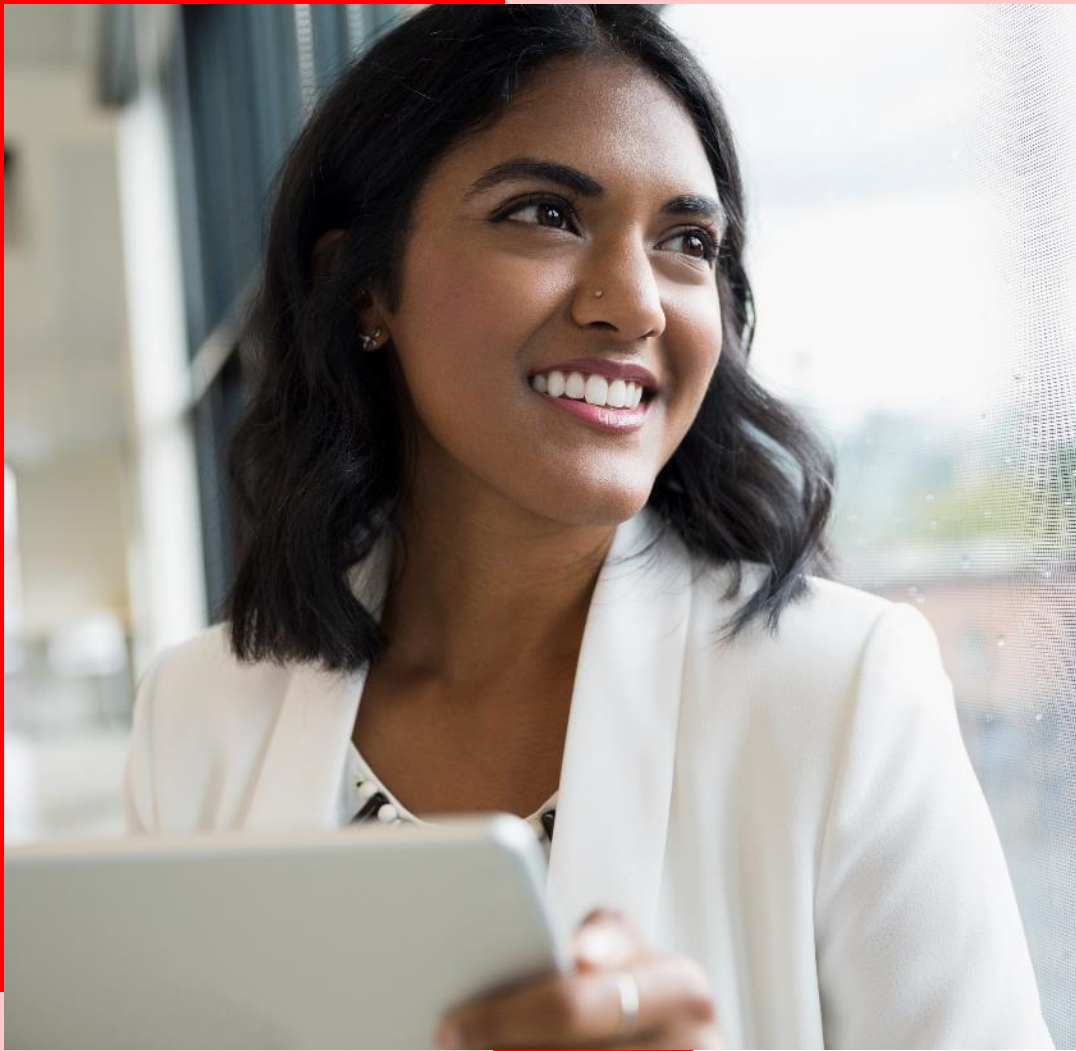




# NVP Essentials Private Equity

Programma opzet

**NVP**



# Welkom

- De NVP Essentials cursus is hét go-to training programma voor iedere startende investerings professional binnen private equity of venture capital
- Het programma bestaat >25 jaar
- Sprekers zijn geselecteerd van (geassocieerd) NVP leden en daarmee leer jij in de training van de beste professionals in de sector

# Cursus overzicht


 Module 1. Quickscan & Due Diligence

 Module 2. Bancaire Financiering


 Module 3. Fiscaal/Juridisch

 Module 4. Waardering & Dealstructurering


 Module 5. Managementbeoordeling

 Module 6. Onderhandelen


 Module 7. Intervisie

 Module 8. ESG

 Module 9. Investeringsmanagement

 Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)

