor je wilt verkopen. Je legt hem vast in je Verkoopplan, uiterlijk bij je akkoord op de stukken (artikel 4.2); daarna ligt hij vast. Leg je niets vast, dan geldt de onderkant van de bandbreedte uit je Waardering.
- **Bod van minstens 80%.** Een schriftelijk bod met een koopprijs van minstens 80% van je minimumprijs, van een koper met wie wij tijdens de opdracht over je bedrijf in gesprek waren en die kan financieren. Kan financieren betekent: de koper toont met een bankafschrift van eigen geld, of met een schriftelijke financieringstoezegging van een bank of financier, aan dat hij de koopprijs kan betalen. Het bod hangt niet af van voorwaarden die de koper zelf in de hand heeft, zoals de goedkeuring van zijn eigen aandeelhouders. Gebruikelijke voorbehouden, zoals een goed boekenonderzoek en de juridische documentatie, mogen wel. Een intentieverklaring of een positief advies van een bank is niet genoeg.
- **Passend bod.** Een bod van minstens 80% dat voldoet aan alle voorwaarden die je bij je akkoord op de stukken schriftelijk vastlegde, zoals je minimumprijs, het deel dat bij de overdracht wordt betaald en je rol na de verkoop. Het vraagt geen garanties, vrijwaringen of andere voorwaarden die wezenlijk zwaarder zijn dan gebruikelijk bij een vergelijkbare verkoop van een MKB-bedrijf, of die afwijken van je Verkoopplan. Een gebruikelijk boekenonderzoek door de koper mag erbij.
- **Verkoop.** De verkoop van de aandelen in je bedrijf of van de onderneming, geheel of voor een deel; de verkoop van de activa die samen de kern van je onderneming vormen, zoals klanten, contracten en materieel; een fusie, splitsing of inbreng; en elke andere transactie waardoor de zeggenschap over je bedrijf of de onderneming overgaat. Een uitkoop tussen de eigenaren die de opdrachtbevestiging noemt, telt niet als verkoop, tenzij wij die uitkoop op hun verzoek begeleiden; dan betaal je de succesfee over die transactie. Een verkoop aan een mede-aandeelhouder die geen partij is bij de opdrachtbevestiging, telt wel.
- **Stoppen.** De opdracht tussentijds opzeggen (artikel 10).

3. Exitadvies en het adviesgesprek

3.1 Exitadvies duurt 30 dagen. Je krijgt een startgesprek, de Exit Score, de Waardering met een bandbreedte op basis van je actuele cijfers, je Verkoopplan en het adviesgesprek. We spreken de startdatum samen af, in beginsel binnen 30 dagen na je akkoord. Binnen 30 dagen na de start voeren we het adviesgesprek, met alle eigenaren erbij. Werk je niet mee aan het adviesgesprek op de geplande datum, dan plannen we het binnen 30 dagen opnieuw. Lukt dat door jou niet, dan geldt het als gehouden op de oorspronkelijke datum.

3.2 In het adviesgesprek krijg je ons advies over de route en een stoplicht, groen, oranje of rood, op drie punten. Het stoplicht is ons professionele oordeel; we sturen het je ook schriftelijk. Groen betekent:

- **waarde:** je minimumprijs ligt op of onder de bovenkant van de bandbreedte uit je Waardering;
- **timing:** er is geen fiscale of andere blokkade voor een verkoop in de maanden na je markt-op-datum, en die datum valt niet in december, juli of augustus;
- **verkoopbaarheid:** de Exit Score toont geen punt waarop een koper afhaakt, je bedrijf draait vier weken zonder jou, er is geen juridische blokkade en alle eigenaren die wij vertegenwoordigen willen verkopen.

3.3 Bij groen adviseren we je door te gaan naar Marktklaar. Bij oranje beoordelen wij of het punt binnen Marktklaar op te lossen is, en leggen we je schriftelijk uit waarom. Zo ja, dan geldt groen; zo niet, dan geldt rood. Bij rood adviseren we Overdraagbaar of stoppen, en kies jij.

