



Kwaliteit te koop staande bedrijven sterk verbeterd

'De koper is je belangrijkste klant ooit'

Het Kenniscentrum Innovatie & Business van Hogeschool Utrecht onderzocht opnieuw de impact van bedrijfsopvolging op de Nederlandse economie. In vier jaar tijd is het werkgelegenheidsverlies door mislukte overnames verdubbeld. Omzetterderving en kapitaalvernietiging zijn verviervoudigd. Maar er is ook goed nieuws. 'Al staan fors meer bedrijven te koop, hun kwaliteit is sterk verbeterd,' zegt Lex van Teeffelen. 'In een aantrekkelijke economie zullen veel van deze bedrijven een koper vinden.'

TEKST HANS HAJÉE

Voor de actuele versie van het onderzoek naar bedrijfsopvolging zijn ruim 2.400 ondernemers ondervraagd. Bedroeg het werkgelegenheidsverlies door mislukte overnames in 2011 zo'n 55.000 voltijds arbeidsplaatsen, vier jaar later zijn dat er bijna 123.000. De omzetterderving liep op van 3,2 miljard tot 12,4 miljard euro. De kapitaalvernietiging steeg van 1,3 miljard euro tot 4,6 miljard.

Substantiële bedrijven

Ook het aantal bedrijven in de verkoop steeg sterk: van 23.500 in 2011 naar 55.700 bedrijven nu. 'Bij het vorige onderzoek hield de kwaliteit ervan niet over,' zegt onderzoeksleider Lex van Teeffelen, lector financieel-economische advisering aan de Hogeschool Utrecht. 'Nu staan bedrijven er veel beter voor als zij op de markt komen. Al is de winstmarge nog niet

echt verbeterd, gemiddeld is er een brede klantenkring, zijn de omzetten hoger en is de solvabiliteit prima. Bijna 29% exporteert en met gemiddeld 7,2 fte gaat het om substantiële bedrijven. De index "kansrijk bij verkoop" steeg tot boven de 50%.'

Inhaaleffect

Gezonde bedrijven met verkoopplannen lijken te hebben gewacht op betere

tijden. 'Nu die zich aandienen, komen zij versneld op de markt. 10% van alle bedrijven met personeel staat nu te koop, een verdrievoudiging in vergelijking tot 2011.' Een percentage van 5% is normaal. 'Er is sprake van een inhaaleffect. Naar verwachting zal dit binnen een aantal jaren wegebben.'

Want aan interesse ontbreekt het niet. 'Naar aanleiding van het onderzoek kreeg ik veel respons van potentiële kopers. Die vragen zich af waar ze al die te koop staande bedrijven kunnen vinden,' lacht Van Teeffelen. 'Uit onderzoek van onder meer KPMG blijkt dat veel bedrijven willen expanderen. Overname is daartoe een geschikte manier. Ook veel buitenlandse (familie)bedrijven zien Nederland als een interessante markt. Zij beschikken vaak over een goedgevulde kas en hebben dus geen banken nodig.'

71e plaats

À propos banken; hoe staat het met de kredietverlening? 'Banken blijven zeer terughoudend, meer dan in ons omringende landen. Op de ranglijst van de Wereldbank voor toegang tot financiering door het mkb is Nederland zelfs afgezakt naar de 71e plaats. Nota bene ver onder landen als Mongolië, Namibië en Servië. Ook heeft ons mkb bij een financieringsaanvraag de grootste afwijzingskans binnen de EU. Bancaire financiering van bedrijfsoverdracht blijft een belangrijke bottleneck.' Er zijn ook positieve ontwikkelingen. 'Het helpt dat Qredits nu tot 250.000 euro kan financieren. Kredietunies zijn in opkomst maar hebben voorsnog een beperkte impact. Van crowdfunding heb ik hoge verwachtingen. Dat instrument is tot nu toe vooral gericht op nieuwe initiatieven en producten. Maar overnamefinanciering leent zich prima voor crowdfunding. Historie en onderliggende cijfers van bedrijven zijn immers bekend. Dit track-record zorgt ervoor dat je op betere gronden kunt investeren dan bij een nieuw idee. Daarom kan ik me goed voorstellen dat er afzonderlijke platforms komen voor overnamefinanciering. Ik sprak hierover met een aantal crowdfunders en de reacties zijn positief.'

