



De waarde van mijn kinderdagverblijf

Als eigenaar van een kinderdagverblijf ben je dagelijks bezig met de zorg voor kinderen, het aansturen van je team en het tevreden houden van ouders. Maar op een bepaald moment komt er mogelijk ook de vraag naar boven: Wat is mijn onderneming eigenlijk waard?

Misschien overweeg je de onderneming te verkopen, of je wilt gewoon meer inzicht in waar je staat en wat je hebt opgebouwd. In dit artikel leggen we uit hoe de waarde van een kinderdagverblijf wordt bepaald en geven we een eerste idee van de knoppen waaraan je kan draaien om de waarde verder te verhogen.

WAARDE IS MEER DAN EEN GETAL

Veel ondernemers denken bij 'waarde' al snel aan omzet of winst. Dat is de basis en zonder meer erg belangrijk, maar de waarde van een kinderdagverblijf is breder dan alleen de cijfers. Natuurlijk is de winstgevendheid het startpunt (met name de EBITDA: winst vóór rente, belasting en afschrijvingen). Maar bij een waardering wordt ook gekeken naar zaken als stabiliteit, risico's, groeikansen en overdraagbaarheid. De waarde van een bedrijf wordt dus deels bepaald door

wat een bedrijf nu oplevert, maar vooral door wat het in de toekomst zou kunnen opleveren voor een nieuwe eigenaar.

HOE KIJKT EEN KOPER NAAR JOUW BEDRIJF?

Stel je voor dat jij zelf jouw eigen kinderdagverblijf als buitenstaander zou beoordelen. Waar zou je op letten? Want dat is precies wat een potentiële koper doet: die kijkt bijvoorbeeld of de bezettingsgraad stabiel is. Een hoge bezetting geeft vertrouwen, maar nog belangrijker is dat die bezetting geen toeval is. Zijn er wachtlijsten? Is de locatie aantrekkelijk en goed bereikbaar? En heel belangrijk: hoe afhankelijk is de organisatie van jou als persoon?

Een ander belangrijk aspect is het team. Is er een stabiel personeelsbestand met weinig verloop? Functio-

neert het team zelfstandig, of komt alles bij jou terecht? Als de eigenaar veel organisatietaken nog zelf doet, van planning tot oudergesprekken, dan maakt dat een bedrijf (te) afhankelijk en minder overdraagbaar. Een koper ziet graag een stevige organisatie, die ook zonder de eigenaar goed kan functioneren.

En vergeet niet de inspectierapporten van de GGD. Die geven een koper snel een indruk van de kwaliteit en betrouwbaarheid van de opvang. Positieve rapporten en duidelijke protocollen verhogen de waarde; structurele tekortkomingen of klachten zullen meestal afschrikken.

VASTGOED, VERGUNNINGEN EN REPUTATIE

Of een kinderdagopvang eigenaar is van het pand of huurt, speelt eveneens mee in de waardebepaling. Een eigen locatie geeft meer zekerheid aan een koper. Bij huur is de looptijd en flexibiliteit van het contract relevant: kan de koper er blijven zitten, of loopt hij het risico dat de locatie op (korte) termijn wegvalt? Bovendien telt het bezit van vastgoed (gecorrigeerd voor een eventuele hypotheek) aanvullend mee in een bedrijfswaardering.

Ook vergunningen, zoals die voor het aantal groepen of het soort opvang (dagopvang, BSO, etc.), spelen een grote rol: zijn die vergunningen goed gedocumenteerd, actueel en afgestemd op de bezetting, dan versterkt dat het beeld van een professionele organisatie. Tot slot speelt ook reputatie mee. Mond-tot-mond-reclame is nog steeds een van de belangrijkste wervingsmiddelen in de kinderopvang. Heb je een goede naam in de buurt, positieve recensies en een duidelijke online aanwezigheid? Dat draagt bij aan de waarde. Een kinderdagverblijf met een sterke lokale binding is voor veel kopers het aantrekkelijkst.

