



Kleinbedrijf index

19^e editie, februari 2026



**35% ondernemers overweegt
overdracht of verkoop binnen
5 jaar, maar meesten zijn slecht
voorbereid**



35% ondernemers overweegt overdracht of verkoop binnen 5 jaar, maar meesten zijn slecht voorbereid

Samenvatting

Meer dan een derde van de ondernemers in het kleinbedrijf wil hun bedrijf overdragen of verkopen. 12% geeft aan met bedrijfsoverdracht bezig te zijn, 23% overweegt verkoop binnen 5 jaar. Dat zijn meer dan 500.000 bedrijven in de business economie van het kleinbedrijf (0 - 50 medewerkers).

Er is een sterke voorkeur voor verkoop aan andere ondernemers of overdracht aan eigen kinderen. Ondernemers geven de voorkeur aan een geleidelijke overdracht in delen. En er is een grote wens om na overdracht of verkoop nog bij het bedrijf betrokken te blijven. Die wens groeit naarmate de nettomarges van het bedrijf beter zijn. Dit geeft indirect aan dat het voor veel ondernemers lastig zal zijn het bedrijf los te laten. Dat kan een belangrijke faalfactor zijn bij bedrijfsoverdrachten.

Het belangrijkste motief voor overdracht/verkoop is de naderende AOW-leeftijd of pensionering.

Kijken wij naar bedrijfskenmerken, dan is de intentie tot overdracht/verkoop hoger bij bedrijven met hogere of de hoogste omzetten, maar niet per se met de beste nettomarges. Zowel bedrijven met de slechtste als beste nettomarges komen naar de markt van overdracht/verkoop.

De meeste ondernemers zijn slecht voorbereid op overdracht of verkoop. Niet meer dan 17% geeft aan hier concrete stappen in te hebben genomen. Maar een derde van de ondernemers heeft eerdere ervaring met de aankoop op verkoop van een bedrijf.

De belangrijkste barrières voor overdracht/verkoop zijn onvoldoende zicht op de fiscale/financiële consequenties, de verkoopprijs en de beoogde opvolger/koper. Daarnaast weten ondernemers niet bij wie zij ondersteuning en advies kunnen krijgen. Verder is bijna de helft van de ondernemers onbekend met het structureren van de transactie.

Wij vinden nauwelijks sectorale verschillen, tenzij veel vrouwen in een sector werkzaam zijn. Dat zien we bijvoorbeeld bij de zorg/verzorging. De intentie tot overdracht/verkoop is aanzienlijk lager bij vrouwelijke ondernemers (28%) in vergelijking tot mannelijke ondernemers (37%). Vrouwen vinden het gesprek voeren met een beoogd opvolger/koper ook lastiger dan mannen.



Ondernemers geven
de voorkeur aan een
geleidelijke overdracht
in delen.



Aanbevelingen

1. Start opnieuw met landelijke bewustzijnscampagnes rond bedrijfsoverdracht en -overname. Het ontbreekt in Nederland aan een jaarlijks terugkerende voorlichtingscampagne. Nederland was eens een voorbeeld in de EU voor het automatisch verspreiden van informatiepakketten aan alle ondernemers boven de 55 jaar. Tussen 2008 en 2011 werden door heel Nederland gratis bijeenkomsten georganiseerd door de Kamer van Koophandel met de Landelijke Themadag Bedrijfsoverdracht. In 2011 resulteerde dat in meer dan 5000 bezoekers. Het gehele event is wegbezuinigd en er is een commercieel event “De Nationale Overname Dag” voor teruggekomen. Bezoeker betalen hier 362 euro voor deelname op slechts één dag en één locatie in Nederland.

Vlaanderen heeft het stokje overgenomen en organiseert sinds 2012 de “Week van de Bedrijfsoverdracht” in talrijke regio’s met duizenden bezoekers. Ook landen als Duitsland, Oostenrijk en Finland organiseren jaarlijks events. Nederland bungelt in de EU onderaan als het gaat om het actief ondersteunen van bedrijfsoverdrachten.¹

2. Het ontbreekt aan laagdrempelige advisering en persoonlijke ondersteuning. Advisering is prijzig voor kleine ondernemers, zeker voor hen die hun bedrijf voor minder dan €100K verkopen. Advieskosten van €20K tot €50K kunnen dan niet uit.

