



Buy-and-build in 6 stappen

Groeien door overnames



Inleiding

Je bedrijf laten groeien kan op verschillende manieren. Nieuwe klanten aantrekken, je productaanbod uitbreiden of efficiënter werken zijn bekende strategieën. Maar er is een methode die vaak over het hoofd wordt gezien: buy-and-build. Door strategisch bedrijven over te nemen, kun je sneller groeien, synergievoordelen benutten en je concurrentiepositie versterken. Toch zien veel ondernemers overnames als iets dat alleen is weggelegd voor grote corporates of investeringsfondsen. Dat is een misvatting. Ook kleinere en middelgrote bedrijven kunnen buy-and-build succesvol toepassen – mits ze een doordachte aanpak hanteren.

In dit e-book leer je hoe je een succesvolle buy-and-build-strategie opzet en uitvoert. We laten zien waar de kansen liggen, welke valkuilen je moet vermijden en hoe je ervoor zorgt dat een overname ook daadwerkelijk waarde toevoegt.



Waarom buy-and-build?

Veel ondernemers hebben aarzelingen bij bedrijfsovernames. Ze denken dat het ingewikkeld, duur en risicovol is. Toch blijkt keer op keer dat een goed uitgevoerde buy-and-build-strategie enorme groeimogelijkheden biedt. Stel je voor dat je een technisch bedrijf runt en merkt dat je klanten steeds vaker vragen naar softwareoplossingen die je zelf niet in huis hebt. Je kunt ervoor kiezen om een team op te zetten en jarenlang te investeren in ontwikkeling, maar je kunt ook een bestaand softwarebedrijf overnemen en binnen enkele maanden een compleet nieuwe dienst aanbieden. Dat is de kracht van buy-and-build: strategische groei zonder jarenlang wachten.

Wanneer is buy-and-build interessant voor jou?

Niet elke ondernemer hoeft meteen op overnamepad te gaan, maar als je merkt dat je tegen de grenzen van organische groei aanloopt, kan het tijd zijn om verder te kijken. Buy-and-build is vooral interessant als je kansen ziet in de markt, maar niet de middelen of expertise hebt om deze zelf te ontwikkelen. Misschien wil je sneller groeien, ben je afhankelijk van leveranciers of partners, of merk je dat er in jouw sector bedrijven zijn die moeite hebben om zelfstandig door te groeien. Een overname kan dan een logische volgende stap zijn.

Een succesvolle buy-and-build strategie opzetten

Het succes van een buy-and-build-strategie valt of staat met een duidelijke visie. Een overname moet niet op zichzelf staan, maar naadloos aansluiten bij je langetermijndoelen. Dat betekent dat je vooraf moet bepalen wat je wilt bereiken. Wil je je marktaandeel vergroten? Je productaanbod uitbreiden? Kosten besparen door synergievoordelen? En minstens zo belangrijk: past het bedrijf dat je overneemt bij jouw manier van werken en je bedrijfscultuur?

Hoe vind je de juiste overnamekandidaat?

Veel ondernemers wachten tot zich toevallig een overnamekans voordoet, maar de beste deals worden niet gevonden, ze worden bewust gezocht. Dat kan via je netwerk, overnameadviseurs of actief marktonderzoek. Een strategische aanpak vergroot de kans dat je een bedrijf vindt dat echt waarde toevoegt aan je onderneming.

De financiering van een overname

Een van de grootste drempels bij overnames is financiering. Veel ondernemers denken dat ze miljoenen op de bank moeten hebben staan, maar dat is niet altijd nodig. Naast eigen vermogen en bankleningen zijn er slimme financieringsconstructies, zoals vendor loans of earn-outs, waarbij je een deel van de koopprijs later betaalt. De sleutel tot succes is een financieringsstructuur die bij je cashflow past en ruimte laat voor groei.



De 6 stappen van een succesvolle bedrijfsovername

Een bedrijf overnemen is geen snelle deal, maar een proces. Iedere stap moet zorgvuldig worden uitgevoerd om verrassingen te voorkomen.

1. Overnameprofiel opstellen

Bepaal welk type bedrijf je zoekt. Wat zijn de gewenste kenmerken, zoals sector, omzet, klantenbestand en bedrijfscultuur? Een helder profiel voorkomt dat je kansen najagt die niet goed passen bij je strategie.

2. Potentiële kandidaten identificeren en benaderen

Gebruik je netwerk, overnameplatforms of gespecialiseerde adviseurs om geschikte bedrijven te vinden. Benader interessante partijen discreet en peil hun interesse zonder verplichtingen.

