



Techniek  
Nederland

# In topvorm komen voor een bedrijfsoverdracht

Bedrijfsovernamedag Techniek Nederland  
8 okt. 2025



Bol Adviseurs brengt ondernemers in topvorm



# Programma



- **Introductie**
  - Wie zijn wij?
  - Wie is Bol Adviseurs?
  - Onze begeleiding van overnames
- **5 tips om in topvorm te komen voor een bedrijfsoverdracht**
  1. Aan wie ga ik verkopen?
  2. Is mijn fiscale en juridische structuur optimaal?
  3. Verbeter je rendement!
  4. Ben ik misbaar?
  5. Maak je onderscheidend in de markt!

# Wie zijn wij?



**Ralf Stubbe**

Director Corporate Finance



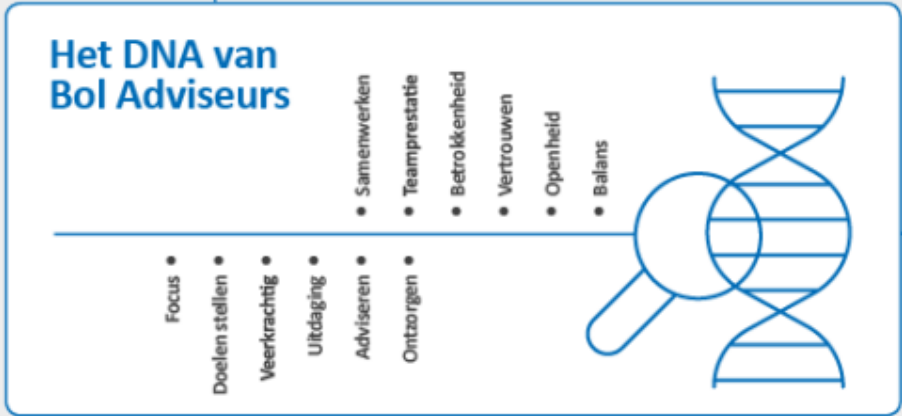
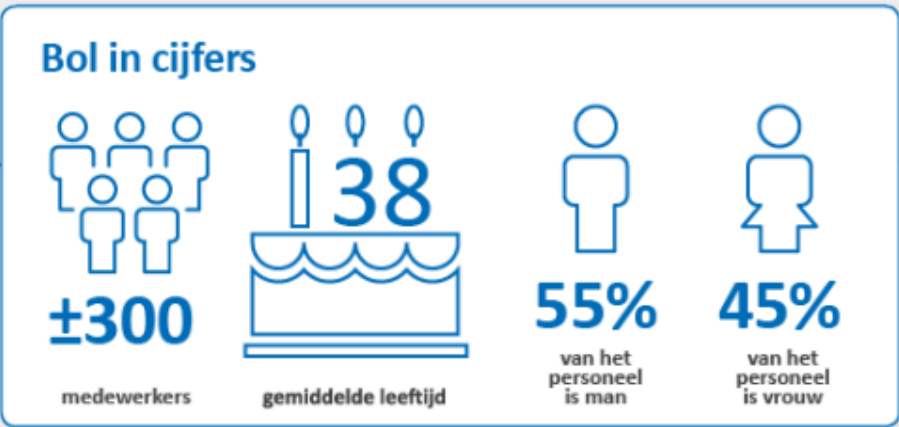
**Stefan Van Maasakkers**

Senior Organisatie Adviseur

# Aangenaam, Bol Adviseurs

Bij Bol doen we er alles aan om ondernemers in topvorm te brengen, want ondernemen: dat is topsport! Het kent hoogte- en dieptepunten, waarin je successen viert en moet dealen met tegenslagen. Eenmaal aan de top gekomen stopt het niet, maar begint het pas. Hoe we dat doen? Wij geloven in hard werken, focus houden en jezelf uitdagen, maar ook in de kracht van een ideale werk-privébalans. Wanneer je daarbij de juiste mensen om je heen verzamelt, worden maximale prestaties haalbaar. Zo helpen wij ondernemers om het beste in hunzelf, hun bedrijf en hun medewerkers naar boven te brengen.

Bol brengt ondernemers in Topvorm!



### Bol kernwaarden

An icon showing two hands shaking, symbolizing agreement or partnership.

