Opschalen, overdragen of verkopen?

Hoe je bedrijf er in één jaar klaar voor is.

Whitepaper voor eigenaren van bedrijven met vijftien tot circa vijftig mensen

Opschalen&vrij.
Overdragen&vrij.
Verkopen&vrij.

Activiteit van Infinidea Ventures - sinds 1997

envrij.nl

Je hebt iets opgebouwd dat werkt. Nu de volgende stap.

Klanten die terugkomen. Mensen die er graag werken. Een naam die iets betekent. Dat is jouw werk van jaren. En nu denk je aan meer: een nieuwe aandeelhouder of investeerder om te groeien, een directeur van buiten of een familielid aan het roer, of een verkoop.

Welke van de drie het ook wordt: aan de andere kant van de tafel zit iemand die ja moet zeggen. Die kijkt verder dan je cijfers.

500.000
kleine bedrijven in Nederland verkopen nu of denken daar binnen vijf jaar aan.

83%
van die eigenaren heeft daar nog niets voor voorbereid.

7 op 10
overnames in het mkb: een deel van de koopsom komt later en hangt af van hoe het bedrijf daarna presteert.

Waar een investeerder, opvolger of koper naar kijkt

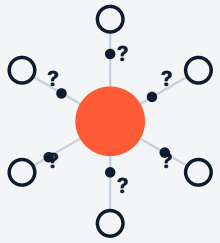
Draait dit bedrijf ook als de eigenaar een stap terug doet? Dan heeft een investeerder reden om in te stappen. Dan begint een opvolger met vertrouwen. Dan heeft een koper geen reden om te wachten met betalen.

Is dat nog niet te zien, dan betaalt een koper vaak in delen, over twee jaar, en alleen als het goed blijft gaan. Dit is te organiseren. In één jaar, met je eigen team, naast het gewone werk.

Bronnen: Kleinbedrijf Index 2026 van Qredits, Hogeschool Utrecht en ONL, onderzoek onder 903 eigenaren. Brookz Deal Terms 2026 over overnames tussen juli 2025 en juni 2026.

Wat in jouw hoofd zit, wordt van je bedrijf. En jij&vrij.

Dit is in drie beelden wat er in een jaar met je bedrijf gebeurt. Jij bent de oranje cirkel.



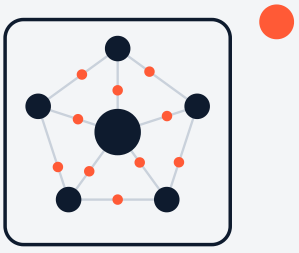
Vandaag

Klanten, kennis en beslissingen komen bij jou samen. Logisch: jij hebt het opgebouwd.



Het &vrij-systeem

Wat in jouw hoofd zit, krijgt een vaste plek: kennis, processen, afspraken, besluitvorming en communicatie. Geborgd, overdraagbaar en verrijkt met AI.



Klaar voor je stap

Een team van zelfstarters, geleid door een directeur, een familielid of een koper. Je bedrijf draait zelfstandig. Jij&vrij.

Het &vrij-systeem

De methode en het platform waarmee jij en je team in één jaar aantoonbaar maken dat je bedrijf zelfstandig draait.

Daarna kies jij: opschalen, overdragen of verkopen. Op de volgende pagina's lees je wat je ervoor terugkrijgt, welke negen vragen je kunt verwachten en hoe het jaar eruitziet.

Wat je ervoor terugkrijgt

Wij bereiden jou en je team voor. Dat geeft je vier dingen, welke keuze je daarna ook maakt.

Je bedrijf draait op je team

Wat in jouw hoofd zit, krijgt een vaste plek en je team neemt het over. Jij krijgt je handen vrij: een maand weg is een maand weg.

In één jaar klaar

Met een einddatum. Geen traject dat blijft liggen naast het gewone werk. Drie keer in het jaar evalueren we samen waar je staat.

Een vaste prijs

Geen hap uit je opbrengst. Je weet vooraf wat het kost. Wat je bedrijf daarna opbrengt, is van jou.

Sterker aan tafel

Een voorbereid ondernemer telt voor twee. Je kent de vragen van een investeerder, opvolger of koper voordat ze gesteld worden, en je laat zien dat je bedrijf op eigen kracht draait.