Verlaag drempels door de inzet van vouchers voor de voorbereidingsfase of coaching bij een overdracht in de familie. Dit loopt tot en met het opstellen van een verkoopmemorandum, een initiële waardebeoordeling en/of een familiestatuuut voor overdracht. Doe dat in samenwerking met gecertificeerde overnameadviseurs of familiecoaches. Deze methode is onderzocht en heeft op kleine schaal tot aantoonbaar goede resultaten geleid.² Juist ook voor ondernemingen met lage marges, want die groep is bij kopers populair vanwege de lagere overnamesom.

3. Financiering voor bedrijfsovername kenmerken zich door een gemiddeld hoger risicoprofiel. Voor financiers kan een deel van dit hogere risico door de BMKB (Besluit Borgstellingskrediet Midden-en Kleinbedrijf) garantie verminderd worden. Een vereenvoudiging en verruiming van de BMKB draagt bij aan de financierbaarheid van bedrijfsovername financiering. Dit is een van de thema’s vanuit het Nationaal Convenant MKB financiering en we adviseren de overheid om de BMKB te vereenvoudigen en voldoende budget beschikbaar te maken om daarmee de financiering van bedrijfsovername te stimuleren
4. Financiering van overdracht/verkoop is sinds jaar en dag complex, zeker als het gaat om kleinere transacties onder de 1 miljoen euro. Daarbij zijn vaak drie financierende partijen nodig die geld in brengen: de verkopende partij (verstrekt een lening aan de koper), de koper (brengt een

deel van de aankoopssom in) en een financier/investeerder (brengt doorgaans 50% - 70% van de aankoopssom in). Zorg voor eenvoudige (partiële) garantstellingen. Daarmee wordt de toegang vergroot en kunnen de rentes en kosten voor de financiering voor opvolgers en kopers omlaag.

5. Het moment van overdracht of verkoop is hét moment voor innovatie. Dit leidt in de jaren daarna tot betere bedrijfsresultaten.³ Stimuleer investeringen met de willekeurige investeringsaftrek, waarbij ondernemers versneld bepaalde investeringen kunnen aftrekken. Daarmee blijven bestaande bedrijven courant, maar kunnen opvolgers/kopers het bedrijf makkelijker vernieuwen. Prikkel ondernemers met fiscale (extra) aftrekmogelijkheden tot een hogere investeringsbereidheid. Fiscale regelingen worden vaker door kleine ondernemers gebruikt dan ingewikkelde subsidies.⁴



Het ontbreekt aan laagdrempelige advisering en persoonlijke ondersteuning.

¹Tall, J., Varamäki, E. & Viljamaa, A. (2021), Business Transfer Promotion in European Countries, SeAMK.

²Weesie, E., Van Teeffelen, L., Van Riet, E., Lentz, G. (2020), MKB Bedrijfsopvolging Utrecht, een interventie pilotstudie 2019 & 2020, HU.

³Van Teeffelen, L. and Uhlener, L. (2010), Strategic Renewal after Ownership Transfers in SMEs: Do Successors' Actions Pay Off? International Journal of Entrepreneurial Venturing, Vol. 2, No. 3-4, pp 347-365

⁴Van Teeffelen, L., Renssen, E. (2021), Ondernemerslonen en weerstandindex te laag ondanks goed derde kwartaal, KBI Q3 2021, Qredits/HU/ ONL Kleinbedrijf Index, Q3 2021)

Inleiding

Dit is de negentiende Kleinbedrijf Index, die geheel is gewijd aan het thema bedrijfsopvolging.

Iets meer dan een jaar geleden zagen wij dat bijna een derde van de ondernemers overweegt te stoppen met hun bedrijf ⁵. Daarbij hebben wij toen gecorrigeerd voor ondernemers die hun bedrijf actief aan het verkopen zijn. Halverwege 2024 zagen wij dat 12% van de ondernemers daarmee bezig was.