 Module 11. Exits

 Case-presentatie aan investeringscommissie



## NVP Essentials cursus:

- Verdeeld over 6 dagen gedurende 3 maanden
- 2 overnachtingen inbegrepen om gelijk je netwerk op te bouwen
- Iedere module is grofweg een dagdeel



# Module 1: Leerdoelen

## In deze module leer je:


### Module 1. Quickscan & Due Diligence

 Module 2. Bancaire Financiering

 Module 3. Fiscaal/Juridisch

 Module 4. Waardering & Dealstructurering

 Module 5. Managementbeoordeling

 Module 6. Onderhandelen

 Module 7. Intervisie

 Module 8. ESG

 Module 9. Investeringsmanagement

 Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)

 Module 11. Exits

 Case-presentatie aan investeringscommissie

- Quickscans:
  - Op welke verschillende manieren je aan dealsourcing kunt doen
  - Welk proces je doorgaat bij een quickscan
  - Hoe je geld verdient als investeerder en hoe je dit in de fase van quickscans kunt toepassen
  - Op welke manieren je waarde kunt creëren
- Due Diligence
  - Wat Due Diligence precies inhoudt en welke elementen onderdeel (kunnen) zijn van het proces
  - Hoe je van enterprise value naar equity value toe werkt
  - Wanneer je welk instrument inzet (bijv. databook, vendor assist of vendor due diligence)



# Module 2: Leerdoelen

In deze module leer je:

- Module 1. Quickscan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering**
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Bancaire Financiering
  - Wat leveraged finance inhoudt
  - Hoe de Leveraged Finance afdeling van een bank werkt
  - Hoe een proces van een LBO financiering eruit ziet
  - Waar een bank op let bij het bepalen van de financieringsstructuur en de hoogte ervan
  - Hoe covenanten worden gestructureerd
  - Welke bedrijven wel of niet geschikt zijn voor leveraged finance



# Module 3: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch**
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Fiscaal
  - De belangrijkste fiscale aspecten van private equity transacties (shares), voor zowel venture als buy-out
  - Wat een deelnemersvrijstelling, een aanmerkelijk- en een lucratief belang inhouden
  - Hoe deals fiscaal gestructureerd kunnen worden
  - Hoe managementparticipaties werken vanuit fiscaal oogpunt
  - Welke verschillende soorten employee incentives er zijn
- Juridisch
  - Welk proces wordt gevolgd bij het doen van een deal
  - In welke stappen van het proces juridische kennis gewenst is
  - Hoe je omgaat met een medezeggenschapsraad bij target bedrijven
  - Met welke regulatoire aspecten rekening gehouden dient te worden
  - Verschil tussen deelnemingen 1:1 kopen of via een controlled auction
  - Waar je Warranties & Indemnities op verstrekt
  - Good/Bad leaver bepalingen & drag along/tag along recht



# Module 4: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering**
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Waardering
  - Welke belangrijkste waarderingmethoden er zijn en waar deze op gebaseerd zijn
  - Wat de voor- en nadelen zijn van deze waarderingmethoden
  - Hoe je de beste waarderingmethode selecteert
  - Welke elementen je nodig hebt om een goede waardering te kunnen doen
- Dealstructurering
  - Waardecreatie in buy-outs
  - Basisprincipes van het structureren van een deal
  - Hoe de-leveraging werkt



# Module 5: Leerdoelen

In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling**
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Managementbeoordeling
  - Waarom de kwaliteit van het management team en een goed assessment hiervan belangrijk is
  - Wat een leadership due diligence of managementbeoordeling inhoudt
  - Hoe je inzicht kunt genereren in leiderschaps- gedrag en kwaliteiten
  - Hoe je 'pre-deal' management risico's inzichtelijk kunt maken
  - Hoe een management zich 'post-deal' kan ontwikkelen
  - Welke methoden en technieken er zijn om te gebruiken
  - Welke vaardigheden je nodig hebt in een gesprek met het management team
  - Wat de meest voorkomende beoordelingsfouten zijn