#### Dichtbij

Met de juiste mensen om je heen ben je in staat om maximaal te presteren. Daarom staan we letterlijk en figuurlijk dichtbij onze klanten.

An icon showing a person climbing a set of stairs, symbolizing effort and progress.

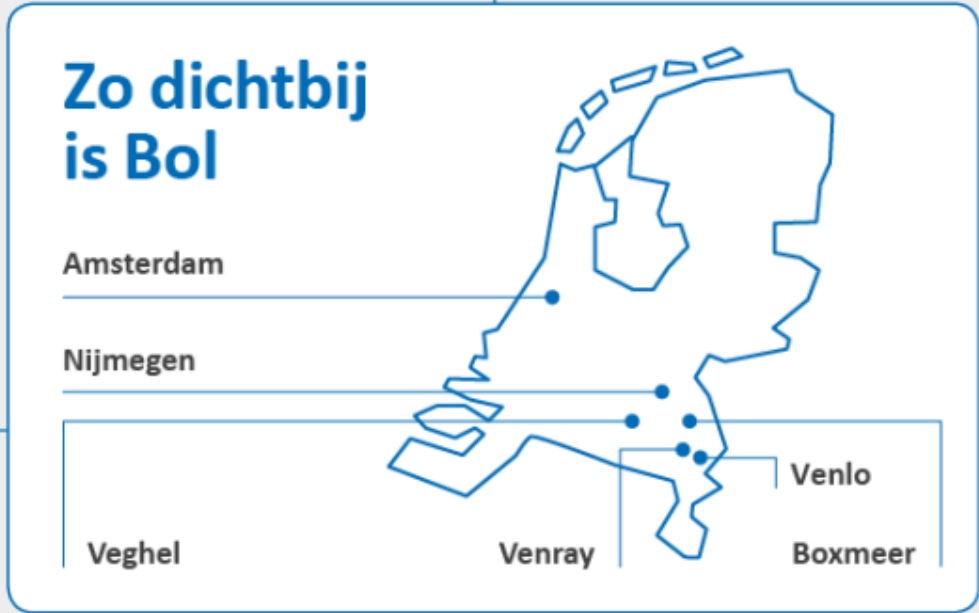
#### Lef

We halen de ondernemer uit zijn of haar comfortzone om zo de noodzakelijke stappen richting de toekomst te zetten.

An icon showing a telescope on a tripod, symbolizing vision and looking forward.

#### Toekomstgericht

Samen beslissingen maken die écht impact hebben op de toekomst.



# Onze begeleiding bij overnames in de installatiebranche



Bol Adviseurs

Kerncijfers 2024



## Corporate Finance, Strategie & Inrichting en Duurzaamheid in Cijfers



Groeiend  
Multidisciplinair  
Team:

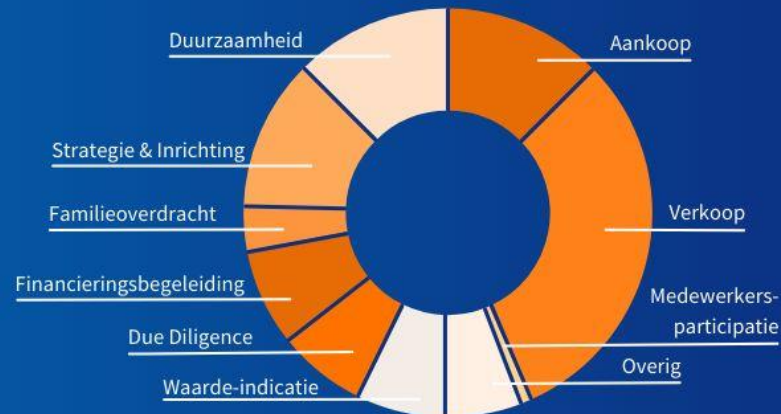
22 (+4)



Trajecten afgerond:  
Trajecten nog  
te realiseren:

60

83



Totale  
dealwaarde:

€444  
miljoen



Totale  
financieringswaarde:

€27  
miljoen

# Komen deze quotes je bekend voor?

Vorbereiding op verkoop vergt zo'n 3 - 5 jaar

Mijn bedrijf is mijn pensioen

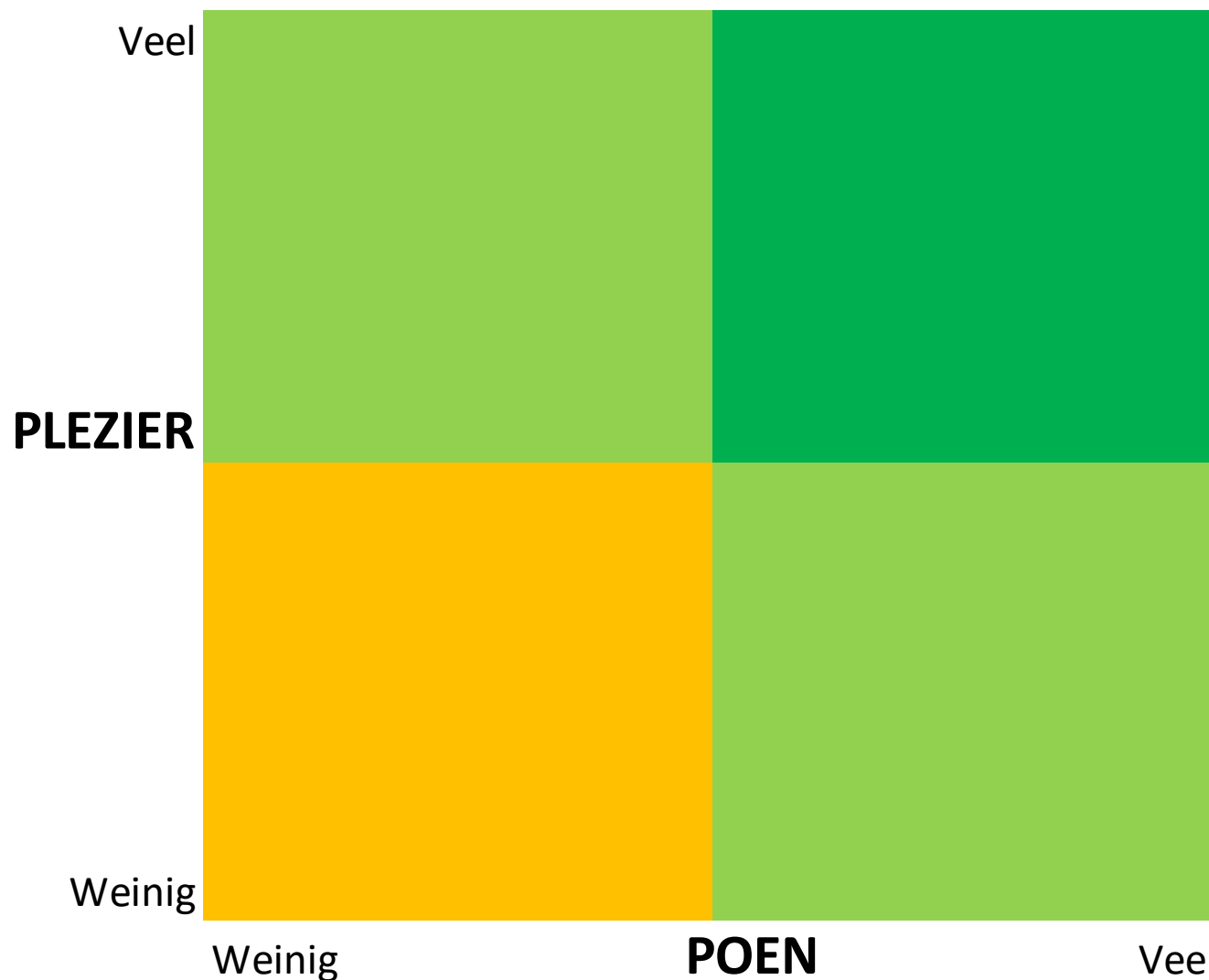
*Je verkoopt je bedrijf maar één keer*

*Ik verkoop aan de hoogste bidder*

Na de verkoop begint het grote genieten!