3.4 Ga je bij groen niet door naar Marktklaar, dan geldt dat als stoppen. Bij een opdracht voor alleen Exitadvies is niet doorgaan nooit stoppen (artikel 14.4). Adviseren wij je eerlijk om te stoppen, dan hebben we Exitadvies geleverd; dat is geen teruggeven van de opdracht door ons. Volg je dat advies, dan eindigt de opdracht zonder stopvergoeding en geldt van de nawerking alleen de lijst (artikel 13.2).

3.5 Overdraagbaar is werk aan de waarde en de verkoopbaarheid van je bedrijf, zodat het alsnog klaar raakt voor de markt. Je krijgt er een apart voorstel voor, met een eigen prijs; wat je daarvoor betaalt of terugkrijgt, regelt dat voorstel. Exclusiviteit, nawerking en de afspraken over stoppen gelden ook tijdens Overdraagbaar. Staat het stoplicht daarna op groen, dan adviseren we je door te gaan naar Marktklaar.

4. Marktklaar en je akkoord op de stukken

4.1 Marktklaar start standaard 3 maanden vóór je markt-op-datum; de opdrachtbevestiging noemt de maand. Verschuift je markt-op-datum, dan schuift de start mee. In Marktklaar maken we de verkoopstrategie, de koperslijst, het informatiememorandum en de anonieme teaser, en zetten we je documenten op orde in je Verkoopdossier. We benaderen dan nog geen kopers.

4.2 Uiterlijk 2 weken vóór de markt-op-datum geef je schriftelijk akkoord op het informatiememorandum en de teaser. Tegelijk leg je schriftelijk vast:

1. je minimumprijs en je andere voorwaarden voor een passend bod;
2. welke aanpak voor de kopers je kiest, en welke partijen we niet benaderen (artikel 5.3);
3. hoe je tijdens de Verkoopfase van ons hoort (artikel 5.2);
4. wie je zelf vóór de markt-op-datum over de verkoop wilt informeren, en met welke partijen je al over een verkoop sprak.

Leg je voorwaarden voor een passend bod zo vast dat je bij zo'n bod echt ja zegt; afwijzen kost geld (artikel 9).

5. De Verkoopfase en de kopers

5.1 Op je markt-op-datum gaat je bedrijf de markt op. Kopers krijgen het informatiememorandum pas na een getekende geheimhoudingsverklaring. Alle kopers bieden op één moment, met één harde deadline, ook een koper uit je eigen netwerk of een die zich zelf meldt, zonder voorrang. Wij onderhandelen binnen jouw mandaat; jij beslist. We leggen de afspraken met de koper vast in een intentieovereenkomst en zijn erbij tot en met de overdracht bij de notaris.

5.2 Je kiest bij je akkoord op de stukken of je de reacties van kopers volgt, of dat we je uit de wind houden. Uit de wind hoor je ons op je markt-op-datum, elke week met een korte stand, bij de biedingen en als we een besluit van je nodig hebben. Kies je niets, dan houden we je uit de wind.

5.3 Hoe meer geschikte kopers je bedrijf zien, hoe groter de kans op een goede verkoop. Wij adviseren welke aanpak voor de kopers past. Je kiest bij je akkoord op de stukken; daarna ligt de aanpak vast. Breed is de standaard: kies je niets, dan geldt Breed. Directe concurrenten benaderen we altijd alleen met je akkoord per partij.

1. **Breed.** We benaderen kopers anoniem met de teaser, ook via platforms. Een koper hoort pas na een getekende geheimhoudingsverklaring om welk bedrijf het gaat. Vooraf zie je onze koperslijst en kun je partijen uitsluiten.
2. **Breed met veto.** Als Breed, maar voordat een koper hoort om welk bedrijf het gaat, leggen we die partij aan je voor. Je hebt 2 werkdagen om nee te zeggen.
3. **Gericht.** We benaderen alleen partijen die je vooraf goedkeurde.

Kies je een aanpak die lager in deze lijst staat dan wij adviseerden, dan vervalt de garantie (artikel 11.2).

