

Due diligence draait tegenwoordig vooral om data

De tijd dat financiële due diligence synoniem stond voor het zoeken naar lijken in de kast is voorbij. Nu kapitaal duurder is geworden en de lat voor fusies en overnames hoger ligt, gaat due diligence niet langer alleen over het valideren van een deal. Het draait om het bevestigen dat een acquisitie daadwerkelijk het beste gebruik van kapitaal is.



Michiel Koopmanschap,
Partner Transaction & Strategy,
Svalner Atlas

Michiel Koopmanschap, die bij Svalner Atlas het Transactions & Strategy team voor de Benelux leidt, ziet die verschuiving. Met ruim 400 professionals in vijf landen houdt Svalner Atlas zich bezig met complexe fiscale vraagstukken en financiële transacties. “De vragen van onze opdrachtgevers verschuiven. Ze worden kritischer, ze stellen meer vragen en willen uitgebreidere

analyses en meer data.” Voorheen vond men een top 10 klantanalyse voldoende. “Tegenwoordig kunnen we uit verschillende niet-financiële bronnen aanvullende data halen, bijvoorbeeld alle factuurdata. Daaruit kun je bepalen wanneer iemand klant is geworden en welke producten zijn afgenomen.”

Die datagedreven aanpak maakt cohort-opstellingen mogelijk, maar ook cross- en upsellanalyses. “Door databronnen in ons data warehouse aan elkaar te knopen, kunnen we onze analyses verfijnen. Onze klanten willen dat inzicht.”

Kritischer onder druk

Die verschuiving komt niet uit de lucht vallen. Private equity is jarenlang gewend geraakt aan grote hoeveelheden beschikbaar kapitaal en lage rentes. “Dit zorgde voor aanzienlijke koopdrift en stijgende waarderingen”, aldus Koopmanschap. “Nu de rente al een tijd



lang hoger staat, wordt het lastiger om rendementsdoelstellingen te behalen. Private equitypartijen zijn kritischer op hun nieuwe investeringen.”

Een gemiddeld due diligence onderzoek duurt drie tot vier weken. “Vroeger waren consultants bezig Excel-sheets over te nemen. Nu kunnen we data in één keer uploaden waardoor we meer tijd aan relevante analyses kunnen besteden.”

Kansen in herstructurering

Voor 2026 verwacht Koopmanschap een dynamische markt. “De activiteit in het begin van dit jaar is aanmerkelijk

hoger dan begin 2025.” Post-globalisering en technologische disruptie dwingen bedrijven hun portfolio’s proactiever te herstructureren. “CEO’s zien steeds meer voordelen van het omvormen van gediversifieerde bedrijven tot meer gefocuste entiteiten. Fusies en overnames spelen daarin een centrale rol.”

Die dynamiek levert kansen op. “Non-coreactiviteiten komen op de markt. Goed georganiseerde bedrijfsonderdelen met een lange staat van dienst, maar waaruit de innovatie is verdwenen. Dat vormt een prachtige kans voor private equity om strategische waarde aan toe te voegen.”

Pillar Two: van onzekerheid naar urgentie

Pillar Two in één zin: grote bedrijven moeten in elk land waar zij actief zijn uitkomen op een effectieve belastingdruk van minimaal 15%. De houdbaarheid hiervan was door de positie van de VS enige tijd onzeker, maar januari 2026 maakte duidelijk: Pillar Two blijft.

Die realiteit daalt nu in, zegt Ilyas Benali, fiscalist bij Svalner Atlas. Hij merkt dat bedrijven lang hebben gewacht met de voorbereiding op Pillar Two. “Onder druk van de accountant zie je actie, maar die is vaak vooral gericht op het toepassen van de tijdelijke safe harbours. Terwijl je de tijd eigenlijk ook had kunnen benutten om de basisprocessen voor Pillar Two op orde te brengen.”

Focus op uitvoering

Volgens Benali zit de grootste uitdaging niet in het begrijpen van de wet, maar in de uitvoering. “Die zit in het verzamelen van de juiste data uit verschillende teams en systemen, intern dezelfde taal spreken over begrippen, het goed kunnen uitleggen én het proces zo inrichten dat het niet elk jaar opnieuw een groot project wordt.”

“In al mijn jaren als bedrijfsfiscalist op C-level heb ik het internationale fiscale landschap nog nooit zo complex zien worden. Maar precies die ervaring stelt ons in staat om multinationale groepen

op bestuursniveau te begeleiden bij het uittekenen van hun fiscale strategie en hun fiscaal bedrijfsmodel”, aldus Wim Wuyts, voormalig head of tax, nu werkzaam bij Svalner Atlas.

Toch is het beheersbaar te maken

Benali schetst een praktische aanpak in vijf stappen. “Stap één: bepaal waar Pillar Two kan bijten. Combineer landen die belangrijk zijn voor de business met landen waar je een lage effectieve belastingdruk

ziet. Stap twee: breng in kaart welke gegevens al onderdeel zijn van het proces richting de geconsolideerde jaarrekening en bepaal wat nog ontbreekt. Stap drie: spreek intern één gezamenlijke taal af over begrippen. Stap vier: leg het zo vast dat je het goed kunt uitleggen aan management, accountant en fiscus. Stap vijf: kies een aanpak die bij de organisatie past.”

“Sommige multinationals hebben specifieke teams en tooling, andere een klein tax team dat Pillar Two ‘erbij’ doet. Ook met slimme templates of een spreadsheet kun je het beheersbaar maken. Als het werkt, werkt het. Er is geen one-size-fits-all, maar wel voor elke size een fit.”



Tot slot

“Ja, Pillar Two is complex”, concludeert Benali. “Maar als je het terugbrengt tot een paar praktische stappen, kun je het goed beheersen. Wij starten niet bij de regels, maar bij de business. Dit is waar wij voor staan en ook de basis waarop wij onze teams opbouwen en onze mensen trainen. We investeren in kennis en ervaring, onder andere met de recente toevoeging van Paul Sleurink als of counsel en fiscale boardroom adviseur. Hoe verdient het bedrijf zijn geld en hoe zit de organisatie in elkaar? Als je dat scherp hebt, kun je complexe regels snel vertalen naar praktische, beheersbare stappen die passen bij de onderneming.”



Ilyas Benali,
Fiscalist, Svalner Atlas

