

OOvB Corporate Finance

Jouw partner bij
groei, overname en
financiering





Ondernemen met een plan

Als ondernemer herken je het wel: dat gevoel van altijd aan staan. De telefoon die nooit stil is, medewerkers die iets van je willen, klanten die iets van je verwachten. Ondernemen is keuzes maken, elke dag weer. Over investeren, onderhandelen, kansen grijpen en risico's afwegen.

Maar ergens, tussen al die hectiek, kan een andere gedachte opkomen. Hoe lang wil ik dit nog? En wat komt er daarna?

Die vraag schuif je vaak weg, omdat de waan van de dag harder roept. Toch is het precies die vraag die op een dag vanzelf terugkeert. Niet omdat je wilt stoppen, maar omdat je verder wilt denken dan de volgende kwartaalprognose. Omdat je wilt blijven ondernemen, liefst mét een plan.

Deze OOvB whitepaper helpt je daarbij. We nemen je mee in de belangrijkste do's & don'ts bij een bedrijfsoverdracht of verkoop. Wat bepaalt de waarde van je bedrijf? Waar moet je op letten, zakelijk én persoonlijk? En vooral: hoe houd je regie over jouw toekomst?

OOvB Corporate Finance helpt ondernemers daarbij met kennis van cijfers, inzicht in structuren en, minstens zo belangrijk, gevoel voor de mens achter het bedrijf.

OOvB adviseurs en accountants

© November 2025

Inhoud

Hoofdstuk 1	
Waarom nu al nadenken over later?	4
Hoofdstuk 2	
Een goede voorbereiding is het beste fundament.	6
Hoofdstuk 3	
Wat bepaalt de waarde van je bedrijf?	10
Hoofdstuk 4	14
Financiering en herstructurering	
Hoofdstuk 5	16
De do's en don'ts	
Hoofdstuk 6	18
De vijfjaarstijdlijn	
Hoofdstuk 7	20
Fiscale en persoonlijke aandachtspunten	
Tot slot	22



Waarom nu al nadenken over later?

De meeste ondernemers zijn druk met vandaag. Begrijpelijk, maar juist wie op tijd nadenkt over morgen, houdt grip op zijn toekomst. Een bedrijfsoverdracht of verkoop is namelijk geen sprint, maar een marathon.

De waarde van een onderneming bouw je op in de jaren vóór de overdracht.

Potentiële kopers, of dat nu een volgende generatie, een medewerker of een externe partij is, kijken vooral naar de toekomst. Ze willen weten: wat blijft er overeind als de huidige eigenaar een stap terug doet?

**Vijf jaar is daarom een goed richtpunt.
Dat geeft ruimte om:**

- Je bedrijf minder afhankelijk te maken van jezelf
- De financiële en juridische structuur te optimaliseren
- Processen en contracten te professionaliseren
- Te investeren in waarde die blijft



*Een doel zonder plan
is alleen maar een wens.*



Een goede voorbereiding is het beste fundament.

Waarom wil je verkopen of overdragen?

Wil je volledig stoppen, deels betrokken blijven, of juist ruimte maken voor een nieuwe generatie?



”

De beste voorbereiding op morgen is vandaag je beste werk leveren.

#1

Stel je doel vast

Zonder helder doel blijft een overdracht of verkoop al snel hangen in losse gedachten. En juist daar gaat het vaak mis. Ondernemers die onvoldoende stilstaan bij hun rol ná de verkoop of overdracht, belanden niet zelden in een ongemakkelijke overgangsfase, zowel bij familieoverdracht als bij verkoop naar een derde. Wat doe je als de nieuwe eigenaar of de kinderen andere keuzes maken dan jij altijd deed?

Wat als beslissingen rationeel kloppen, maar wringen met jouw gevoel of overtuiging? En hoe ga je om met de neiging om toch nog even bij te sturen, als je nog bij het bedrijf betrokken blijft, omdat je het bedrijf zo goed kent, misschien wel te goed?

Jouw betrokkenheid kan omslaan in spanning. Niet uit controlezucht, maar uit verantwoordelijkheid, trots en zorg voor wat je hebt opgebouwd.

Juist daarom is het essentieel om vooraf scherp te hebben wat jouw rol wél en niet zal zijn na zowel de verkoop aan derden of de overdracht aan een kind, familielid of een trouwe medewerker. Dat geeft rust. Voor jou én voor de nieuwe eigenaar.

Maak van je doel iets concreets:

- Wat wil ik over vijf jaar bereikt hebben?
- Wat betekent loslaten voor mij persoonlijk?
- Wat moet er geregeld zijn om dat met een goed gevoel te kunnen doen?