6. De markt-op-datum

6.1 De maand of het kwartaal van je markt-op-datum staat in de opdrachtbevestiging. Die plek houden we voor je vrij en geven we niet aan een ander. We gaan nooit de markt op in december, juli of augustus.

6.2 Wij verschuiven je markt-op-datum alleen met jouw akkoord. Dat kost je niets en je krijgt voorrang op de eerstvolgende vrije plek. Vinden we in Marktklaar een punt dat een koper zou zien en dat niet vóór de markt-op-datum op te lossen is, of adviseren we Overdraagbaar, dan spreken we samen een nieuwe datum af. Dat telt niet als verschuiven door jou.

6.3 Jij mag de markt-op-datum één keer verschuiven, schriftelijk en uiterlijk bij de start van Marktklaar, naar een vrije plek die wij je aanbieden, hooguit een kwartaal later. Die datum staat dan vast. Pauzeren of uitstellen vóór de markt-op-datum geldt als verschuiven. Verschuif je een tweede keer, of na de start van Marktklaar, dan geldt dat als stoppen.

6.4 Lever je stukken of je akkoord op de stukken niet op tijd, en halen we daardoor de markt-op-datum niet, dan geldt dat als verschuiven door jou, en na de start van Marktklaar als stoppen.

6.5 Na de markt-op-datum kun je de verkoop niet pauzeren of uitstellen. Wil je dat toch, dan geldt dat als stoppen, tenzij wij zelf voorstellen te wachten, bijvoorbeeld op een koper.

6.6 Geldt iets volgens artikel 6.3, 6.4 of 6.5 als verschuiven door jou of als stoppen, dan pas nadat wij je schriftelijk waarschuwen, met de gevolgen erbij, en je daarna 14 dagen had om het te herstellen.

7. Exclusiviteit en contact over de verkoop

7.1 Vanaf je akkoord tot het einde van de opdracht verzorgen alleen wij de verkoop van je bedrijf. Dat geldt ook voor kopers uit je eigen netwerk, voor kopers die zich zelf melden en tijdens Overdraagbaar. Sluit je in die tijd een koopovereenkomst die tot overdracht leidt, met wie ook, dan betaal je de succesfee, ook als wij die koper niet aanbrachten. Dat geldt ook voor een verkoop aan een mede-aandeelhouder die geen partij is bij de opdrachtbevestiging. Een uitkoop tussen de eigenaren die de opdrachtbevestiging noemt, telt alleen als wij die op hun verzoek begeleiden (artikel 2, Verkoop). Bij een opdracht voor alleen Exitadvies begint de exclusiviteit pas bij "We gaan door" (artikel 14.3).

7.2 In die tijd loopt al het contact over de verkoop via ons. Wil je zelf iemand over de verkoop informeren, dan spreek je dat eerst met ons af. Word je zelf benaderd over een verkoop, dan verwijst je naar ons en meld je het ons binnen 48 uur.

8. Meer opdrachtgevers

8.1 Zijn er meer opdrachtgevers, dan is ieder van jullie hoofdelijk aansprakelijk: wat jullie ons volgens de opdrachtbevestiging betalen, mogen wij van ieder van jullie helemaal vragen. Wat één van jullie betaalt, hoeft een ander niet meer te betalen; onderling verrekenen jullie dat zelf. Tijdens Exitadvies gaat het alleen om de prijs van Exitadvies.

8.2 De eigenaren die de opdrachtbevestiging noemt, beslissen samen, ieder schriftelijk, over doorgaan na een opdracht voor alleen Exitadvies (artikel 14), de voorwaarden voor een passend bod, het afwijzen van een passend bod en stoppen. Andere akkoorden en keuzes van één van hen gelden voor allen, tenzij jullie ons schriftelijk anders laten weten. Wordt een passend bod door onenigheid tussen jullie niet vóór de deadline aanvaard, dan geldt het als verlopen zonder zakelijke reden (artikel 9).