# Module 6: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen**
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Onderhandelen
  - Identificeren van je persoonlijke onderhandelingsstijl
  - Bewustwording van verschillende (voorkeurs)stijlen en hoe daar mee om te gaan
  - Internationale- / cultuurverschillen in onderhandeling
  - Een overzicht geven van de verschillende fases van een onderhandeling en hoe je weet in welke fase de onderhandeling zich bevindt
  - De belangrijkste elementen in een onderhandeling en hoe je die kunt beïnvloeden
  - Hoe je de onderhandelingsruimte kunt vinden en naar een gewenste uitkomst toe kan werken
  - Welke toolkit je kunt gebruiken en direct kunt toepassen in je dagelijkse (werk)leven



# Module 7: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quickscan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie**
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Intervisie
  - Welke uitdagingen collega's in dezelfde sector ervaren en hoe ze hiermee om gaan
  - Hoe je op een constructieve manier feedback kunt geven
  - Reflecteren op je eigen gedrag en wat voor effect dat heeft op anderen en hierdoor te groeien in persoonlijk leiderschap
  - Wat jouw drijfveren en motieven zijn voor hoe je handelt in een werksituatie
  - Je kwetsbaar opstellen en hiermee verbinding te creëren met anderen in de groep



# Module 8: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quickscan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG**
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- ESG
  - Waarom en wanneer ESG relevant is voor investeerders
  - Welke context belangrijk is bij het beoordelen en bespreken van ESG kansen en risico's
  - Hoe ESG kan leiden tot waarde creatie aan de hand van voorbeelden uit de sector
  - Relevante trends, risico's en kansen op het gebied van ESG regelgeving en daarbij horende rapportage-verplichtingen
  - Waarom ESG steeds belangrijker wordt binnen fondspositionering
  - (Voorbeelden van) ESG integratie in de investeringscyclus



# Module 9: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement**
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Investeringsmanagement
  - Op welke verschillende manieren je returns kunt genereren op je investeringen
  - Wat het grootste impact heeft op de return in een buy-out
  - Welke quick-wins er kunnen zijn bij het managen van je investering
  - Welke strategische keuzes ervoor kunnen zorgen dat je waarde verhoogt
  - Hoe je verdere transformatie kan faciliteren
  - Hoe je 'in control' kunt zijn van je investering



# Module 10: Leerdoelen

## In deze module leer je:

- Module 1. Quickscan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)**
- Module 11. Exits
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Recovery & Failures
  - Wanneer recovery events plaatsvinden
  - Welke onderliggende factoren er zijn en hoe problemen aan de oppervlakte komen voor jou als investeerder
  - Hoe je omgaat met tegenvallende resultaten
  - Wanneer een slecht presterend bedrijf onderdeel kan zijn van je waarde-creatie strategie
  - Welke analyses je kunt doen om vervolgstappen te bepalen
  - Welke stakeholders je in het proces hebt waar je rekening mee moet houden (en mee moet onderhandelen)
  - Welke juridische stappen je moet zetten bij een failure
  - Hoe je recovery en failures kunt herkennen als je middenin de investering zit



# Module 11: Leerdoelen

In deze module leer je:

- Module 1. Quicksan & Due Diligence
- Module 2. Bancaire Financiering
- Module 3. Fiscaal/Juridisch
- Module 4. Waardering & Dealstructurering
- Module 5. Managementbeoordeling
- Module 6. Onderhandelen
- Module 7. Intervisie
- Module 8. ESG
- Module 9. Investeringsmanagement
- Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
- Module 11. Exits**
- Case-presentatie aan investeringscommissie

- Exits
  - Welke elementen er in een goede exit zitten
  - Wat voor exit-mogelijkheden er zijn en de verschillen daartussen
  - Welk proces je doorloopt bij een exit
  - Hoe je je goed kunt voorbereiden op een exit
  - Welke risico's je loopt bij je voorbereiding en wat de impact hiervan kan zijn op je verkoopprijs
  - Hoe je aan deal-marketing kunt doen
  - Hoe prijsbepaling tot stand komt