3. Eerste gesprekken en verkenning

Ga in gesprek met de eigenaar om te ontdekken of er een wederzijdse match is. Wat is de reden van verkoop? Sluit het bedrijf aan bij jouw visie en groeistrategie? Vertrouwen en een goede klik zijn essentieel.

4. Onderhandelingen en prijsbepaling

Zodra er wederzijdse interesse is, start de onderhandeling over de overnameprijs en voorwaarden. Denk aan betalingsstructuren (bijvoorbeeld gespreide betaling of earn-outs), betrokkenheid van de verkoper na de overname en risico's.

5. Due diligence: grondige bedrijfsanalyse

Onderzoek de financiële gezondheid, contracten, lopende verplichtingen en operationele processen. Dit voorkomt onaangename verrassingen en helpt bij het bepalen van de uiteindelijke waarde van het bedrijf.

6. Juridische afronding en overdracht

Laat de overname juridisch vastleggen, inclusief afspraken over personeel, lopende contracten en activa. Na de ondertekening begint het echte werk: de integratie van het bedrijf in jouw organisatie.



Succesvolle integratie: de eerste 100 dagen

Een veelgemaakte fout bij overnames is dat ondernemers zich volledig richten op het sluiten van de deal, en te weinig op wat er daarna gebeurt. Maar de echte uitdaging begint pas na de overname. Hoe zorg je ervoor dat medewerkers zich betrokken voelen? Hoe voorkom je dat klanten vertrekken? En hoe integreer je processen zonder de bedrijfsvoering te verstoren? De eerste 100 dagen na een overname zijn cruciaal. Duidelijke communicatie, aandacht voor bedrijfsculturen en behoud van sleutelmedewerkers maken het verschil tussen een succesvolle overname en een mislukking.

Valkuilen van een buy-and-build-strategie

Zoals bij elke groeistrategie zijn er ook risico's. Veel ondernemers maken de fout om een bedrijf over te nemen zonder duidelijke strategie, of onderschatten de integratie. Financiële overschatting is een andere valkuil: veel overnames leveren pas na langere tijd winst op, terwijl de kosten direct stijgen. Ook een verkeerde financieringsconstructie kan problemen opleveren, net als onvoldoende aandacht voor de bedrijfscultuur. Een goed uitgevoerde buy-and-build-strategie vraagt om een doordacht plan en realistische verwachtingen.

Wanneer is buy-and-build geschikt voor jou?

Buy-and-build is niet voor iedereen. Het is een strategie voor ondernemers die sneller willen groeien, een duidelijke visie hebben en bereid zijn om te investeren in overnames. Het vereist niet alleen financiële middelen, maar ook de tijd en energie om een overname goed te integreren.

Hoe CVB Next je kan helpen

Wil je weten of buy-and-build de juiste strategie is voor jouw bedrijf? CVB NEXT helpt ondernemers bij het vinden van de juiste overnamekandidaten, het structureren van deals en het succesvol integreren van bedrijven.

- Bel ons op +31 (0)30 27 40 647
- Mail naar contact@cvbinfo.nl
- Kijk op cvbinfo.nl/expertise/aankoop-van-een-bedrijf/ voor meer informatie

Tot slot

Buy-and-build kan een krachtige groeistrategie zijn, maar alleen als het goed wordt uitgevoerd. Dit e-book heeft je inzicht gegeven in de kansen en valkuilen. Wil je hier meer over weten? Neem contact op en ontdek hoe buy-and-build ook voor jouw onderneming kan werken! Bij onze eerste afspraak nemen we het volledige eBook {titel nog te bepalen} voor je mee!



Buy-and-build in 6 stappen

*Kies voor professionele aankoop van
een bedrijf, zonder onnodige risico's*

Jouw bedrijf of bedrijvengroep doet het goed, maar je wilt sneller groeien. Door de aankoop van een bedrijf bijvoorbeeld. Als ondernemer heb je waarschijnlijk niet de tijd om dit proces gestructureerd te begeleiden. Onze adviseurs nemen dit werk graag uit handen. Wij kennen de kansen en de valkuilen. Wij zorgen voor het overzicht, de structuur en begeleiding waarmee jij tot de juiste aankoop van een bedrijf komt.

- Bel ons op +31 (0)30 27 40 647
- Mail naar contact@cvbinfo.nl
- Kijk op cvbinfo.nl/expertise/aankoop-van-een-bedrijf/ voor meer informatie