9. Een passend bod afwijzen

Wijs je een passend bod zonder zakelijke reden af, of laat je het zonder zakelijke reden verlopen, dan hebben wij geleverd waarvoor je ons inschakelde. Je betaalt dan op dat moment hetzelfde als bij stoppen na een bod van minstens 80%, ook als je daarna doorgaat. Stop je later alsnog, dan trekken we dat bedrag af van de stopvergoeding. Een zakelijke reden heeft te maken met de koper of met de verkoop zelf, zoals gegronde twijfel aan de betrouwbaarheid van de koper of aan de zekerheid dat de overdracht doorgaat. Dat je toch niet wilt verkopen, is geen zakelijke reden.

10. Stoppen

10.1 Je kunt de opdracht altijd schriftelijk opzeggen; dat heet stoppen. De opdracht en de exclusiviteit eindigen dan, je krijgt wat je betaalde niet terug, tenzij deze voorwaarden of de opdrachtbevestiging iets anders zeggen, en de nawerking gaat in (artikel 13). Wat je bij stoppen betaalt, staat in de tabel Stoppen in de opdrachtbevestiging.

10.2 **Vóór je markt-op-datum.** Wat je betaalde, vervalt: de vergoeding voor Exitadvies en voor Marktklaar is verdiend bij de start van die fase. Je betaalt geen stopvergoeding. Stop je omdat wij wezenlijk tekortschieten, dan betalen we terug wat je voor de lopende fase betaalde.

10.3 **Na je markt-op-datum.** Stoppen is dan een recht dat je met de opdrachtbevestiging krijgt, geen tekortkoming. De stopvergoeding is de prijs van dat recht, geen boete; ertegenover staan de plek die wij vrijhielden, het werk in Marktklaar en de kopers die wij benaderden. De hoogte hangt af van of er tijdens de opdracht een bod van minstens 80% binnenkwam, ook als je dat niet aanvaardde; dan telt het hoogste bod. Je betaalt op het moment dat je stopt.

10.4 Komt binnen 30 dagen na je stopmelding een bod van minstens 80% binnen van een partij die wij vóór je stopmelding spraken, dan telt dat als een bod tijdens de opdracht en betaal je het verschil bij. Laat je een getekende koop zelf afketsen, dan geldt dat als stoppen na een bod van minstens 80%, met de koopprijs uit die koop als bod. Ketst de koop af door een voorbehoud van de koper, dan betaal je niets.

10.5 **Zonder stopvergoeding.** In vier gevallen betaal je geen stopvergoeding en geldt van de nawerking alleen de lijst (artikel 13.2):

1. er lopen zes maanden na je markt-op-datum geen gesprekken met kopers die aan je voorwaarden voor een passend bod kunnen voldoen; je kunt dan na overleg stoppen met een opzegtermijn van 30 dagen, en wat je voor Exitadvies en Marktklaar betaalde krijg je niet terug;
2. een eigenaar overlijdt of wordt blijvend arbeidsongeschikt; jij of de erfgenamen kunnen dan stoppen, ook zonder te betalen voor een afgewezen passend bod;
3. je stopt omdat wij de afspraken wezenlijk niet nakwamen;
4. je wilt niet verder met de vervanger van je vaste aanspreekpunt (artikel 15.2).

10.6 De bedragen bij stoppen na je markt-op-datum en bij een afgewezen passend bod zijn ieder een eigen afspraak. Blijft de afspraak over de succesfee over een bod niet in stand, of wordt die verlaagd, dan betaal je in elk geval het vaste bedrag dat de opdrachtbevestiging bij een bod van minstens 80% noemt. Blijft bij stoppen ook dat niet in stand, dan betaal je de stopvergoeding zonder bod. Blijft ook die niet in stand, dan geldt artikel 22.1.

10.7 Betaalde je een stopvergoeding of een bedrag voor een afgewezen passend bod, en verkoop je daarna toch, via ons of binnen de nawerking, dan trekken we alleen die bedragen af van de succesfee over die verkoop. Wat je voor Exitadvies en Marktklaar betaalde, trekken we nooit af (artikel 12.4).