In dit rapport gaan we dieper in op bedrijfsopvolging en -verkoop. Het percentage ondernemers dat eind 2025 bezig is met verkoop van hun bedrijf, is hetzelfde als halverwege 2024. Maar daarnaast overweegt nog eens 23% van de ondernemers hun bedrijf de komende vijf jaar te verkopen. Bij elkaar is dat 35% van de ondernemers in het kleinbedrijf en gaat het om meer dan 500.000 bedrijven tot 50 medewerkers.⁶

Eind 2024 is ruim 40% van de Nederlandse ondernemers tussen de 45-65 jaar en 10% ouder dan 65 jaar.⁷ Leeftijd is niet alleen bepalend voor het moment van overdracht of verkoop. Het is vooral de economische conjunctuur die een goede voorspeller is van het aantal bedrijfsverkopen⁸.

In hoogconjunctuur wordt een veelvoud van bedrijven ter overdracht verkocht in vergelijking tot tijden van economische krimp of een laagconjunctuur. Op dit moment zitten wij in een positieve economische conjunctuur van gematigde groei, maar met veel onzekerheid.

Er zijn veel misvattingen over bedrijfsopvolging. Zo zijn niet alleen grote bedrijven, maar juist de kleinste bedrijven aantrekkelijk voor (kleine) kopers. Daarnaast betreden niet alleen goed renderende bedrijven de verkoopmarkt: ook bedrijven die er minder goed voor staan, worden ter verkoop aangeboden. En, in tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, is opvolging of verkoop juist het moment dat bedrijven sterk gaan innoveren en dat ze ervoor zorgen dat hun bedrijfsresultaten in de jaren erna verbeteren. Wel is het kostbaar voor ondernemers om goede ondersteuning en advies te vinden bij overdracht, vooral als het om transacties onder de 1 miljoen euro gaat.



Methodiek

Aan ondernemers is gevraagd of zij van plan zijn de komende vijf jaar hun bedrijf over te dragen of te verkopen. De vragenlijst is breed uitgezet onder een panel van 10.000 ondernemers in het kleinbedrijf. Er deden 903 ondernemers mee aan de enquête. De dataset is geschoond voor ondernemers die niet aan het urencriterium voldoen van de Belastingdienst (1225 gewerkte uren). De analyse is gebaseerd op 701 waarnemingen, waarbij de kernvariabele de vraag is of ondernemers van plan zijn hun bedrijf binnen vijf jaar te verkopen.

Bij sommige analyses loopt het aantal waarnemingen terug tot 560 waarnemingen. Niet eerder zagen wij bij de Kleinbedrijf Index dat 20% van de ondernemers bedrijfskenmerken of bedrijfsresultaten niet wilden prijsgeven.

Dit kan verband houden met de grote mate van vertrouwelijkheid die speelt bij bedrijfsoverdrachten en -verkoop. Verkopende partijen houden vaak de kaarten tegen de borst richting klanten, medewerkers, leveranciers en regelmatig ook eigen familieleden. Dus ook richting onderzoekers.

Er wordt bij het bespreken van de uitkomsten steeds getoetst op significante verschillen tussen sekse, leeftijd, opleiding, bedrijfsgrootte in medewerkers, sector en bedrijfsresultaten.



De vragenlijst is breed uitgezet onder een panel van 10.000 ondernemers in het kleinbedrijf.

Er komen tal van vragen op bij het thema bedrijfsopvolging en -verkoop:

1. Zijn er verschillen in kenmerken tussen ondernemers die wel en niet willen verkopen?
2. Zijn er verschillen in bedrijfsprestaties tussen bedrijven die wel en niet worden overgedragen/verkocht?
3. Welke stappen hebben ondernemers al gezet in het overdrachts- of verkoopproces?
4. Wat zijn de belangrijkste barrières die ondernemers bij overdracht of verkoop ervaren?
5. Hoe willen ondernemers de overdracht structureren en is daar voldoende kennis over?
6. En wat willen ondernemers gaan doen nadat zij hun bedrijf hebben overgedragen?