En daarna kies jij

Opschalen&vrij

Klaar voor groeikapitaal: een nieuwe aandeelhouder of investeerder. Jij bepaalt zelf je rol.

Overdragen&vrij

De leiding gaat naar een directeur van buiten, iemand uit je team of een familielid. Die begint met een bedrijf dat staat.

Verkopen&vrij

Op jouw moment, goed voorbereid. De koper krijgt het bewijs dat het bedrijf zelf loopt.

Je hoeft vandaag niet te kiezen. Het werk is voor alle drie hetzelfde. Kiezen doe je wanneer jij eraan toe bent.

Wat voorbereiding kan opleveren

Een rekenvoorbeeld met een bedrijf dat niet bestaat: twintig mensen, € 400.000 winst per jaar, en een eigenaar die wil verkopen. Twee mogelijke uitkomsten. Bij een investeerder of een opvolger spelen dezelfde twee vragen: tegen welke waarde, en met hoeveel zekerheid.

Zonder voorbereiding

De koper ziet dat veel bij de eigenaar samenkomt.

Winst per jaar	€ 400.000
Koopsom: 4 keer de winst	**€ 1.600.000**
Later, en alleen als het goed blijft gaan	€ 400.000
De eigenaar blijft	2 jaar

Op de dag van de overdracht

€ 1.200.000

Met voorbereiding

De koper ziet een bedrijf dat zelfstandig draait, met bewijs.

Winst per jaar	€ 400.000
Koopsom: 5 keer de winst	**€ 2.000.000**
Later, en alleen als het goed blijft gaan	€ 0
De eigenaar blijft	zolang hij wil

Op de dag van de overdracht

€ 2.000.000

€ 400.000
hogere koopsom.

€ 800.000
meer op de dag van de overdracht.

2 jaar
eerder vrij om te kiezen.

De investering voor dat jaar

Startmeting van € 1.950 en twaalf maanden vanaf € 1.450. In dit voorbeeld is dat minder dan vijf procent van de hogere koopsom.

vanaf € 19.350

Dit is een rekenvoorbeeld met een fictief bedrijf. Het is geen voorspelling, geen toezegging en geen financieel, fiscaal of juridisch advies. Wat een bedrijf opbrengt, hangt ook af van sector, groei, klanten en de markt, en wordt bepaald door koper en verkoper. Vijf keer de winst is het gemiddelde bij overnames in het mkb in de eerste helft van 2026 (Brookz en Dealsuite, Overname Barometer). Vier keer de winst en het latere deel van een kwart zijn aannames; in 45% van de overnames met een voorwaardelijk deel is dat deel meer dan een vijfde van de koopsom (Brookz Deal Terms 2026). Winst is het resultaat voor rente, belasting en afschrijvingen. Investering exclusief btw.

Het systeem dat jouw bedrijf draait

Een investeerder, opvolger of koper stelt negen vragen. Met het systeem heeft je bedrijf binnen een jaar op elk ervan een antwoord dat je kunt laten zien.

Bouwsteen	De vraag die je kunt verwachten
1 **Verkoop**	Wie haalt de klanten binnen als jij een stap terug doet?
2 **Klanten**	Bij wie liggen de relaties met je grootste klanten?
3 **Beslissingen**	Wie beslist wat, en tot welk bedrag?
4 **Werkwijze**	Staat beschreven hoe het belangrijkste werk gaat?
5 **Kennis**	Waar staat de vakkennis van het bedrijf?
6 **Geld**	Wie betaalt, tekent en bewaakt de kas?
7 **Toegang**	Op wiens naam staan contracten, domeinen en wachtwoorden?
8 **Richting**	Weet het team waar het bedrijf over drie jaar wil staan?
9 **Mensen**	Wie kan de leiding dragen?

Jouw proces, geoptimaliseerd met AI.

Vastleggen is het werk waar niemand aan toekomt. Daarom helpt AI bij elk van de negen bouwstenen: je team vertelt hoe het gaat, AI legt het vast en laat zien wat sneller, eenvoudiger of slimmer kan. Jullie beslissen wat je doorvoert.

Hoe de antwoorden er voor jouw bedrijf uitzien, hoor je in het gesprek. Wil je weten waar je nu staat? Doe de test op envrij.nl. Vijf minuten, en je ziet direct je score.