KLEINERE ORGANISATIES ZIJN OOK INTERESSANT

Er leeft soms het idee dat alleen grotere kinderopvangorganisaties interessant zijn om over te nemen. In werkelijkheid is dat niet waar. Kleinere, goed georganiseerde kinderdagverblijven met een professionele aanpak en stabiele resultaten kunnen juist heel aantrekkelijk zijn. Ze worden vaak overgenomen door

grotere spelers die willen uitbreiden, of door startende ondernemers die niet vanaf nul willen beginnen.

De sleutel zit in professionalisering: een kleine schaal hoeft geen beperking te zijn, zolang de organisatie maar goed overdraagbaar is. Als alle kennis, relaties en processen in jouw hoofd zitten, is dat voor een koper risicovol. Maar als je structuur hebt aangebracht, een zelfstandig team hebt opgebouwd en inzicht biedt in hoe je werkt, dan laat je juist zien dat je bedrijf klaar is voor een volgende stap.

KAN IK ZELF DE WAARDE BEREKENEN?

De exacte waardebepaling is iets dat je idealiter samen met een overnameadviseur of register valuator doet. Die kijkt objectief naar de cijfers, de markt en de risico's. Toch kun je zelf al veel inzicht krijgen door de juiste vragen te stellen:

- Hoe stabiel is mijn bezettingsgraad de afgelopen jaren?
- Is mijn team zelfstandig en goed georganiseerd?
- Kan mijn kinderdagverblijf functioneren zonder mij als eigenaar?
- Zijn mijn vergunningen en inspectierapporten op orde?
- Heb ik mijn processen, communicatie en financiën goed gedocumenteerd?
- Hoe ziet mijn concurrentie eruit in de regio?

Als deze vragen eerlijk worden beantwoord, heb je al een goede indicatie van de sterke en zwakke punten van de onderneming.

WAARDEBEPALING IS OOK WAARDE-OPBOUW

De energie die wordt gestoken in het inzichtelijk maken van de waarde van een onderneming, draagt vaak ook direct bij aan de kwaliteit van deze onderneming. Door processen te stroomlijnen, het team sterker te maken en de administratie op orde te brengen, maak je je onderneming niet alleen aantrekkelijker voor kopers - maar ook prettiger voor jezelf om in te werken. Je bouwt aan rust, overzicht en toekomstbestendigheid. Bovendien hoef je geen concrete verkoopplannen te hebben om met waardeopbouw aan de slag te gaan. Misschien wil je juist doorgroeien, uitbreiden of je eigen werkdruk verlagen. Ook dan helpt het enorm om

inzicht te hebben in hoe je bedrijf ervoor staat, en wat de zwakke schakels zijn.

CONCLUSIE: WAARDE ZIT IN WINST, KWALITEIT ÉN OVERDRAAGBAARHEID

De waarde van een kinderdagverblijf wordt bepaald door de huidige prestaties én door wat er mogelijk is in de toekomst. Als je winst maakt, een goed team hebt en de organisatie professioneel is ingericht, is er een sterke basis. Als je daarnaast ook nog eens laat zien dat je bedrijf kan voortbestaan zonder jou als drijvende kracht, dan heb je échte waarde in handen.

Wil je hulp bij een professionele waardebeoordeling? Of ben je benieuwd wat jouw kinderdagverblijf zou kunnen opleveren bij verkoop? Dan is het verstandig om eens te praten met een adviseur die ervaring heeft in de kinderopvangsector. Maar tot die tijd kun je zelf al veel bereiken — door inzicht te creëren en bewust te sturen op wat jouw organisatie waardevol maakt.

Meer informatie: www.overnameadvies.nl



(advertentie)

December-editie KindVak Magazine

Bereik 24.000+ kinderopvang- en onderwijsprofessionals met uw boodschap

thema: Alle Talen

Een thema dat in al zijn facetten aan bod komt: van meertaligheid en taalontwikkeling tot communicatie, muziek en de taal van de werkvloer



Halve pagina € 495 excl. btw | Hele pagina € 795 excl. btw

Aanleverdeadline: 4 november 2025

In december verschijnt het overzicht van alle thema's en data van de 2026-edities

 Reserveer uw plek!

info@kindvak.nl | 073 – 20 20 229