⁵Van Teeffelen, L. en Dolsma, A. (2024), Kleinbedrijf Index, editie 15, Q2/Q3 2024, Kleinbedrijf presteert weer beter, toch overweegt één op de drie ondernemers te stoppen, Qredits/HU/ONL i.s.m. Cultuur+Ondernemen

⁶www.staatvanhetmkb (2025), geraadpleegd 8 januari 2026

⁷Statline CBS, <https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48089NED/table?ts=1767796011392>

⁸Meijaard, J. (2005), Business Transfers in the Netherlands, In: Snijders, J. & Haane, Y. (Eds), Entrepreneurship in the Netherlands, Business Transfer: a new start, EIM, Zoetermeer.

Verschillen in ondernemerskenmerken

Eerst kijken wij naar ondernemerskenmerken. Het valt op dat significant meer mannen (37%) dan vrouwen (28%) overwegen hun bedrijf te verkopen.

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

Wat is jouw geslacht?

	Man		Vrouw		Totaal	
	N	%	N	%	N	%
Ja	65	12,4%	16	9,0%	81	11,6%
Mogelijk	126	24,1%	34	19,2%	160	22,9%
Nee	332	63,5%	127	71,8%	459	65,6%
Totaal	523	100%	177	100%	700	100%

Daarnaast zijn er duidelijke verschillen in leeftijd. Significant meer ondernemers ouder dan 56 jaar zijn stelliger – hogere ja score - en overwegen vaker de mogelijkheid (45% of meer) om hun bedrijf te verkopen.

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

Wat is jouw leeftijd?

	25 - 40 jaar		41 - 55 jaar		56 - 70 jaar		> 70 jaar		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ja	9	5,6%	18	6,7%	50	19,8%	4	28,6%	81	11,7%
Mogelijk	35	21,9%	56	20,9%	63	24,9%	4	28,6%	158	22,7%
Nee	116	72,5%	194	72,4%	140	55,3%	6	42,9%	456	65,6%
Totaal	160	100%	268	100%	253	100%	14	100%	695	100%

Er ontstaan geen verschillen vanuit de opleiding van ondernemers. Wel blijkt eerdere ervaring met aan- of verkoop van bedrijven een belangrijke rol te spelen. We hebben aan alle ondernemers die willen verkopen hun ervaring met aan- of verkoop uitgevraagd. Een derde heeft eerdere ervaring met aan- of verkoop van een bedrijf. Ondernemers met eerdere aan- of verkoopervaring zijn veel stelliger in hun antwoord dat zij willen verkopen (41% ja, 59% mogelijk) in vergelijking tot ondernemers zonder aan- of verkoopervaring (25% ja, 75% mogelijk). Dit is een gunstig teken. Ondernemers met eerdere ervaring in aan- en verkoop zijn aantoonbaar succesvoller in het realiseren van de opvolging of verkoop.⁹

Verschillen in bedrijfskenmerken

Omzet doet ertoe. Bedrijven met lagere omzetten (tot €125K) wijken niet af van het gemiddelde percentage dat overdracht of verkoop overweegt. Het is eerder zo dat bedrijven met de middel- en allerhoogste omzetten tussen de €250K – €500K en €1 miljoen vaker overdracht of verkoop overwegen (45%).

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

Omzet afgelopen 12 maanden

	< 125K		125K - 250K		250K - 500K		500K - 1M		>1M		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ja	36	12,6%	9	8,7%	16	19,3%	7	13,7%	4	10,5%	72	12,9%
Mogelijk	61	21,4%	23	22,3%	21	25,3%	11	21,6%	13	34,2%	129	23,0%
Nee	188	66,0%	71	68,9%	46	55,4%	33	64,7%	21	55,3%	359	64,1%
Totaal	285	100%	103	100%	83	100%	51	100%	38	100%	560	100%

Bij nettomarges zien we een ander patroon. Daar zien we de hoogste intentie tot overdracht of verkoop bij de laagste en hoogste nettomarges. Dat is in lijn met eerder onderzoek dat aangeeft dat ook minder goed presterende bedrijven zich op de overdracht/verkoopmarkt begeven.

