

Bedrijfsoverdracht cruciaal voor behoud werkgelegenheid en kapitaal

Zand in motor van de economie

TEKST HANS HAJÉE

Bedrijfsoverdrachten worden niet geregistreerd. Hierdoor ontbrak het jarenlang aan inzicht in de problematiek en kreeg deze dienstengevolge ook amper aandacht. Dat veranderde in 2012. Toen initieerde Lex van Teeffelen, lector Bedrijfsoverdracht en Innovatie aan de Hogeschool Utrecht, een grootschalig onderzoek. Hiervoor werden ruim 2.200 ondernemers uit een panel van de Kamer van Koophandel ondervraagd. 'Circa een derde van de bedrijven die opgeheven worden – dat zijn er in totaal 20.000 – stoppen terwijl zij economisch gezond zijn. Daarnaast mislukken jaarlijks

zo'n 10.000 bedrijfsoverdrachten. Deze twee componenten zorgen elk jaar voor een verlies van 80.000 arbeidsplaatsen. Verder is sprake van een omzeterderving van 4 miljard en een kapitaalverlies van 2 miljard euro. De afgeleide schade voor leveranciers, dienstverleners en wijkeconomie komt daar nog bij. En vergeet de schatkist niet; die loopt jaarlijks zeker een miljard euro aan BTW en premies mis.'

Waarde stijgt

Op basis van het onderzoek is een aantal van bijna 24.000 te koop staande bedrijven

aannemelijk. Dat komt neer op 3,6% van alle ondernemingen met personeel en ligt in de lijn met eerdere EU-schattingen. 'Op dit moment zijn we bezig met het verzamelen van actuele gegevens. Die worden begin 2015 gepubliceerd, maar duidelijk is al wel dat het aantal te koop staande bedrijven stijgt. Sectoren als groothandel, metaal en ook de uitzendbranche laten al een jaar groei zien. Hierdoor brengen bedrijven bij verkoop meer op. Dat zal voor sommige ondernemers aanleiding zijn om deze van de hand te doen. Mede daardoor neemt het aanbod na de zomer flink toe. Ook het



De Nederlandse ondernemerspopulatie vergrijsst. Geslaagde bedrijfsoverdrachten zijn cruciaal voor het behoud van werkgelegenheid en kapitaal. Ook presteren bedrijven vaak beter na een overname. Bedrijfsoverdracht is een motor van de economie, maar die motor hapert. Door een gebrek aan kopers, beperkte financieringsmogelijkheden en te weinig kennis. Onderzoek van de Hogeschool Utrecht gaf voor het eerst inzicht in de omvang van de problematiek. De schade loopt in de miljarden euro en tienduizenden arbeidsplaatsen gaan verloren. 'Door ons onderzoek is het gevoel van urgentie absoluut toegenomen,' constateert lector Lex van Teeffelen. 'Bedrijfsoverdracht staat hoger op de agenda maar er moet nog veel gebeuren.'

aantal ondernemers dat aan het eind van het werkzame leven hun bedrijf wil overdragen, zal verder stijgen.'

Kleine vijver

Het aanbod neemt dus toe. Hoe zit het met de vraag? 'Op dit moment vallen twee soorten zoekers op. Allereerst buitenlandse bedrijven die door middel van een overname een Nederlandse vestiging willen starten. Hieronder zijn veel familiebedrijven. Een tweede groep potentiële kopers zijn private equity- en venture capitalbedrijven die actief op zoek zijn naar interessante transacties. Meestal zijn dat overnames van 2 miljoen euro en meer. Deze zoekers vissen in dezelfde, niet al te grote vijver. Deals met een lagere waarde vallen meestal buiten hun gezichtsveld. En dat is jammer, want hier zitten bedrijven bij met een prima perspectief en volop groeikansen.'

Van Teeffelen zou graag zien dat professionele investeerders en crowdfunders de handen ineenslaan. 'Crowdfunding is sterk in opkomst en vooral succesvol bij lagere bedragen. Constructies waarbij een investeringsmaatschappij in de lead is met bijvoorbeeld 20% en de rest door de crowd wordt gefinancierd, bieden zeker kansen. Investeerders krijgen meer leverage, crowdfunders hebben de zekerheid dat een professionele partij het over te nemen bedrijf tegen het licht heeft gehouden en ook zelf participeert. Onlangs opperde ik deze suggestie tijdens een bijeenkomst van de Association for Corporate Growth en de reacties waren positief. Als dit op grote schaal zou gebeuren, krijgt de financiering van bedrijfsovername in Nederland echt een boost.'



Foto: Jan Willem Groen

Lex van Teeffelen: 'In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe.'

Dichtgetimmerd

En dat is nodig ook, want de beschikbaarheid van kapitaal blijft een groot probleem. 'Onlangs deed de Europese Investeringsbank een oproep aan nationale overheden en banken. Zij moeten meer doen om financiering van overnames mogelijk te maken.' Van Teeffelen prikkelde laatstgenoemde groep begin vorig jaar in Business met een oproep tot meer actie. 'Maar banken komen nog altijd amper in beweging. Het beleid ten aanzien van financiering lijkt zelfs nog restrictiever. Ook deals die vroeger geen enkel probleem waren, komen nu niet meer rond. Overnames onder een miljoen euro zijn helemaal problematisch. En dat is verreweg de grootste groep dus hier zit de meeste pijn. Als overnames al gefinancierd worden, gaan banken ook bij gezonde

proposities niet verder dan 40% en wordt de financiering vaak dichtgetimmerd met zekerheden en staatsgaranties.'