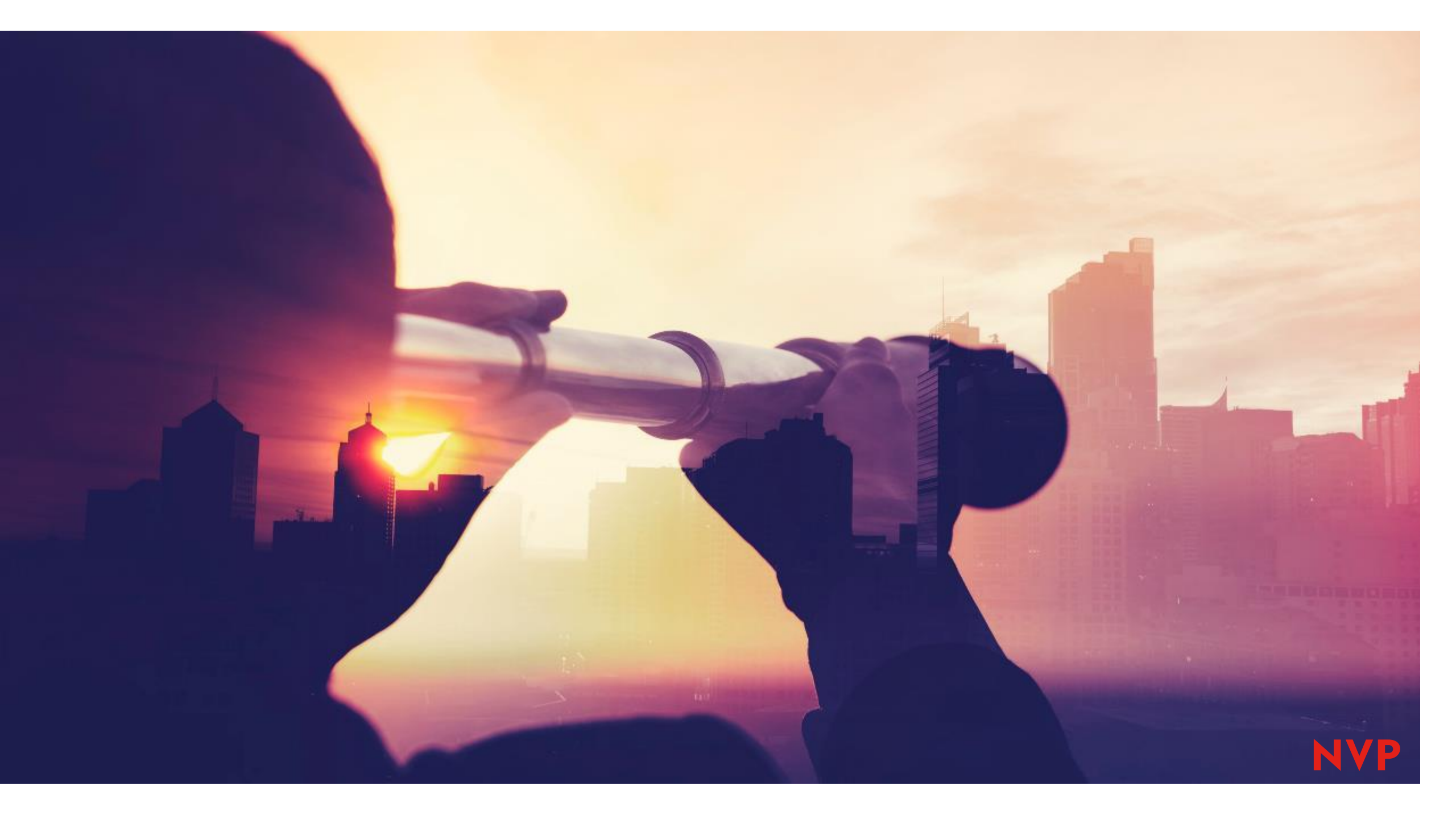


# Eindpresentatie: Leerdoelen

## In deze module leer je:

-  Module 1. Quicksan & Due Diligence
-  Module 2. Bancaire Financiering
-  Module 3. Fiscaal/Juridisch
-  Module 4. Waardering & Dealstructurering
-  Module 5. Managementbeoordeling
-  Module 6. Onderhandelen
-  Module 7. Intervisie
-  Module 8. ESG
-  Module 9. Investeringsmanagement
-  Module 10. Recovery & Failures (incl. investeringsspel)
-  Module 11. Exits
-  Case-presentatie aan investeringscommissie

- Case presentatie aan investeringscommissie
  - Samen met vakgenoten aan een inhoudelijke case te werken
  - Alle opgedane kennis in de eerdere modules te vertalen naar een investeringscase
  - Hoe je je kunt presenteren aan een investeringscommissie
  - Hoe ervaren investeerders in het vakgebied kijken naar jullie aanpak bij de case en wat voor feedback je kunt verwachten vanuit een investeringscommissie



NVP