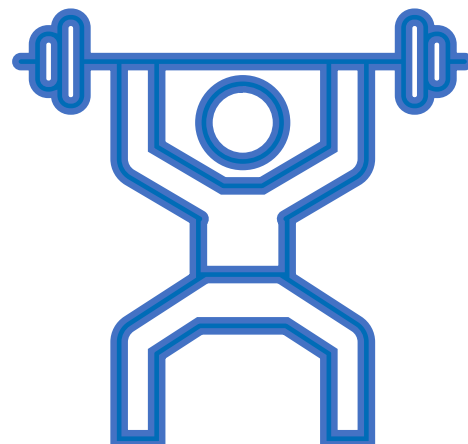
*Prijs is wat een gek ervoor geeft*

# Ben ik ~~er klaar mee~~ klaar voor de verkoop?



# We horen graag van jullie!

*Welke elementen zijn voor jou belangrijk om in topvorm te komen voor jouw (mogelijke) bedrijfsoverdracht?*



# Een goede voorbereiding is ~~het halve~~ 80% van het werk

Ben ik ~~er klaar mee of~~ klaar voor de verkoop?



1. Aan wie ga ik verkopen?



2. Is mijn fiscale en juridische structuur optimaal?



3. Verbeter je rendement!



4. Ben ik misbaar?



5. Maak je onderscheidend in de markt!

# 1. Aan wie ga ik verkopen?



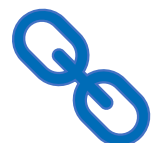
Familie?



Werknemer?



Niemand!?



Combinatie?

Strategische koper (bedrijfskolom)?

 **remeha**

**unica**

**SAMAN** 

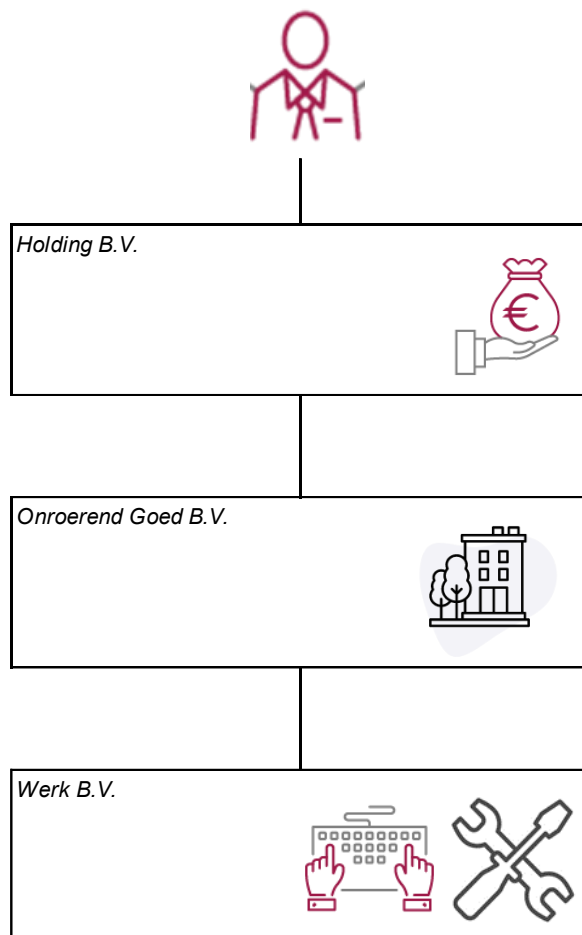
**GREEN  
CHOICE** 

Private equity?



**EMK** Capital

## 2. Is mijn fiscale en juridische structuur optimaal?



Rechtsvorm

Onroerend goed

BedrijfsOpvolgersRegeling  
(BOR)

Vraag tijdig een specialist!  
Accountant, belastingadviseur

### 3. Verbeter je rendement!



Verbeter je rendement

X



Verlaag je risico

# 3. Verbeter je rendement!

- Hebben jullie inzicht in je rendement?
- Weten jullie of je een “goed” rendement hebt?



# 3. Verbeter je rendement!

Vraag de juiste prijs  
of net ietsje meer

Ben zuinig op je mensen  
En je goede klanten

Werk efficiënter

Zoek de juiste klanten  
en neem afscheid van de verkeerde



Vergroot je capaciteit

Verspil geen kosten  
maar onthoud: dit heeft minder effect!