Op een presenteerblaadje Van Teeffelen merkt dat banken crowdfundingplatforms beginnen in te zetten

bij financiering. 'Ik ken nu drie banken die dat doen of binnenkort zullen doen. Voorsnog gaat het om beperkte tranches kapitaal. Banken stellen vastomlijnde criteria voor wat betreft risico's en kenmerken van de te financieren bedrijven. Via crowdfundingplatforms worden potentiële investeringen vervolgens op een presenteerblaadje aangereikt. Op die manier zijn de handlingkosten voor banken minimaal en behalen zij een prima rendement.' Deze vorm van financiering is nu nog kleinschalig en er wordt geen ruchtbaarheid aan gegeven. 'Maar bij gebleken

'Verdiep je in de drijfveren van potentiële kopers.'

succes – en daar twijfel ik niet aan – zullen meer banken volgen en neemt de openheid toe. Denk aan banners waarmee een bank zich profileert als *lead investor* bij een te financieren project.'

Frisse wind

Al jaren hamert Van Teeffelen op de noodzaak om meer aandacht te besteden aan bedrijfsoverdracht. 'Hierbij spelen twee overwegingen. Allereerst een defensieve. Lukt het veel ondernemers niet om een opvolger te vinden dan zijn de negatieve gevolgen enorm. Zie ons onderzoek: verlies aan werkgelegenheid, omzetting, kapitaalvernietiging.' Succesvolle

bedrijfsoverdrachten leveren juist een economische impuls op. 'Uit onderzoek blijkt dat overgenomen bedrijven in driekwart van de gevallen beter presteren. De nieuwe eigenaar zorgt voor een frisse wind; meer innovatie, omzet en winst. Daarom is het van essentieel belang dat bedrijfsoverdracht maximaal gefaciliteerd wordt. Dat zet veel meer zoden aan de dijk dan het stimuleren van starters of bevordering van innovatie.'

Gezond verstand

Langzamerhand dringt dat besef ook door tot de politiek. 'Het voorstel van Kamerlid Mei Li Vos om verkopers van bedrijven ondersteuning te bieden, is goed. Alleen met de suggestie om dit te laten verlopen via het bijzondere bestandsloket slaat zij de plank mis. Ik zie daarbij veel meer in een rol voor de brancheorganisaties. Laat deze voor bedrijven vertrouwde partijen een pool beheren voor de financiering van overnameadviseurs.'

Verreweg de meeste ondernemers hebben geen ervaring met bedrijfsoverdracht. 'Er zijn legio valkuilen,' weet Van Teeffelen. 'Toch is een korte, gerichte cursus al voldoende om de benodigde basiskennis op te doen.' Ook gezond verstand helpt. 'Je verkoopt een bedrijf maar één keer. De koper is je belangrijkste klant ooit. Verdiep je dus in de drijfveren van potentiële kopers. Waarom zou iemand jouw bedrijf willen kopen, wat is voor hem van waarde? Dat kan heel goed niet het bedrijf op zich zijn maar bijvoorbeeld het machinepark. Of wat dacht je van compensabele verliezen? Realiseer je dus vooraf goed wat de verkoopbare elementen zijn en bepaal aan de hand daarvan de prijs.' ■

DE TIJD GAAT DRINGEN

Het onderzoek van de Hogeschool Utrecht bracht ook de leeftijd van ondernemers met te koop staande bedrijven in kaart. 'Vergeleken met de vorige enquête zijn deze nu een stuk ouder; gemiddeld bijna zestig jaar,' zegt Lex van Teeffelen. Voor sommigen begint de tijd te dringen. 'Zeker als een overdracht niet direct lukt of de onderhandelingen lang duren, wat bij grotere bedrijven vaak het geval is. Dat kan extra stress opleveren.' Verkopers moeten zich ook realiseren dat hun betrokkenheid niet altijd eindigt als de handtekeningen zijn gezet. 'Vaak wordt verwacht dat zij de overname meefinancieren door een achtergestelde betaling. Ook een earn out afhankelijk van toekomstige resultaten komt regelmatig voor.'