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

Nettomarge afgelopen 12 maanden

	< 10%		10% - 20%		20% - 30%		>30%		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ja	36	14,2%	11	8,9%	10	11,4%	15	15,8%	72	12,9%
Mogelijk	58	22,8%	22	17,9%	29	33,0%	20	21,1%	129	23,0%
Nee	160	63%	90	73,2%	49	55,7%	60	63,2%	359	64,1%
Totaal	254	100%	123	100%	88	100%	95	100%	560	100%

Ook de manier waarop het bedrijf is gehuisvest is van belang voor de intentie tot overdracht/verkoop. Bedrijven die gevestigd zijn op het huisadres van de ondernemer (25%) laten een significant lagere intentie tot overdracht/verkoop zien, terwijl die intentie het hoogst is bij ondernemers met bedrijfsruimte in eigendom (49%).

⁹ Van Teeffelen, L. (2010), Exploring Success and Failure in Small Firm Business Transfers, Nyenrode Business University, Breukelen.

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

In wat voor bedrijfsruimte voer je je werkzaamheden uit?

	Voornamelijk vanuit huis		Gehuurde bedrijfsruimte		Gekochte bedrijfsruimte		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Ja	18	7,7%	46	12,5%	18	18,2%	82	11,7%
Mogelijk	41	17,5%	89	24,2%	30	30,3%	160	22,8%
Nee	175	74,8%	233	63,3%	51	51,5%	459	65,5%
Totaal	234	100%	368	100%	99	100%	701	100%

Daarnaast is het aantal medewerkers van belang voor de intentie tot overdracht/verkoop. Ondernemers met meer dan twee personeelsleden (43% of meer) hebben een aanzienlijk hogere intentie tot overdracht of verkoop. Er is echter geen sprake van een lineair oplopende intentie bij meer personeel.

Ben je van plan je bedrijf binnen vijf jaar te verkopen/over te dragen?

Omzet afgelopen 12 maanden

	ZZP		1		2 - 4		5 - 9		10 - 49		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ja	32	7,6%	8	11,0%	22	21,4%	13	20,0%	7	18,4%	82	11,7%
Mogelijk	77	18,3%	24	32,9%	28	27,2%	21	32,3%	9	23,7%	159	22,7%
Nee	311	74,0%	41	56,2%	53	51,5%	31	47,7%	22	57,9%	458	65,5%
Totaal	420	100%	73	100%	103	100%	65	100%	38	100%	699	100%

Wij vinden nauwelijks verschillen tussen sectoren, met uitzondering van de sector zorg/verzorging. In de zorg/verzorging (25%) is een significant lagere intentie tot opvolging/verkoop in vergelijking tot andere sectoren (34%). In de sector zorg/verzorging werken relatief veel vrouwen, waarbij een lagere overdracht- of verkoopintentie bestaat.

Verder vinden wij geen verschillen tussen lokale, regionale of nationaal opererende ondernemingen. En ook geen verschillen tussen familie- en niet-familie bedrijven.



Vorbereiding en voorkeurspartij

Welke stappen hebben ondernemers al gezet als ze opvolging of verkoop overwegen?

Slechts 17% van de ondernemers geeft aan concrete stappen gezet te hebben. Meestal gaat dat om oriëntatie, voorbereiding en eerste gesprekken met de opvolger/koper. Zelfs van ondernemers die hard “ja” aangeven bij opvolging/verkoop heeft slechts 52% een concrete opvolger/koper op het oog.

83% geeft aan zich op geen enkele manier te hebben voorbereid op de opvolging/verkoop. Dat is onverstandig, want opvolging en verkoop zijn processen die eerder jaren dan maanden duren.

De voorkeur voor opvolging/verkoop - er waren meerdere antwoorden mogelijk - ligt bij de meeste ondernemers bij andere ondernemers (54%) en hun eigen kinderen (44%), op ruime afstand gevolgd door een financiële partij (26%) of een medewerker (24%).

83% geeft aan zich op geen enkele manier te hebben voorbereid op de opvolging/verkoop.

Ervaren barrières bij opvolging/verkoop

De meest genoemde barrières voor ondernemers staan in de onderstaande tabel. Deze barrières zijn generiek te noemen, want wij vonden nauwelijks verschillen in ondernemers- en bedrijfskenmerken.