Koop beter in

# 3. Verlaag je risico

- Ben ik afhankelijk van enkele klanten?
- En mijn leveranciers?
- Heb ik repeterende omzet?
- Afhankelijkheid één product, dienst of markt?
- Ben ik schaalbaar?
- Wat is mijn omvang?
- Kan mijn bedrijf zonder mij?



# 4. Ben ik misbaar?



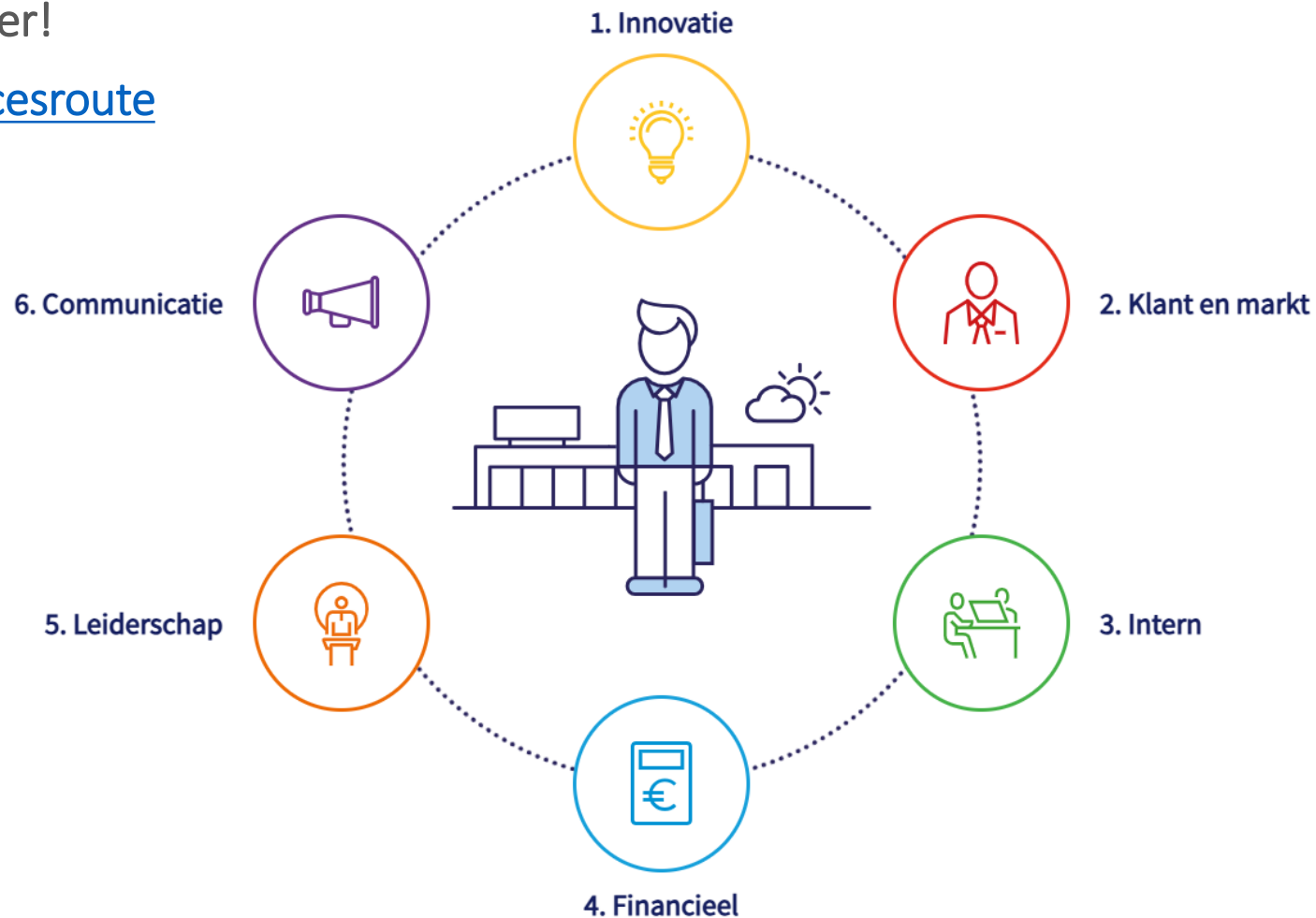
Alleen ga je  
sneller, samen  
kom je verder.