Dure fouten vermijden

Van Teeffelen verwacht niet dat de opstelling van banken op korte termijn verandert. 'Ze zijn nog steeds sterk intern gericht en vooral met zichzelf bezig.' Over de rol van de overheid is de lector positiever. 'De problematiek van bedrijfsopvolging krijgt binnen het ministerie van Economische Zaken steeds meer aandacht. Zo staat het mkb-borgstellingskrediet ook open voor venture capitalists en private equity. Prima, al zou ik graag zien dat ook crowdfunders gebruik kunnen maken van deze garantie. Positief is dat het maximale bedrag dat microkredietorganisatie Qredits beschikbaar stelt, is verhoogd naar 150.000 euro.' Ook de ▲



HU-studenten pitchten voor de financiering van 'hun' overname. Winnaar werd Halil Khan, met naast hem Roy Spit (directeur Qredits, links) en Lex van Teeffelen.

regionale ontwikkelingsmaatschappijen kunnen een bijdrage leveren. 'Zij investeren vooral in innovatieve starters. Maar overnames zijn wezenlijke innovaties, die doorgaans positievere effecten hebben op de economie dan starters. Support van ontwikkelingsmaatschappijen is dus logisch. Bij voorkeur niet alleen financieel maar ook via begeleiding. Want ondernemers – kopers en verkopers – maken door gebrek aan ervaring vaak dure fouten in het overnameproces. Voorlichting en ondersteuning kan helpen om die te vermijden.'

Groen licht

Idealiter begint kennisopbouw al bij de bron: het onderwijs. 'Het starten van een bedrijf krijgt in een aantal studies aandacht maar op het gebied van opvolging en overdracht gebeurt er niets. Het ministerie van OCW ziet dit nu gelukkig ook.'

Een initiatief van Hogeschool Utrecht en brancheorganisatie Inretail gaat al een stevige stap verder. 'Hierbij koppelen we te koop staande bedrijven aan studenten of groepen studenten. Die ontwikkelen als onderdeel van hun afstudeeropdracht een plan voor realisatie en financiering van de overname. Daarna kan het tot een daadwer-

kelijke transactie of een minderheidsbelang komen.' Onlangs pitchte een achttal studenten uit het programma voor de financiering van 'hun' overname. 'De jury met vertegen-

Beschikbaarheid van kapitaal blijft groot probleem

woordigers van banken, crowdfunders en Qredits was onder de indruk van het niveau. Vier studenten kregen groen licht van de financiers, twee cases resulteerden in een daadwerkelijke overname.'

Lonkend perspectief

Het succes trok de aandacht van het ministerie van OCW. 'Momenteel wordt onderzocht of ons programma landelijk uitgerold kan worden voor een brede groep studenten. Niet alleen bij hogescholen en universiteiten maar in aangepaste vorm ook voor mbo-opleidingen. Een op te richten stichting zou

Wees zuinig op koper

Kandidaten om een bedrijf over te nemen, zijn nog altijd dun gezaaid. 'Dus als zich een geschikte koper aandient, wees er dan zuinig op,' benadrukt Van Teeffelen. 'Ga niet voor de hoofdprijs. Een verkoopprijs die via de geëigende waardebeoordelingsmethodes tot stand komt, is in de huidige markt lang niet altijd zaligmakend. Het gebeurt vaak dat het gevraagde bedrag te hoog is, waardoor de potentiële koper afhaakt. Is de verkoper later wel bereid om te zakken dan kan het te laat zijn. Bedenk ook dat kopers een groot percentage van de overnamesom zelf moeten opbrengen. Als ze het überhaupt al doen, financieren banken een veel minder groot deel van de overnamesom dan vroeger. Het risico voor de koper is dus aanzienlijk hoger. Verplaats je daarom in zijn positie en vraag een realistisch bedrag. En sta open voor constructies als een achtergestelde lening zodat het verkoopbedrag over een aantal jaren wordt uitgespreid. Ook een earn-out waarbij de prijs afhankelijk is van toekomstige resultaten kan uitkomst bieden.'

de uitrol voor zijn rekening kunnen nemen.' Van Teeffelen ziet een lonkend perspectief. 'Nu bereiken we jaarlijks zo'n 60 studenten met het programma. Als dat de komende vijf jaar wordt verhonderdvoudigd, ontstaat een substantiële pool aan potentiële ondernemers die bedrijven kunnen overnemen. Het zal niet genoeg zijn om alle bedrijven een nieuwe toekomst te geven, maar is wel een grote stap in de goede richting.'

Geen roepende meer

Waar het de aandacht voor de opvolgingsproblematiek betreft, is Van Teeffelen voorzichtig positiever dan bij de publicatie van het onderzoek twee jaar geleden. 'Dat rapport en de publiciteit die het kreeg, heeft absoluut iets teweeggebracht. De grote negatieve gevolgen van onterechte opheffingen en mislukte bedrijfsoverdrachten worden in steeds bredere kring als onwenselijk gezien. De politiek heeft het onderwerp prominent op de agenda staan en de vaste Kamercommissie maant minister Kamp regelmatig tot meer spoed.' Van Teeffelen voelt zich niet langer een roepende in de woestijn. 'In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe.' ■