	Belangrijk
Ik heb niet scherp wie mijn opvolger of de koper zal zijn	36%
Ik weet niet welke fiscale/financiële gevolgen dit voor mij heeft	36%
Ik heb geen idee welke verkoopprijs ik kan vragen	36%
Ik weet niet bij wie ik terecht kan om mij daarbij te helpen	30%
Ik weet niet op welke manieren ik mijn bedrijf te koop kan zetten	29%
Ik heb moeite om mijn (positie in het) bedrijf los te laten	28%
Ik kan niet overzien wat er allemaal bij komt kijken	27%
Hoe ik moet inschatten welke opvolger/koper de beste is	24%
Ik weet niet hoe ik afspraken op een goede manier kan vastleggen	24%
Ik zie op tegen gesprekken met opvolgers/overnemers	14%

N=214

Ondernemers hebben het meest last van het feit dat zij niet scherp hebben wie hun opvolger wordt, vinden het lastig de financiële en fiscale aspecten te overzien en vinden het lastig een verkoopprijs vast te stellen. Daarnaast weten zij niet goed bij wie zij terecht kunnen voor hulp en advies.

Het gesprek met de opvolger/koper wordt als minst lastig gezien. De uitzondering hierop is wederom de sector zorg/verzorging. Daar vindt 30% van de doorgaans vrouwelijke ondernemers het significant moeilijker om in gesprek te gaan met de opvolger/koper dan in andere sectoren (14%).



Structurering van de overdracht/verkoop

Wij hebben gevraagd in hoeverre ondernemers die willen overdragen/verkopen voorkeuren hebben voor (fiscale) overdracht/verkoopconstructies.

	Ja	Nee	Weet ik niet
Een geleidelijke overdracht, waarbij de overname in meerdere transacties plaatsvindt.	37%	28%	35%
Een Earn-Out regeling, waarbij de bedrijfsresultaten na overname de verkoopprijs deels bepalen.	16%	40%	44%
Ik zou geld achterlaten in mijn bedrijf om de financiering van de koop te laten slagen.	19%	40%	41%
De Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) met hoge vrijstellingen voor erf- en schenkbelastingen voor familie.	15%	42%	43%
De Doorschuifregeling (DSR), waarbij de koper de belastingvordering op de stakingswinst overneemt.	12%	27%	41%
Een splitsing van het bedrijf in een vastgoedeel en een werkmaatschappij.	13%	43%	44%
Het oprichten van een Stichting Administratie Kantoor (om certificaten van aandelen in onder te brengen	8%	42%	51%

N=214

Gezien de slechte voorbereiding van ondernemers op overdracht en verkoop is het geen verrassing dat de score voor “weet niet” bij de meeste items het hoogst is.

Ondernemers hebben een voorkeur voor een geleidelijke overdracht, ook wel een “pre-exit” genoemd. Daarbij wordt het bedrijf in delen verkocht. Zij lijken minder gecharmeerd te zijn van een “earn-out”, waarbij een deel van de overnameprijs afhankelijk is van de bedrijfsresultaten na overdracht.

Ook realiseert 40% van de ondernemers zich niet dat zij de verkoop deels zullen moeten meefinancieren.

Anders zijn externe financiers niet bereid in te stappen. De fiscale regelingen BOR en DSR zijn waarschijnlijk bij een groot deel van de ondernemers onbekend. Evenals de splitsingsmogelijkheden en het oprichten van een Stichting Administratie kantoor. Die laatste twee constructies worden vaak gebruikt in een BV-structuur, die relatief weinig voorkomt in het totale kleinbedrijf in Nederland (20%).



Ook realiseert 40% van de ondernemers zich niet dat zij de verkoop deels zullen moeten meefinancieren.