Schrijf het op, bespreek het met je partner, vertrouwenspersoon of adviseur.

Een overdracht is geen spreadsheetoefening, maar een fase van afscheid nemen én opnieuw beginnen.



#2

Maak jezelf minder onmisbaar

Veel bedrijven draaien onbedoeld om de ondernemer zelf. De klant belt jou, de leverancier kent jou, beslissingen lopen via jou. Dat maakt een overdracht kwetsbaar.

Begin dus tijdig met delegeren, bouw een sterk managementteam, en leg processen vast. Een koper betaalt voor een organisatie die zelfstandig draait, niet voor een bedrijf dat instort zodra jij vertrekt.



#3

Breng orde in de cijfers

Schoon je balans op. Beperk eventuele rekening courant verhoudingen tussen gelieerde ondernemingen en ook met jou in privé.

Zorg voor inzichtelijke cijfers over meerdere jaren: stabiele winstgevendheid en een duidelijk verhaal wekken vertrouwen.

Een koper zoekt geen creatieve boekhouding, maar bij voorkeur een solide onderneming.



*Goed advies vertelt je niet wat je moet doen,
maar helpt je zien waar je naartoe kunt groeien.*



#4

Denk na over opvolging

Wil je binnen de familie overdragen? Laat je opvolger dan tijdig meedraaien. Kijk je naar een externe verkoop? Verken de markt vroeg: wat wil je zelf (stoppen of nog meehelpen), wie zijn potentiële kopers en welke koper past bij je visie (branchekennis, waarden en cultuur), hoe presteren branchegeenoten, zorg dat je onderneming verkoopklaar is of wordt, laat een reële waarde bepalen, identificeer de waardestuwers en risicofactoren van je onderneming.





HOOFDSTUK 3

Wat bepaalt de waarde van je bedrijf?

Een waardering gaat over meer dan cijfers alleen. Het is een analyse van de kracht, continuïteit en toekomst van je onderneming.

De belangrijkste waardedrijvers:

- **Structurele winstgevendheid:** stabiele marges, terugkerende omzet.
- **Onafhankelijkheid:** het bedrijf functioneert ook zonder jou.
- **Contractuele zekerheid:** langlopende klanten- of leverancierscontracten.
- **Management:** een bekwaam en complementair team.
- **Innovatie & positionering:** toekomstbestendige strategie en onderscheidend vermogen.

OOvB Corporate Finance voert waarderingen uit die verder kijken dan de spreadsheet. We betrekken fiscale structuren, juridische context en marktperspectief, zodat je weet wat je bedrijf écht waard is, en waarom. Een realistische waardering geeft je niet alleen inzicht, maar ook onderhandelingskracht.





HOOFDSTUK 4

Financiering en herstructurering

Soms betekent overdracht ook financiering door de verkoper.

Iedere overname is pas geslaagd als ook de financiering voor de overname rond is. Bij overnames binnen het MKB komt het regelmatig voor dat je een deel van de financiering verstrekt middels een verkoperslening. Bij (partiële) verkoop aan medewerkers, een management buy-out, vindt regelmatig een herstructurering plaats met een nieuwe financieringsonderneming, waarin jij en het bestaande management in participeren.

OOvB helpt ondernemers bij het complete financieringsvraagstuk:

- Analyse van de huidige financiële structuur en die van na de overname
- Advies over de herfinanciering en/of over de inbreng van het risicodragend vermogen
- Ondersteuning bij gesprekken met banken en investeerders
- Begeleiding bij aanvraag en onderbouwing van de financieringsaanvragen.

Het doel is altijd hetzelfde: een gezonde, toekomstbestendige onderneming, met een financieringsvorm die past bij jouw doelen.



De do's en don'ts

Do's

1. Begin op tijd

Een overdracht voorbereiden kost jaren. Wie vroeg begint, houdt keuzes.

2. Kijk door de bril van de koper

Zorg dat het bedrijf zonder jou ook aantrekkelijk is.

3. Investeer in waarde

Langlopende contracten, sterke klantenbasis, schaalbare processen.

4. Betrek deskundigen

Fiscalist, jurist en overnamespecialist: hun werk verdient je dubbel terug.

5. Blijf communiceren

Transparantie naar medewerkers, klanten en leveranciers schept rust en vertrouwen.





Don'ts

1. Wachten tot 'later'

Dat moment komt zelden vanzelf. Begin vandaag.

2. Alles zelf willen doen

Een bedrijf verkopen is een vak. Goede begeleiding voorkomt dure fouten.

3. Je bedrijf overschatten

Laat een realistische waardebeoordeling uitvoeren.

4. Vergeten wat jij straks wilt doen

Een leven zonder bedrijf vraagt ook voorbereiding.