11. Verkocht binnen 12 maanden, of je geld terug

11.1 Is er binnen 12 maanden na je markt-op-datum geen bindende verkoopovereenkomst, en kwam er in die tijd ook geen bod van minstens 80% binnen, dan betalen wij je terug wat je voor Exitadvies en Marktklaar betaalde.

11.2 De garantie vervalt alleen in twee gevallen: als je voor de kopers een smallere aanpak kiest dan wij adviseerden (artikel 5.3), en als je wezenlijk tekortschiet in wat je volgens de opdrachtbevestiging of deze voorwaarden moet doen, dat de verkoop aantoonbaar belemmert en je dat niet herstelt binnen 14 dagen nadat wij je er schriftelijk op wezen. Stop je zelf of verschuif je buiten artikel 6, dan geldt artikel 10 en betalen we niets terug, behalve wat artikel 10.2 of de bijzondere afspraken noemen. Overdraagbaar, meerwerk en externe kosten vallen niet onder de garantie.

11.3 Wij kunnen de opdracht teruggeven als wij na de markt-op-datum geen verkoop op jouw voorwaarden meer verwachten, of om een gewichtige reden. Dan betalen we je ook terug wat je voor Exitadvies en Marktklaar betaalde, onder dezelfde voorwaarden. Ons advies om na Exitadvies te stoppen is geen teruggeven.

12. De succesfee, kosten en betaling

12.1 De succesfee en het minimum staan in de opdrachtbevestiging. De succesfee is verschuldigd bij de overdracht, ook bij een verkoop tijdens de exclusiviteit zonder ons (artikel 7) en bij een verkoop binnen de nawerking (artikel 13). Ketst een getekende koop af door een voorbehoud van de koper, dan is geen succesfee verschuldigd. Is een bedrag zonder verkoop verschuldigd, zoals bij stoppen of bij een afgewezen passend bod, dan is het verschuldigd op het moment dat daar staat.

12.2 De succesfee wordt berekend over de transactiewaarde: de totale vergoeding voor de verkochte aandelen of activa, inclusief uitgestelde koopprijs, verkopersleningen, daadwerkelijk ontvangen earn-outs en overige verkoopgebonden vergoedingen en koopprijscorrecties. Ook verkoopgebonden uitkeringen vóór de overdracht en kwijtschelding van schulden van de verkoper tellen mee. Niet mee tellen: gewoon dividend dat je in de normale gang van zaken uitkeert en dat niet in de prijsafsprake met de koper is meegenomen, een normaal salaris of een normale managementvergoeding voor je werk na de verkoop, en een aflossing door jou op je eigen rekening-courant bij je bedrijf. Posten worden niet dubbel geteld.

12.3 Verkoop je een deel, dan betaal je de succesfee over wat dat deel opbrengt; het minimum betaal je één keer. Over wat je na de overdracht ontvangt, zoals uitgestelde koopprijs, een verkoperslening of een earn-out, betaal je de succesfee naar verhouding wanneer je het ontvangt. Het minimum betaal je bij de overdracht; het wordt verrekend met de totale succesfee.

12.4 De vaste bedragen voor Exitadvies en Marktklaar komen bovenop de succesfee.

12.5 Meerwerk buiten de afgesproken opdracht doen we alleen op jouw verzoek of met je goedkeuring, tegen een prijs die we vooraf schriftelijk afspreken. Vooraf goedgekeurde externe kosten rekenen we apart. Meerwerk en externe kosten blijven verschuldigd als geen verkoop plaatsvindt, vallen buiten de garantie en worden niet verrekend met de vaste bedragen, een stopvergoeding of de succesfee. De notaris, je eigen jurist, fiscalist en accountant betaal je zelf. Alle bedragen zijn exclusief btw.

12.6 Je betaalt facturen binnen de afgesproken termijn, of anders binnen 30 dagen na factuurdatum. Betaal je te laat, dan kunnen wij, zodra aan de wettelijke voorwaarden is voldaan, de wettelijke rente en redelijke buitengerechtelijke incassokosten rekenen, en ons werk opschorten voor zover de achterstand dat rechtvaardigt.