Activiteiten na overdracht/verkoop

Aan ondernemers is gevraagd wat zij na de overdracht/verkoop willen gaan doen. Zij konden meerdere antwoorden geven. Ter illustratie hebben wij ook de antwoorden toegevoegd van ondernemers die overwogen te stoppen met hun bedrijf en niet in een overdracht/verkoopsituatie verkeren. ¹⁰

Wat ga je doen na	Overdracht/Verkoop*	Stoppen
Met AOW/pensioen gaan	48%	16%
(Parttime) bij bedrijf betrokken blijven	48%	--
Een ander bedrijf beginnen	33%	17%
Een baan in loondienst zoeken	31%	31%
Geen idee	44%	25%

* Meerdere antwoorden mogelijk N=214 N=299

Opvallend is dat AOW/pensioen een prominente drijfveer (48%) is voor overdracht/verkoop. Dit komt overeen met eerdere onderzoeken in Nederland.¹¹ Kijken we naar ondernemers- en bedrijfskenmerken, dan valt op dat er slechts één significant verschil is. Bij vrouwen (29%) is het veel minder vanzelfsprekend om met pensioen/AOW te gaan dan bij mannen (53%). Dat terwijl hun gemiddelde leeftijd en de leeftijdsverdeling bij vrouwen niet afwijkt van mannen.

Daarnaast wil 48% van de overdragers/verkopers in de toekomst (parttime) bij hun bedrijf betrokken blijven. Wij vinden sterke significante verschillen afhankelijk van de nettomarges. Bij de laagste nettomarges (<10%) daalt die wens naar 38%, bij de hoogste marges (>30) stijgt die wens naar 63%.

Die relatief hoge wens om bij het bedrijf betrokken te blijven laat indirect zien dat loslaten een issue kan zijn bij overdracht/verkoop. Dit effect is net zo sterk bij jongere als oudere ondernemers. Dat kan gevolgen hebben voor de slaagkans van de overdracht/verkoop, want het niet kunnen loslaten wordt als een belangrijke faalfactor gezien in het overdracht/verkoopproces.¹²

Net als stoppende ondernemers lijken veel overdragende/verkopende ondernemers graag de handen uit de mouwen te blijven steken. Een vergelijkbaar percentage (31%) kiest voor het zoeken van een baan in loondienst. Daarnaast speelt (33%) van de overdragers/verkopers met het idee om een ander bedrijf op te starten. Zowel bij het zoeken van een baan in loondienst als het starten van een ander bedrijf zien wij grote en significante effecten van leeftijd. Bij de oudste leeftijdscategorie van 55 - 70 jaar kiest respectievelijk 14% (baan in loondienst) en 25% (starten nieuw bedrijf) hiervoor. In de jongste leeftijdscategorie van 25 - 40 jaar zijn die percentage het drievoudige, namelijk 50% (baan in loondienst) en 78% (ander bedrijf beginnen).



Samenstelling panel

Het panel is dit kwartaal circa 10.000 ondernemers qua omvang. De vragenlijst is tussen 19 november en 30 december 2025 ingevuld. 903 respondenten participeerden, een response van 9%. De vragenlijst is net als in andere rondes digitaal toegestuurd plus herinneringsmails. De dataset is geschoond voor ondernemers die niet voldoen aan het urencriterium van de Belastingdienst (1225 uur).

De resultaten zijn gebaseerd op 701 waarnemingen, waarbij soms door data-uitval 560 waarnemingen overblijven. Dit is aangegeven in de tabellen.

- > 25% van de ondernemers is vrouw

> 20% van de ondernemers is eerste (11%) of tweede generatie (9%) migrant

> 17% van de ondernemers runt een familiebedrijf

> 33% van de ondernemers is starter (maximaal 5 jaar actief)

> 95% van de ondernemers heeft minder dan 10 personeelsleden, 60% is zelfstandig beroepsbeoefenaar zonder personeel

> 21% heeft de BV als rechtsvorm, 15% een maatschap en 64% is eenmanszaak

> De sectoren horeca (8%), (detail)handel (20%), zakelijke dienstverlening (13%), technische beroepen (15%) en zorg/verzorging (9%) zijn goed vertegenwoordigd.
- > 28% is actief in de B2B markt, 39% in de B2C en 33% kent een mix van B2B/B2C.