5. De emotie leidend laten zijn

Verkoop is ook afscheid. Blijf rationeel in je beslissingen.

6. De fiscale of juridische kant onderschatten

Een verkeerde timing kan veel geld kosten. Denk aan de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en btw-effecten.

Een goede overdracht begint al jaren voordat de verkoop plaatsvindt.

Wie op tijd plant, houdt ruimte voor keuzes, waardeopbouw en rust in het proces. Deze tijdlijn laat zien welke stappen je wanneer zet om straks met zekerheid, structuur en een goed gevoel over te dragen. Een voorbeeld van een tijdsplanning kan zijn:

5 jaar vóór	Bepaal je persoonlijke doelen. Start oriënterende gesprekken. Breng cijfers en structuur in kaart.
4 jaar vóór	Bouw management en organisatie verder uit. Maak jezelf minder onmisbaar.
3 jaar vóór	Optimaliseer winstgevendheid, vernieuw contracten, leg processen vast.
2 jaar vóór	Bespreek waardering en verkoopstrategie. Start fiscale optimalisatie.
1 jaar vóór	Stel concrete overdrachtsplannen op, regel juridische documentatie, communiceer helder.
Overdracht	Realiseer de deal, begeleid de overgang zorgvuldig.
Na overdracht	Neem afstand, evalueer en geef ruimte aan de nieuwe eigenaar.

Fiscale en persoonlijke aandachtspunten

Een goede overdracht vraagt aandacht voor meer dan de verkoopprijs. Bij een overdracht van de onderneming binnen de familie bestaan fiscale faciliteiten die in voorkomende gevallen benut kunnen worden om belasting te besparen.

Let ook op:

- Pensioen- en dividendstructuren vanuit je holding na de verkoop/overdracht
- Afspraken over de betaling van de koopsom, non-concurrentie bedingen als gevolg van de verkoop en je begeleiding van de koper voor een bepaalde periode
- Persoonlijke (financiële) planning: wat wil je met je tijd en vermogen doen ná de overdracht?

Vrijheid is mooi, maar vraagt ook richting.



TOT SLOT

Begin vandaag met nadenken over morgen

Een overdracht of verkoop is nooit alleen een cijfermatige exercitie. Het is een strategische, financiële én persoonlijke transitie. Daarom geloof je als ondernemer niet alleen in rekenmodellen, maar vooral in mensen die je kunnen volgen en die jij kunt vertrouwen.

OOvB Corporate Finance werkt vanuit die overtuiging.

Niet met dikke rapporten op afstand, maar met een **multidisciplinair** team dat naast je staat. **Korte lijnen, direct contact**, en specialisten die hun vak verstaan én begrijpen dat ondernemen mensenwerk blijft.

We praten **op gelijk niveau**, zonder jargon of afstand. We zorgen dat **alle disciplines aangehaakt zijn**, van fiscaliteit tot waardering, van financiering tot persoonlijk advies. Want alleen als de puzzel compleet is, kun jij de beste beslissing nemen.

Onze aanpak is altijd maatwerk. We werken in een **hybride vorm**: uren tegen tarief waar dat logisch is, maar op **provisiebasis** waar jouw belang vraagt om gedeeld commitment. Geen standaard percentages, maar oplossingen die passen bij jouw situatie.

Nuchter, deskundig en met beide benen op de grond.

Omdat het uiteindelijk nooit “het bedrijf” is dat wordt verkocht, maar jij die een belangrijke stap zet.

OOvB Corporate Finance

Samen groeien. Met kennis van cijfers, oog voor mensen.



OOvB Corporate Finance



*Samen groeien.
Met kennis van cijfers, oog voor mensen.*



CORPORATE FINANCE

Altijd dichtbij



Onze vestigingen

Cuijk

Gildekamp 12
5431 SP Cuijk
Telefoon: 0485 - 316844
E-mailadres: cuijk@oovb.nl

Wijchen

Vijverlaan 21
6602 CX Wijchen
Telefoon: 024 - 6412471
E-mailadres: wijchen@oovb.nl

Uden

Sportlaan 1
5404 NM Uden
Telefoon: 0413 - 820429
E-mailadres: uden@oovb.nl

Heesch

De La Sallestraat 8
5384 NK Heesch
Telefoon: 0412 - 612818
E-mailadres: heesch@oovb.nl

Wanroij

Bus 8
5446 PK Wanroij
Telefoon: 0485 - 452817
E-mailadres: wanroij@oovb.nl

Berghem

Kloosterstraat 2
5351 ER Berghem
Telefoon: 0412 - 646074
E-mailadres: berghem@oovb.nl