Eén jaar, vier kwartalen

Jij en je team doen het zelf, twee uur per week, naast het gewone werk. Zo ziet het jaar eruit.

1	**Meten en losmaken** maand 1 tot 3	De startmeting, je pre due diligence van de organisatie, laat zien waar je bedrijf sterk staat. Je team vult dezelfde meting in. Daarna krijgt wat in jouw hoofd zit een vaste plek: op papier, met een naam erbij.
2	**Overdragen** maand 4 tot 6	Elke maand gaan een paar bouwstenen van jou naar je team. Jij vertelt, zij schrijven op en nemen over. Jij gaat voor het eerst een week weg.
3	**Loskomen** maand 7 tot 9	Je team draait en verbetert. Jij gebruikt je tijd voor wat jij wilt. Jij gaat voor het eerst een maand weg.
4	**Bewijzen** maand 10 tot 12	Een tweede meting bij jou en je team. Dertig dagen op eigen kracht. Daarna de &vrijverklaring.

Wat wij doen

De startmeting en het plan van aanpak. Het platform dat elke week laat zien wat er aan de beurt is en wie het oppakt. Vier toetsmomenten. Begeleiding wanneer je die nodig hebt.

Wat het van jou vraagt

Twee uur per week. Eén iemand uit je team die het trekt. En de ruimte die je je mensen geeft om het over te nemen.

Zeker en vertrouwelijk

De &vrijverklaring

Na een jaar staat het zwart op wit: je bedrijf kan zonder jou. Je krijgt de verklaring als je bedrijf het heeft laten zien:

1. Alle negen bouwstenen zijn overgedragen aan je team.
2. Je team is aantoonbaar gegroeid, gemeten aan het begin en aan het eind.
3. Je bedrijf heeft dertig dagen gedraaid terwijl jij weg was.
4. Wij hebben het op vier momenten getoetst.

Een investeerder, opvolger of koper controleert de verklaring met een nummer. Je naam staat nergens openbaar.

Vertrouwelijk, van begin tot eind

Discretie

We noemen geen klanten bij naam. Niet op de site, niet in gesprekken, niet in voorbeelden.

Privacy

Je gegevens gebruiken we alleen voor jouw traject. We delen en verkopen niets. Een verwerkersovereenkomst hoort er standaard bij.

Europese servers

Alle gegevens van jou en je bedrijf staan op servers in de Europese Unie.

AI met regels

AI helpt bij het vastleggen, ordenen en verbeteren van hoe jullie werken. Jullie gegevens trainen geen AI-modellen. Een mens beoordeelt elke toets.

Open over je investering

€ 1.950,-

Startmeting, strategiegesprek en plan van aanpak.

vanaf € 1.450,-

Per maand, voor het jaar daarna.

Bedragen exclusief btw.

Een vaste prijs per maand. Geen percentage van je opbrengst. Je weet vooraf wat het kost en wanneer het klaar is. Wat je bedrijf daarna opbrengt, is van jou.

De startmeting: pre due diligence van je organisatie

Wij stellen de vragen over je organisatie voordat een investeerder, opvolger of koper ze stelt. Negen punten: van wie de klanten kent tot wie de leiding kan dragen. Je krijgt een meting bij jou en je team, een strategiegesprek en een plan van aanpak.

Het is geen onderzoek naar je cijfers, belastingen of contracten; dat blijft bij je accountant en jurist. En het vervangt het onderzoek van een investeerder of koper niet. Het zorgt dat je daar niet door verrast wordt.

Doe de test op envrij.nl

Negen punten waar een investeerder, opvolger of koper naar kijkt. Vijf minuten, en je ziet direct waar je staat.

Begin met een gesprek van dertig minuten

Neem je score mee. Je hoort waar voor jouw bedrijf de meeste winst ligt. Het kost niets en je zit nergens aan vast.



Neem contact op met

Maarten Neeskens

Ondernemer sinds 1992.

Venture builder &vrij sinds 1997.

maarten@envrij.nl

085 878 59 61

Plan een kennismaking

envrij.nl

&vrij bereidt je bedrijf voor en toetst het resultaat. Of een investering, overdracht of verkoop doorgaat, en tegen welke prijs, bepalen de betrokken partijen zelf. Daar geven wij geen garantie op. Cijfers en voorbeelden in deze whitepaper zijn algemene informatie en geen financieel, fiscaal of juridisch advies.