

# DE OVERNAME VALKUILEN

De meest voorkomende valkuilen  
bij een bedrijfsovername.

---

Rapport 2025

---

2Sell – Advies en overnamebemiddeling

---

# DE VALKUILEN

2Sell is een expert in bedrijfsovernames met jarenlange ervaring in het begeleiden van overnames van kleine en middelgrote bedrijven. Graag informeren wij u over de meest voorkomende valkuilen die u op best aanpakt voordat u het verkoopproces in gang zet. Een goede voorbereiding is daarom belangrijk. Hier volgt een overzicht van enkel aandachtspunten:

## Financiële valkuilen

### OVERSCHATTING VAN DE BEDRIJFSWAARDE

Een van de meest voorkomende fouten is het niet correct inschatten van de waarde van het bedrijf. Kopers hebben vaak de neiging om te optimistisch te zijn over de potentiële synergiën en toekomstige groei, wat kan leiden tot een te hoge overnameprijs. Begin met de vraag: "Wat zou ik zelf willen betalen mocht ik een tweede bedrijf willen overnemen, gelijkaardig aan het mijne." Meestal zal die waarde inschatting mijlenver zitten van wat u denkt te krijgen voor uw bedrijf.

Vraag advies aan een onafhankelijk expert om een goede waardebeoordeling vast te stellen. Een correcte waardebeoordeling zal u enorm helpen bij het nemen van de juiste beslissingen.

### ONVOLDENDE DUE DILIGENCE

Het onderschatten van het belang van grondig onderzoek (due diligence) is een cruciale fout. Bij kleine bedrijven is het vaak lastiger om betrouwbare financiële gegevens te verkrijgen, wat het risico op verrassingen na de overname vergroot.

Maak dat alle data goed voorbereid is en transparant kan worden voorgesteld.

Hieronder nog enkele aandachtspunten:

#### **DE VALKUIL**

##### **BALANS NIET UITGEZUIVERD**

- Materieel Vast Actief
- Voorraadrotatie niet op peil
- Handelsvorderingen lopen uit
- Leverancierskrediet loopt uit
- Grote schuld op korte termijn
- Rekening-courant zaakvoerder open
- Overmatige liquiditeiten

#### **DE REMEDIE**

##### **VERZORG DE CIJFERS**

- Aafgeschreven materiaal uitlichten
- Bijwerken voorraad
- Klanten beter innen
- Passief herstructureren
- Kredieten heronderhandelen
- Aanzuiveren of verrekenen
- Uitkeren of verrekenen



## DE VALKUIL

### RESULTATENREKENING NIET IN ORDE

- Er zijn niet-officiële inkomsten
- Overbodige kosten vóór overname
- Zaakvoerder niet correct verloond
- Inefficiënte bedrijfsstructuur

## DE REMEDIE

### VERZORG DE CIJFERS

- Regularisatie
- Te verhelpen: dit drukt de prijs
- Verloning transparanter maken
- Rationaliseren

## Operationele valkuilen

### NEGEREN VAN CULTURELE VERSCHILLEN

Het onderschatten van culturele verschillen tussen de kopende en overgenomen onderneming kan leiden tot integratieproblemen en verlies van belangrijke personeelsleden.

### ONVOLDOENDE AANDACHT VOOR PERSONEELSBEHOUD

Bij kleine bedrijven zijn medewerkers vaak cruciaal voor het succes. Het niet adequaat adresseren van personeelskwesties kan leiden tot het vertrek van belangrijke werknemers. Werk samen met de overnemer een communicatieplan uit voor de werknemers en betrek uw personeel van dag één (na de overname).

## DE VALKUIL

### ALGEMENE SLORDIGHEID

- Bedrijf oogt slordig
- Terreinen vervuild
- Vergunningen niet in orde
- Hangende geschillen

## DE REMEDIE

### STEL ORDE OP ZAKEN

- Grote schoonmaak
- Vooraf saneren
- Milieuvergunning aanvragen
- Boekhouding, vennootschapsdossier, personeelsregister en arbeidsovereenkomsten bijwerken, oplossen met (bijvoorbeeld) minnelijke schikking

## Juridische en compliance valkuilen

### ONVOLDOENDE AANDACHT VOOR JURIDISCHE OBSTAKELS

Het negeren van potentiële juridische problemen of het niet grondig controleren van contracten en overeenkomsten kan leiden tot kostbare geschillen na de overname. Verzamel alle lopende contracten en breng ze overzichtelijk in kaart. Documenteer alle geschillen, of potentiële toekomstige problemen met klanten en leveranciers.



---

## ONDERSCHATTING VAN REGELGEVING EN COMPLIANCE

Vooraf bij kleine bedrijven kan er soms sprake zijn van onvoldoende aandacht voor regelgeving en compliance. Dit kan na de overname leiden tot onverwachte kosten en risico's, zeker als de overnemer verder staat in het volgen van bepaalde regelgeving (meestal door de grootte van het bedrijf). Breng ook deze problematiek mee aan de tafel om een goede voorbereiding (tijdens of na de overname) te kunnen opstellen.

### Algemene valkuilen

Hieronder beschrijven we nog enkele aandachtspunten, zeker als je niet alleen 'baas' bent in eigen huis.

#### **DE VALKUIL**

##### **TE EIGENZINNIG**

- Alles zelf willen doen
- Betrouwen op één adviseur

#### **DE REMEDIE**

##### **DURF ADVIES TE VRAGEN**

- Roep hulp van specialisten in
- Multidisciplinaire aanpak: accountant/revisor, bemiddelaar, jurist

---

#### **DE VALKUIL**

##### **TRANSACTIE SLECHT VOORBEREID**

- Geen consensus onder vennoten
- Voorwerp van de overdracht is onduidelijk
- Waarde niet precies bepaald
- Geen antwoord op pijnlijke vragen van koper

#### **DE REMEDIE**

##### **WEET WAT U WAARD BENT**

- Breng vennoten vooraf op één lijn
- Duidelijk omschrijven (aandelen/handelsfonds)
- Vooraf waarde laten bepalen
- Dossier voorbereiden met antwoord op zwakke punten

---

#### **DE VALKUIL**

##### **TE NONCHALANTE COMMUNICATIE**

- Profiel van kandidaat onzuiver, waardoor onderhandelingen afspringen en lekken ontstaan
- Onvoldoende screening van kandidaten

#### **DE REMEDIE**

##### **WEES DISCREET**

- Stel vooraf profiel van kandidaten op
- Screen op activiteit, motivatie en financiële draagkracht



---

#### DE VALKUIL

##### TE WEINIG INTERESSE

- Verkoop vlot niet
- Kandidaat stelt onredelijke eisen

#### DE REMEDIE

##### ZOEK ACTIEF NAAR KOPERS

- Zoek meer kandidaten
- Eisen aanpassen: concurrentie maakt eisen milder

---

#### DE VALKUIL

##### ONDERHANDELINGEN IN HET SLOP

- Extreme standpunten van beide partijen
- Onduidelijke afspraken

#### DE REMEDIE

##### ZOEK EEN BEMIDDELAAR

- Zoek bemiddelaar als katalysator
- Stel bemiddelaar aan als opvolger voor de lopende gesprekken

## Conclusie

Bij de overname van een klein bedrijf is het cruciaal om een grondige analyse uit te voeren, realistische verwachtingen te hebben en voldoende aandacht te besteden aan de voorbereiding van de overname. Door deze valkuilen te vermijden, vergroot u de kans op een succesvolle overdracht aanzienlijk.

VOOR MEER INFORMATIE:

[www.2SELL.be](http://www.2SELL.be)

