



FOTO THEO KOECK

Neem de tijd voor de verkoop van je bedrijf

Hans Mennink en zijn compagnons verkochten twee bedrijven en verhuren een ander bedrijf. Ze namen de tijd alle opties naast elkaar te zetten en een besluit te nemen. 'Het is gelopen zoals we in gedachten hadden.' Door René Bogaarts

Ruim twee jaar geleden besloten Hans Mennink (53), zijn 65-jarige broer Henk en 72-jarige compagnon Gerrit Veldboom afscheid te nemen van hun gezamenlijke garagebedrijf, taxi-onderneming en benzinestation in Winterswijk. Ze zouden de zaak opsplitsen en in delen van de hand doen. Dat proces is inmiddels afgerond. De garage is overgedragen aan Veldboom en zijn zoons, het taxibedrijf is verkocht en het benzinestation is verhuurd aan een nieuwe exploitant. 'Het is allemaal verlopen zoals we in gedachten hadden,' zegt een tevreden Mennink.

Onafhankelijke adviseurs

In 1991 namen de broers de plaats van hun vader over in de vennootschap onder firma Mennink-Veldboom. Dat de oude vof meteen werd omgezet in een holdingstructuur met de verschillende activiteiten in aparte bv's daarvoor, maakte de recente opsplitsing

en verkoop van de onderdelen een stuk gemakkelijker. Maar Mennink steekt niet onder stoelen of banken dat de eigenaren dankbaar gebruik hebben gemaakt van de hulp van hun accountants.

'We kunnen het benzinestation altijd nog verkopen'

tant en een gespecialiseerd adviesbureau. 'Als je compagnons wilt uitkopen, kun je niet zonder onafhankelijke adviseurs om de waarde van je bedrijf vast te stellen. Zij hebben ons ook in het tweede traject bijgestaan. Ze hielpen de waarde te bepalen, opties te vergelijken, kopers en huurders te zoeken en uiteindelijk hielpen ze ook met de onderhandelingen.'

Nieuwe uitdaging

Mennink legt uit dat de verhuur van het benzinestation bijvoorbeeld een

bewuste keuze was. 'De zaak verkopen en de opbrengst beleggen in aandelen had ook gekund, maar ik gaf de voorkeur aan vaste inkomsten. Verkopen kan altijd nog.' Voor het taxibedrijf was verhuur geen optie, maar een koper was snel gevonden. Henk Mennink bereidde zich al langer voor op zijn pensionering, maar Hans heeft nog geen idee wat hij gaat doen. 'Nu ben ik nog bezig met de verdere verdeling van de houdster-bv tussen mijn broer en mij. Daarna zie ik wel wat er op mijn pad komt. Ik heb genoeg ervaring om een nieuwe uitdaging aan te kunnen.'

Wat steek je hiervan op?

- Heb je meerdere bedrijfsactiviteiten? Overweeg ze onder te brengen in een holdingstructuur.
- Schakel gespecialiseerde adviseurs in om je bedrijfsoverdracht in goede banen te leiden.

Dit is een wekelijkse uitgave van De Ondernemer

De artikelen worden geschreven door de redactie van De Ondernemer, deels in samenwerking met betalende partners.



MISSIE VOLBRACHT

Het aantal bedrijfsoverdrachten in Nederland schommelt rond de 1.800 per jaar. In ruim de helft van de gevallen zijn de voormalige en nieuwe eigenaar geen familie van elkaar. Net als bij de verkoop van een huis vormt de reële verkoopwaarde een belangrijk aandachtspunt. Bij de vaststelling daarvan speelt de mate van gerealiseerde innovatie geen onbelangrijke rol.

Moment van overdracht

Wat ondernemers binnen het kleinbedrijf zich niet altijd voldoende realiseren, is dat het moment van overdracht niet per se gerelateerd is aan het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Integendeel, de missie kan al zijn volbracht met een geslaagde opstart en een daaropvolgende overdracht voordat er vanwege opschaling allerlei managementtaken bij komen. Of, voordat de gecreëerde marktwaarde gedateerd dreigt te worden door nieuwe marktontwikkelingen waar je weinig affiniteit mee hebt. In de retail- en transportsector vinden veel internet- en data-gerelateerde ontwikkelingen plaats. Tegelijkertijd zijn dit sectoren waarin relatief veel bedrijfsoverdrachten plaatsvinden. Ben je van plan je bedrijf ooit over te dragen, dan is het raadzaam te blijven innoveren. Het innovatievermogen van de onderneming zal worden meegenomen in de uiteindelijke bedrijfswaardering.

HENK VOLBERDA
HOGLERAAR STRATEGISCH
MANAGEMENT & ONDERNEMINGSBELEID



Meer praktische tips en inspirerende verhalen?
Ga naar deondernemer.nl



Start is nooit te vroeg



HENRI BROM OVER
BEDRIJFSOVERDRACHT

Voor de meesten is een bedrijf verkopen geen dagelijkse kost. Waar moet je aan denken bij overname?

Het belangrijkste wanneer je je bedrijf wilt verkopen, is op tijd beginnen. Niet alleen vanwege eventuele emotionele aspecten, maar ook vanwege de ondernemerskant. Is uw bedrijf financieel, juridisch en organisatorisch gezien wel rijp voor verkoop?

Problemen

Als er problemen zijn, kun je die beter eerst oplossen.

Op problemen zitten de meeste kopers niet te wachten. Denk hier niet te makkelijk over. Ik constateer te vaak dat er de laatste jaren te weinig in bedrijven is geïnvesteerd.

Fiscaal in orde

Houd er ook rekening mee dat zaken fiscaal goed geregeld zijn. Als de rechtsvorm van je bedrijf bijvoorbeeld onlangs is aangepast, als de organisatie is veranderd of als er recentelijk panden zijn aangekocht of verkocht, moet je rekening houden met termijnen die in de

wet zijn vastgelegd. Dit om niet voor nare verrassingen te komen staan. Vraag je af waar voor een koper de waarde van het bedrijf zit. Als je meerdere activiteiten hebt, kan het bijvoorbeeld interessant zijn die op te splitsen en apart te verkopen. Dat geldt ook voor het vastgoed. Als het bedrijf helemaal om jou draait, moet je de processen eerst goed beschrijven, zodat ze in de onderneming zelf zijn ingebed. Op die manier komt de waarde bij het bedrijf te liggen in plaats van bij jezelf.

Informeren

Bereid je heel goed voor. Brancheorganisaties, banken en kamers van koophandel organiseren regelmatig bijeenkomsten waarop bedrijfsoverdracht wordt besproken. Ga daar eens heen; voor de meeste ondernemers is het verkopen van een bedrijf geen dagelijkse kost.

Zaken uit handen

Daarom is het ook zaak om goede adviseurs in de arm te nemen. Zij kunnen helpen de waarde van het bedrijf te bepalen en te verhogen, op zoek te gaan

naar kopers en zelfs te onderhandelen. Wees niet bang om zaken uit handen te geven, want uiteindelijk blijf jij degene die bepaalt wat er gebeurt. Laatst tip: bedenk wat je na de verkoop van je bedrijf gaat doen. Het is moeilijk om afscheid te nemen. Je zal niet de eerste ondernemer zijn die in een zwart gat valt.



Henri Brom is senior adviseur overname en opvolging bij accountants- en adviesbureau Flynth.