



INSIGHT

Wat is mijn bedrijf waard?

*Inzichten uit 500 waarderingen door Claassen,
Moolenbeek & Partners*



Claassen, Moolenbeek & Partners

Strategie – Overname – Financiering

1. WAARDEREN IS VOORUITZIEN

De verkoop van een bedrijf is een van de belangrijkste beslissingen in een ondernemersleven. Of je nu aan het oriënteren bent of al concrete plannen hebt, vrijwel iedereen begint met dezelfde vraag: *Wat is mijn onderneming waard?*

Bij Claassen, Moolenbeek & Partners (CM&P) hebben we inmiddels ruim 500 MKB-bedrijven gewaardeerd. Zo hebben we door de jaren heen een schat aan kennis en ervaring opgebouwd en in een database vastgelegd. In de praktijk is dit niet alleen een waardevol instrument om de waarde van bedrijven te bepalen, maar ook om te begrijpen wat die waarde beïnvloedt. Zo zagen we bijvoorbeeld bij een familiebedrijf in de maakindustrie dat het versterken van de managementstructuur en het formaliseren van klantcontracten binnen een jaar leidde tot een waarde sprong van ruim 30%. Zulke inzichten geven handelingsperspectief voor ondernemers die de waarde van hun bedrijf willen optimaliseren. En geven ons een scherp beeld van wat bedrijven vandaag de dag echt waard zijn.

In deze insight delen we inzichten uit onze database. Niet als theoretische analyse, maar als praktisch hulpmiddel voor ondernemers die grip willen krijgen op hun positie, op de waarde van hun onderneming en hun verkoopkansen.

2. DE CM&P-MULTIPLE: GEMIDDELDEN ZEGGEN WEINIG

Het gemiddelde van 500 waarderungen is één. Maar één multiple zegt niets zonder context. Want een groeiend softwarebedrijf met recurring revenue wordt anders gewaardeerd dan een familiebedrijf in de maakindustrie. Daarom hebben we onze dataset zo ingericht dat we waarderungen kunnen filteren op sector, levensfase, teamstructuur, winstkwaliteit en overdraagbaarheid. Dit geeft ons niet alleen inzicht in waarderingsbandbreedtes, maar ook in onderliggende trends: bijvoorbeeld dat bedrijven met een evenwichtige klantspreiding en een sterk middenkader structureel beter gewaardeerd worden. En dat ondernemingen met seizoensmatige pieken lagere voorspelbaarheid én lagere multiples laten zien.

Zo zien we bijvoorbeeld dat een technisch installatiebedrijf met een solide tweede lijn en stabiele marges structureel 1 tot 1,5 punt hoger scoort dan een vergelijkbaar bedrijf dat nog sterk afhankelijk is van de ondernemer. En dat een e-commercebedrijf met seizoenspieken anders gewaardeerd wordt dan een SaaS-bedrijf met voorspelbare cashflow.

Die data gebruiken we niet om terug te kijken, maar om vooruit te denken: wat is de onderneming waard én wat kan die waard worden?

3. DRIE BELANGRIJKE INZICHTEN UIT DE CM&P-WAARDERINGSDATA

3.1 FASE MAAKT VERSCHIL

- Startende bedrijven hebben meestal een lage multiple, tenzij er uitzonderlijk groeipotentieel is.
- Groeibedrijven scoren hoger, zeker als marges verbeteren en het team meegroeit.
- Pre-exitbedrijven laten de hoogste waarderingen zien — mits ze 'exit ready' zijn: overdraagbaar, gestructureerd en winstgevend.

Tip: je kunt als ondernemer sturen op waarde door je fase bewust te kiezen. Exit-readiness is maakbaar — en blijkt uit onze data de belangrijkste waardeversneller.

3.2 SECTOR BEPAALT VERWACHTINGSPATROON

- IT en zakelijke dienstverlening worden structureel hoger gewaardeerd dan bijvoorbeeld bouw of logistiek.
- Kapitaalintensieve sectoren hebben vaker lagere multiples en bredere spreidingen.
- De waarderingmethodiek verschilt per sector: van DCF tot comparables tot intrinsieke waarde.

Tip: ken de spelregels van jouw sector én maak jouw waarde overdraagbaar en uitlegbaar. Wij helpen je inzichtelijk maken hoe jouw bedrijf zich verhoudt tot relevante benchmarks.

3.3 KWALITEIT VAN WINST IS DOORSLAGGEVEND

- EBITDA-multiples variëren sterk: van ~2,5x voor kleine adviesbedrijven tot ~7x of hoger voor schaalbare IT-bedrijven.
- Niet alleen de hoogte, maar de stabiliteit en reproduceerbaarheid van de winst zijn bepalend.
- Kopers betalen voor vertrouwen: consistente resultaten, duidelijke rapportages, lage afhankelijkheid.

Tip: je hoeft niet altijd harder te groeien. In veel gevallen levert structureren, documenteren en het opbouwen van een sterk MT meer op dan extra omzet.

4. WAT BETEKENT DIT VOOR JOU ALS ONDERNEMER?

Of je nu aan het oriënteren bent of al concrete plannen hebt om je bedrijf te verkopen: een goede waardebepaling is onmisbaar. Zeker in het MKB, waar bedrijfsverkoop vaak eenmalig is, loont het om inzicht te hebben in de waardedrijvers van jouw onderneming. De waarde van je bedrijf is geen vaststaand getal, maar een uitkomst van keuzes. De juiste koper, de juiste timing

en de juiste voorbereiding maken het verschil. CM&P helpt je daarbij — met data, ervaring en een persoonlijke aanpak.

Een ondernemer in de maakindustrie vertelde ons onlangs: “De waardering die ik in eerste instantie in mijn hoofd had, bleek onrealistisch. Maar met jullie begeleiding hebben we de winstkwaliteit aangescherpt en de overdraagbaarheid vergroot. En uiteindelijk kregen we zelfs méér dan ik eerst hoopte.”

We vertellen je niet alleen wat je waard bent, maar vooral wat je daarmee kunt. Zo hielpen we een snelgroeiend e-commercebedrijf om de winststructuur te verbeteren en klantafhankelijkheid te verminderen. Binnen zes maanden leidde dit tot een hogere waardering én een betere onderhandelingspositie in gesprekken met investeerders.

5. OVER CM&P

Claassen, Moolenbeek & Partners is sinds 1983 specialist in bedrijfsverkoop, financiering en strategie voor het MKB. Met ruim 50 partners door heel Nederland combineren we landelijke kennis met lokale betrokkenheid.

Van waardebepaling tot overdracht: we begeleiden ondernemers stap voor stap bij het succesvol verkopen van hun onderneming. We zijn hun vertrouwenspartner in een traject dat vaak jarenlange voorbereiding vraagt. Met kennis van zaken en met oog voor de mens achter het bedrijf.

Onze waarderingsdata worden continu geactualiseerd en toegepast in praktijktrajecten.

MEER WETEN?

Plan een vrijblijvend gesprek met een van onze adviseurs. We laten je graag zien hoe jouw onderneming scoort ten opzichte van de markt.

Neem [contact](#) met een onze partners op!

Of bel ons hoofdkantoor: 088 – 26 36 700