> De meeste ondernemers hebben een mbo (55%) of een hbo/universitaire opleiding voltooid (34%)

> Hun leeftijd is tussen de 25 jaar en 70 jaar, de meesten zijn 41 – 55 jaar (39%) of 56 – 70 jaar (36%)

> 33% van de ondernemers werkt vanuit huis, 53% vanuit een gehuurde bedrijfsruimte en 14% werkt vanuit een gekochte bedrijfsruimte

> 100% van de ondernemers voldoet aan het uren criterium van de Belastingdienst.

> Ondernemers werken gemiddeld tussen de 40 – 48 uur in de week.

Normaal gesproken komen de kenmerken van de respondenten goed overeen met die van de Nederlandse populatie van ondernemers, zoals bekend bij de KVK. Zowel in de verdeling van de bedrijfsgrootte, de geografische spreiding, opleiding, leeftijd, rechtspersoon, aantal starters en familiebedrijven. Het percentage ondernemers zonder personeel en vrouwelijke ondernemers zijn ondervertegenwoordigd.

De sectoren hebben een andere verhouding dan de Nederlandse populatie.

¹⁰Van Teeffelen, L. en Dolsma, A. (2024), Kleinbedrijf Index, editie 15, Q2/Q3 2024, Kleinbedrijf presteert weer beter, toch overweegt één op de drie ondernemers te stoppen, Qredits/HU/ONL i.s.m. Cultuur+Ondernemen
¹¹Van Teeffelen, L. (2015), Groeiende impact van bedrijfsoverdrachten op de Nederlandse economie, HU.
¹²Van Teeffelen, L. (2012), Meer kans van slagen bij bedrijfsoverdrachten, HU, Utrecht.

Achtergrond KBI

Dit is negentiende publicatie van de Kleinbedrijf Index. Er is geen discussie over het belang van zzp'ers en micro-ondernemers voor de Nederlandse economie. Zij vertegenwoordigen 94% van alle ondernemers in Nederland¹³. Samen zorgen zij voor bijna een kwart van alle bedrijfswinsten en meer dan een derde van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven¹⁴. Qua omzet en toegevoegde waarde passeren ondernemers zonder personeel het midden- en grootbedrijf¹⁵. Daarmee laten de kleinste bedrijven van Nederland zien dat zij meer groei per medewerker weten te realiseren.

Toch wordt er onvoldoende onderzoek gedaan naar zzp'ers en het microbedrijf. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) neemt in de conjunctuurmonitor alleen bedrijven mee met vijf medewerkers of meer¹⁶. Daarbij wordt een verwachting afgegeven, terwijl de KBI vooral naar realisatie kijkt.

Bedrijfsomvang doet ertoe. Maatregelen voor bedrijven met 10 – 250 medewerkers zijn niet automatisch effectief of zelfs contraproductief voor starters, zzp'ers en de kleinste bedrijven. Hoe kleiner de bedrijven, hoe kwetsbaarder ze zijn door beperkte middelen en mensen. Anderzijds zijn zij vaak wel het meest wendbaar.

#Kleinbedrijfindex - is een gezamenlijk initiatief van Qredits, ONL voor ondernemers en de Hogeschool Utrecht.

**35% ondernemers overweegt
overdracht of verkoop binnen
5 jaar, maar meesten zijn slecht
voorbereid**



35% ondernemers overweegt overdracht/verkoop binnen 5 jaar, maar meesten zijn slecht voorbereid

¹³CBS (2024), <https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48034NED/table?ts=1639667433560>

¹⁴Jaarbericht Staat van het MKB (2023), Vertrouwen op ondernemerschap

¹⁵Jaarbericht Staat van het MKB (2023), Vertrouwen op ondernemerschap

¹⁶CBS <https://www.cbs.nl/nl-nl/deelnemers-enquetes/bedrijven/overzicht-bedrijven/coen-conjunctuurenquete>

Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

Marco Smit

E: m.smit@qredits.nl

T: 06 55 46 40 35

Vereenvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:

Van Teeffelen, L. en Smit, M. (2026), KBI 19e editie, 35% ondernemers overweegt overdracht/verkoop binnen 5 jaar, maar meesten zijn slecht voorbereid, Qredits/HU/ONL.

