GRATIS GIDS

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht

en hoe je ze vermijdt

BUTTONWOOD

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

Waarom deze gids?
Een bedrijf verkopen doe je (meestal) maar één keer. En dan wil je het goed doen. Deze gids is bedoeld als houvast om je voor te bereiden op wat er echt toe doet.

Voor wie is ze bedoeld?
Voor elke KMO-zaakvoerder of familiale ondernemer die binnen 5 jaar denkt aan een overdracht, verkoop aan derden, familiale opvolging of MBO/MBI.

BUTTONWOOD

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

CHECKLIST

Heb je een idee van de waarde van je bedrijf?	☐ Ja	☐ Nee
Heb je de belangrijkste risico's en sterktes in kaart gebracht?	☐ Ja	☐ Nee
Is je opvolging (intern of extern) al besproken?	☐ Ja	☐ Nee
Beschik je over up-to-date cijfers?	☐ Ja	☐ Nee
Heb je een duidelijk overdrachtsdoel voor ogen?	☐ Ja	☐ Nee
Zijn je contracten en juridische structuren op orde?	☐ Ja	☐ Nee
Heb je nagedacht over fiscale optimalisatie?	☐ Ja	☐ Nee
Ken je je ideale koper(s)?	☐ Ja	☐ Nee
Heb je een exit-tijdslijn?	☐ Ja	☐ Nee
Werk je al met een adviseur?	☐ Ja	☐ Nee

→

BUTTONWOOD

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

RESULTATEN

8-10 keer ja
Je bent goed op weg. Je voorbereiding staat al ver, wat je meer vertrouwen en onderhandelingskracht geeft. Blijf werken aan de details en verfijn je overdrachtsplan.

5-7 keer ja
Er is werk aan de winkel. Je hebt al wat stappen gezet, maar belangrijke bouwstenen ontbreken nog. Overweeg begeleiding om je plan te versnellen en te versterken.

0-4 keer ja
Begin vandaag nog. Zonder voorbereiding neem je grote risico's. Gebruik deze gids als startpunt en neem contact op voor professionele ondersteuning.

👉 Plan een gratis waardescan of kennismakingsgesprek

www.buttonwood.be
info@buttonwood.be

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

VALKUILEN

1. Te laat starten met voorbereiding
Voorbeeld: Patrick wachtte tot hij 63 was en kreeg plots een bod maar zonder voorbereiding haakte de koper af na due diligence. Impact: lagere prijs, stress, uitstel. Wat je wél moet doen: werk een vijfjarenplan uit.

Reflectievraag: Wat als je morgen moet verkopen ben je klaar?

2. Onvolledige due diligence
Voorbeeld: Liesbeth ontdekte pas tijdens de onderhandelingen dat een huurcontract 5 jaar langer liep dan verwacht. Impact: twijfel bij koper, lagere biedprijs. Wat je wél moet doen: zorg voor complete dataroom.
Reflectievraag: Welke risico's ken je zelf nog niet?

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

3. Over- of onderwaardering
Voorbeeld: Johan vroeg €3 miljoen. Geen enkel bod boven €1,8 miljoen. Hij had geen realistische waardering. Impact: onderhandelingen lopen vast. Wat je wél moet doen: combineer waarderingsmodellen met marktinzichten.
Reflectievraag: Op basis waarvan schat jij je waarde?

4. Onduidelijk onderhandelingstraject
Voorbeeld: Els ging in op het eerste bod, maar had geen voorwaarden afgedekt. Achteraf moest ze instemmen met ongunstige clausules. Impact: verlies van controle, nadelige voorwaarden. Wat je wél moet doen: simuleer scenario's en werk een pitch uit.
Reflectievraag: Wat is voor jou écht onderhandelbaar?

5. Te veel haast
Voorbeeld**:** Miguel wilde "voor het einde van het jaar" verkopen maar deadlines duwden belangrijke details naar achteren. Impact: fouten in contracten, fiscale blunders. Wat je wél moet doen: volg gefaseerd stappenplan. *Reflectievraag: Waarom wil je snel verkopen, en wat is het risico?*

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

6. Culturele mismatch/opvolgingsproblemen
Voorbeeld: Bij overname door een multinational haakten 3 van de 5 kernmedewerkers binnen 6 maanden af. Impact: dalende klanttevredenheid en omzet. Wat je wél moet doen: integreer overdracht van cultuur en sleutelrollen.
Reflectievraag: Hoe zorg je voor continuïteit?

7. Onderinvesteren in advies
Voorbeeld: Tom regelde zijn verkoop zelf. Fiscale constructie bleek onwettig, met naheffingen tot gevolg. Impact: financieel verlies, reputatieschade. Wat je wél moet doen: werk met een multidisciplinair team.
Reflectievraag: Wie is jouw klankbord?

BUTTONWOOD

7 valkuilen bij bedrijfsoverdracht en hoe je ze vermijdt

WIE IS BUTTONWOOD?

Buttonwood is jouw **corporate finance partner**. Wij begeleiden ondernemers bij hun strategische beslissingen en bedrijfsoverdracht, met een multidisciplinair team van juristen, fiscalisten en M&A-specialisten.

Onze troeven:

- Volledige begeleiding van A tot Z
- Persoonlijke aanpak op maat
- Kennis van familiale, MBI- en investeerders-structuren

Plan een gratis waardescan of kennismakingsgesprek

www.buttonwood.be
info@buttonwood.be