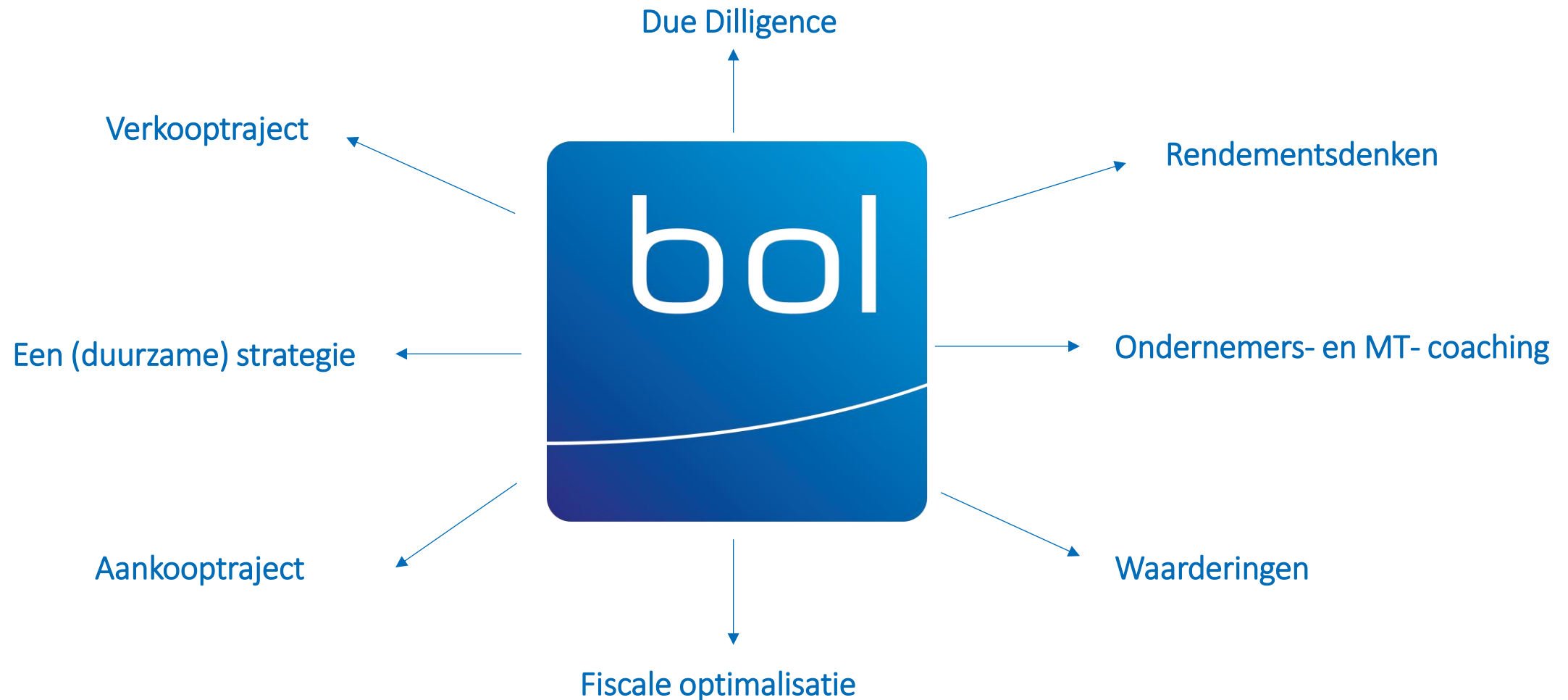
# 5. Maak je onderscheidend in de markt

Check ons Denkkader!

[Bol Adviseurs - Succesroute](#)



# Vanuit het Bol-klantteam begeleiden we jou!





**Ralf**  
Stubbe

Director Corporate Finance

[r.stubbe@boladviseurs.nl](mailto:r.stubbe@boladviseurs.nl)  
(088) 1211 433



**Stefan**  
Van Maasakkers

Senior Organisatie Adviseur

[s.maasakkers@boladviseurs.nl](mailto:s.maasakkers@boladviseurs.nl)  
(088) 1211 735