13. Einde van de opdracht en nawerking

13.1 De opdracht en de exclusiviteit eindigen bij de overdracht van je bedrijf, en uiterlijk 12 maanden na je markt-op-datum. Ligt er dan een getekende intentieovereenkomst, dan loopt de opdracht door tot de overdracht, of tot die intentieovereenkomst eindigt. Verschuift je markt-op-datum, dan schuift het einde mee. Is er 24 maanden na je akkoord nog geen markt-op-datum geweest, dan eindigen ze op dat moment. De opdracht eindigt ook als je stopt of als wij de opdracht teruggeven.

13.2 Na het einde van de opdracht geldt de nawerking, in twee lagen. Sluit je binnen de nawerking een bindende verkoopovereenkomst die tot overdracht leidt, dan betaal je de succesfee, met het minimum uit de opdrachtbevestiging. Je betaalt die maar één keer.

1. **De lijst.** Hoe de opdracht ook eindigt: tot 24 maanden na het einde, bij een verkoop aan een partij op de lijst (artikel 13.3).

2. Terugtrekken. Stop je zelf na de start van Marktklaar: tot 12 maanden na het stoppen, bij een verkoop aan wie dan ook. We trekken dan alleen af wat je al betaalde als stopvergoeding of voor een afgewezen passend bod (artikel 10.7). De reden is simpel: je verkoopt dan met het werk dat wij al deden, en dat had ook met ons gekund. Stop je vóór de start van Marktklaar, dan geldt alleen de lijst. Deze laag geldt ook niet in de gevallen van artikel 10.5 en niet als je stopt terwijl het stoplicht op rood staat, ook tijdens Overdraagbaar.

Sluit je tijdens de nawerking een verkoopovereenkomst waarvoor de succesfee geldt, dan meld je dat binnen 30 dagen. Je geeft ons dan alleen de stukken die nodig zijn om de succesfee te berekenen. Teruggeven door ons is geen stoppen. Ga je na een opdracht voor alleen Exitadvies niet door, dan is er geen nawerking (artikel 14.4).

13.3 Op de lijst staan de partijen met wie tijdens de opdracht aantoonbaar contact over de verkoop was, door ons of door jou, of die verkoopinformatie kregen, de koperslijst uit Marktklaar en de partijen die je bij je akkoord op de stukken noemde. Een partij op de lijst omvat ook entiteiten die aantoonbaar bij haar horen of bij de koop betrokken zijn, zoals een groepsmaatschappij, fonds of koopvennootschap. Bij het einde van de opdracht sturen we je de definitieve lijst. Binnen 14 dagen kun je bezwaar maken tegen een partij met wie geen aantoonbaar contact was en die geen verkoopinformatie kreeg; die halen we dan van de lijst.

13.4 Na het einde blijven betaalbaar: uitgevoerd meerwerk, gemaakte of goedgekeurde externe kosten en alles wat volgens de opdrachtbevestiging of deze voorwaarden verschuldigd is of wordt. De afspraken over terugbetaling, stopvergoeding en nawerking blijven gelden. Vertrouwelijkheid, gebruiksrechten, aansprakelijkheid en de afspraken over geschillen blijven naar hun aard gelden.

14. Opdracht voor alleen Exitadvies

Bij een opdracht voor alleen Exitadvies gaat dit artikel voor alles in deze voorwaarden.

14.1 Staat in de opdrachtbevestiging dat je alleen opdracht geeft voor Exitadvies, dan doen wij je tegelijk een vast aanbod voor Marktklaar en de Verkoopfase, op de voorwaarden van de opdrachtbevestiging en deze voorwaarden. Dat aanbod kunnen wij niet intrekken; jij bent niet verplicht het aan te nemen. Tot de termijn afloopt, liggen alle voorwaarden vast en houden we je plek vrij.

14.2 Je neemt het aanbod aan doordat iedere eigenaar die de opdrachtbevestiging noemt, ons mailt: “We gaan door”. Dat kan tot 14 dagen na het adviesgesprek, en uiterlijk tot de datum in de opdrachtbevestiging; de vroegste datum geldt, ook als het adviesgesprek dan nog niet was. Betalen of ons laten beginnen geldt nooit als akkoord. Verder hoeft er niets getekend te worden.

