7DTV INSIGHTS #1

# Bedrijfsverkoop

Wat ondernemers meemaakten bij de verkoop van hun bedrijf. Een analyse van 219 gesprekken op 7DTV.

Swipe →

7DTV

DE TERM

# Exit-identiteit

*Na de verkoop heb je alles. Geld, vrijheid, tijd. Behalve het antwoord op de vraag die niemand stelde: wie ben je nu?*

# 219

gesprekken over bedrijfsverkoop. In 100 is verkoop het centrale onderwerp, in 119 een belangrijk zijthema.

7DTV

DE PARADOX

# De beste voorbereiding op verkoop is een bedrijf bouwen dat je eigenlijk niet wilt verkopen.

# 65%

Van de 14 ondernemers die noemden hoe lang hun verkooptraject duurde, rondde 65% het af binnen 5 tot 9 maanden.

# 38%

Van de 44 ondernemers die hun aantal medewerkers bij verkoop noemden, had 38% er tussen de 51 en 200.

7DTV

Marcel van der Heijden over het beste moment om je bedrijf te verkopen:

“

*Vijf jaar is te vroeg en vijftien jaar is te laat. Dus het optimum zal wel ergens rond de tien jaar liggen.*

**Marcel van der Heijden** · Plant FWD · 2024

Harald Swinkels over de dag na de verkoop van NLE:

“

*Aan de ene kant weemoed, aan de andere kant opent het natuurlijk ook allerlei mogelijkheden.*

**Harald Swinkels** · NLE · 2018

Tim van der Meer over waar een verkoop misgaat:

“

*Te hoge verwachtingen en een slecht plan. Het zijn eigenlijk de allergrootste valkuilen die je hebt en die je tegenkomt.*

**Tim van der Meer** · Marktlink · 2019

7DTV INSIGHTS #1: BEDRIJFSVERKOOP

# Lees het hele rapport, gratis

**7dtv.nl/insights/bedrijfsverkoop**

Gebaseerd op echte gesprekken met ondernemers op 7DTV.

7DTV