14.3 Vanaf het moment dat de laatste mail “We gaan door” binnenkomt, gelden artikel 4 tot en met 7 en 9 tot en met 13, en tellen de 24 maanden uit artikel 13.1. Daarvóór gelden die artikelen niet. Bij groen, of bij oranje dat binnen Marktklaar op te lossen is, gaan we door met Marktklaar. Bij rood kun je alleen doorgaan met Overdraagbaar, na een apart voorstel.

14.4 Ga je niet door, of komt er niet op tijd van iedere eigenaar een “We gaan door”, dan eindigt de opdracht na Exitadvies. Dat is geen stoppen, ook niet bij groen. Er komen geen kosten bij en er is geen stopvergoeding, exclusiviteit of nawerking. Wat je voor Exitadvies betaalde, krijg je niet terug. Je plek is daarna niet meer gegarandeerd; later doorgaan kan als wij dat per mail bevestigen, met een nieuwe markt-op-datum. Wil je tijdens Exitadvies niet verder, of adviseren wij je eerlijk niet door te gaan, dan geldt hetzelfde; dat advies is geen teruggeven door ons.

15. Je vaste aanspreekpunt

15.1 Je opdracht is gegeven aan Verkoop je Zaak B.V., niet aan één persoon. Je vaste aanspreekpunt staat in de opdrachtbevestiging; onderdelen kunnen ook anderen van ons doen. Alleen Verkoop je Zaak B.V. is tegenover jou aansprakelijk. Daarom gelden drie regels uit de wet niet: dat één bepaalde persoon de

opdracht zelf moet uitvoeren (artikel 7:404 BW), dat ieder die aan je opdracht werkt voor het geheel aansprakelijk is (artikel 7:407 lid 2 BW), en dat de opdracht eindigt als die persoon overlijdt (artikel 7:409 BW).

15.2 Valt je vaste aanspreekpunt langer dan een maand uit, dan stellen wij je een vervanger voor. Wil je met die vervanger niet verder, dan kun je binnen een maand daarna schriftelijk stoppen zonder stopvergoeding (artikel 10.5). Valt iemand anders van ons uit, dan loopt je opdracht door.

16. Wat we van elkaar vragen

16.1 Wij spannen ons maximaal in om je bedrijf te verkopen, maar garanderen geen bepaalde prijs of koper. Op een vraag krijg je binnen een werkdag antwoord. We benaderen geen kopers zonder je schriftelijke akkoord op de stukken. Is Exitadvies door een vertraging die alleen aan ons ligt niet binnen 30 dagen na de start af, dan maken we het af zonder extra kosten; dat geldt niet voor aanvullend werk of vertraging buiten onze invloed.

16.2 Jij zorgt dat de informatie die we nodig hebben juist, volledig en op tijd is. Je levert de stukken die we vragen binnen 10 werkdagen, houdt je bedrijf normaal draaiende en meldt wezenlijke wijzigingen binnen 48 uur. In de Verkoopfase ben je beschikbaar voor gesprekken met kopers op de data die we samen plannen, en beslis je over een bod vóór de deadline.

16.3 Wij mogen uitgaan van de informatie die jij of iemand namens jou ons geeft, en hoeven die niet zelf te controleren. Besluiten over je bedrijf en over een verkoop blijven jouw verantwoordelijkheid. Ons werk omvat geen apart juridisch, fiscaal of accountantsadvies.

17. Hulp van anderen en aanspraken van derden

17.1 Wij bepalen op professionele wijze hoe we de opdracht uitvoeren, en mogen voor onderdelen anderen inschakelen. Voor fouten van die anderen zijn wij tegenover jou niet aansprakelijk.

17.2 Spreekt iemand anders ons of een van onze verbonden personen aan over iets dat voortkomt uit of samenhangt met je opdracht, dan vergoed jij ons de gevolgen, ook de kosten van juridische hulp. Dat geldt niet als de aanspraak komt door een fout van ons of van een van onze verbonden personen.

18. Vertrouwelijkheid en gebruik van wat wij maken

18.1 We gaan zorgvuldig en vertrouwelijk om met alles wat je met ons deelt. De teaser is anoniem. Ervaringen uit je traject gebruiken we alleen als ze niet herleidbaar zijn naar jou of je bedrijf. Je verkoopbedrag noemen we alleen met je toestemming.

18.2 Wat wij voor je maken, mag je houden en zelf gebruiken, bijvoorbeeld bij je bank, je accountant of met je mede-eigenaren, ook als je niet doorgaat of stopt. Zolang de opdracht of de nawerking loopt, maak je het niet openbaar en geef je het niet zonder ons aan een koper of een mogelijke koper.

19. Aansprakelijkheid

19.1 Wij zijn alleen aansprakelijk voor directe schade die rechtstreeks volgt uit een toerekenbare tekortkoming van ons in de uitvoering van de overeenkomst. Indirecte schade en gevolgschade vergoeden wij niet.

19.2 Wat wij in totaal vergoeden voor alles wat met een opdracht samenhangt, is nooit meer dan één keer het totaal van de vergoedingen die je ons voor die opdracht betaalde of verschuldigd bent. Dat geldt op welke grond je ons ook aanspreekt en hoeveel gebeurtenissen of vorderingen er ook zijn. Vorderingen over dezelfde of samenhangende opdrachten gelden samen als één vordering, en samenhangende gebeurtenissen als één gebeurtenis.

19.3 Het besluit om te verkopen, en tegen welke prijs, neem je zelf. Dat geldt ook voor andere beslissingen die je op basis van ons advies neemt. Voor de gevolgen van die beslissingen zijn wij niet aansprakelijk.

19.4 Een vordering op ons vervalt 12 maanden nadat zij ontstond, tenzij wij haar erkennen. Bij overmacht zijn wij niet aansprakelijk.

20. Gebruik van AI

20.1 Wij kunnen bij ons werk AI-hulpmiddelen gebruiken. Je gegevens worden daarbij standaard niet gebruikt om die systemen te trainen of te verbeteren. Voor de verwerking gelden de afspraken, de geheimhouding, de beveiliging en de toegangsbeperkingen van het hulpmiddel. Wij nemen organisatorische en technische maatregelen om ongecontroleerde gegevensstromen naar buiten te beperken. Gelden voor een hulpmiddel andere voorwaarden of gegevensstromen, dan beoordelen we vooraf of het gebruik past bij je opdracht en je gegevens.

20.2 AI kan uitkomsten geven die onvolledig, onjuist, eenzijdig of verouderd zijn. Wij kiezen en gebruiken AI met redelijke zorg en beoordelen wat ertoe doet, maar garanderen niet dat wat AI maakt foutloos is. Bouw daarom alleen op wat wij je als advies of eindversie geven of schriftelijk bevestigen, niet op een ruwe of tussentijdse uitkomst van AI. Voor ons gebruik van AI geldt artikel 19.

21. Persoonsgegevens

Wij en jij verwerken persoonsgegevens zoals de privacywet dat vraagt. Voor onze eigen verwerkingen geldt ons privacybeleid.

22. Als een afspraak niet standhoudt

22.1 Blijft een stopvergoeding niet in stand, dan krijgen wij in elk geval een redelijke vergoeding voor het werk dat we al deden (artikel 7:411 BW).

22.2 Is een afspraak nietig, wordt die vernietigd of laat de rechter die geheel of gedeeltelijk buiten toepassing, dan blijven de andere afspraken gelden. Noemen de opdrachtbevestiging of deze voorwaarden voor dat geval een andere afspraak, zoals artikel 10.6, dan geldt die. Anders geldt een geldige afspraak die zo dicht mogelijk ligt bij wat we bedoelden.

23. Toepasselijk recht en geschillen

Op alle aanbiedingen, opdrachten en overeenkomsten met Verkoop je Zaak is alleen Nederlands recht van toepassing. Bij een geschil zoeken we eerst samen naar een oplossing, voordat we het aan de bevoegde rechter in Den Haag voorleggen.