

Fusies en overnames in het MKB en opvolging binnen familiebedrijven zijn complexe trajecten. Zowel op financieel, juridisch en fiscaal gebied als op emotioneel vlak is de impact groot en kunnen onderlinge belangen behoorlijk uiteenlopen. Robert de Vries biedt vanuit Diligence in Veenendaal als onafhankelijk intermediair uitkomst. Met een team van specialisten begeleidt hij het hele proces. "Vooraf zaken goed regelen, voorkomt veel narigheid. Als wij aan de voorkant van het traject worden ingeschakeld, scheelt dat vaak veel geld en onenigheid binnen families."

TEKST: PIEN KOOME FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT



Diligence: onafhankelijk advies bij fusies, overnames en opvolging

'Emoties spelen bij familiebedrijven altijd een grote rol'

Het kopen of verkopen van een bedrijf vergt uithoudingsvermogen en een onafhankelijke blik op het verloop van het proces. Professionele hulp, in de vorm van een onafhankelijke bemiddelaar die de juiste partijen snel bij elkaar brengt, is dan vaak geboden. Vanuit deze filosofie is in 1998 Diligence opgericht. Dit gespecialiseerde adviesbureau in Veenendaal bestaat uit een maatschap van zeven bedrijfsovernamespecialisten. Robert de Vries is sinds 2006 als Registeradviseur Bedrijfsopvolging (RAB) gespecialiseerd in familiebedrijven. "In ons land zijn circa 270.000 familiebedrijven actief, maar liefst zeventig procent heeft niets geregeld op het gebied van opvolging en/of overname. Dan kan het behoorlijk uit de hand lopen als er door ziekte, overlijden of een (gedwongen) verkoop plotseling knopen moeten worden doorgemaakt." Niet alleen op zulke momenten

is het inschakelen van een onafhankelijke deskundige raadzaam. "Eigenlijk zouden families al in een veel eerder stadium met elkaar om de tafel moeten", bepleit hij. "Ook voorkomt het veel ellende om in een vroeg stadium aan de voorkant van het proces een specialist te laten meedenken. Emoties spelen bij families altijd een grote rol. Tegengestelde verwachtingen, onderhuidse ergernissen of inmenging van schoonfamilie kunnen tot onoverbrugbare problemen leiden. Ik ken helaas genoeg praktijkvoorbeelden waarbij families op een onaangename manier uit elkaar werden gedreven."

Onafhankelijk advies

Als De Vries wordt ingeschakeld, gaat hij systematisch te werk. "Ik ga als eerste met iedereen om de tafel voor een inventarisatie van wensen, eisen, verlangens en verwach-

tingen. Vaak komt er dan al veel wrevel naar boven, die eigenlijk in een veel eerder stadium al besproken had moeten worden. Bij het doorgeven van een familiebedrijf van vader op zoon bijvoorbeeld, is het cruciaal dat de zoon in kwestie het ziet zitten, maar ook of hij capabel genoeg is. Ook de inbreng van aangetrouwde schoonfamilie moet niet worden onderschat. Langlopende conflicten komen op zo'n moment vaak in alle hevigheid boven tafel. Dan ga je als een soort mediator te werk. Intensief, maar ook fascinerend." Als onafhankelijk adviseur kiest De Vries uiteraard nooit partij. "Mijn rol is altijd neutraal en gericht op een professionele afwikkeling, waarbij alle juridische en fiscale regels worden nageleefd en het familiekapitaal zo goed mogelijk wordt veilig gesteld. Overnames zijn een ingewikkeld en vaak langdurig traject, waarbij spe-

cialistische kennis is vereist om te zorgen dat alle partijen met een goed gevoel terugkijken op de transactie.” Inmiddels heeft De Vries zowel kleinere (familie)bedrijven begeleid als topspelers uit de Quote-500.

Strategische kopers

Na de grillige economische omstandigheden als gevolg van de recessie, trekt de kopersmarkt momenteel weer aan. “Tijdens de crisis zijn er natuurlijk altijd strategische kopers actief, maar op een economisch dieptepunt is een bedrijfsverkoop geen goed moment. Nu we weer langzaam uit het dal klimmen, neemt de verkoopbereidheid ook weer toe.” De Vries voelt zich ondernemer tussen de ondernemers. Zelf heeft hij ooit aan den lijve ondervonden hoe het fout kan gaan. “Nu is het een voordeel dat ik emoties herken bij klanten, maar op het moment dat je er middenin zit, moet je alles uit

de kast trekken om de moed niet te verliezen.” Na een succesvolle carrière nam intermediair De Vries een fabriek over die keukenbladen produceerde. Toen de grootste klant failliet ging en bleek dat de vorige pandeigenaar de locatie illegaal verhuurd had, raakte Robert in acht weken tijd zijn pand en klanten kwijt. “Uiteindelijk heb ik het bedrijf weten om te turnen tot een succesvolle onderneming, maar het was een harde leerschool. Mijn belangrijkste inzicht? Dat het niets te maken heeft met brains of goodwill of je het redt of niet. Tegen schimmige constructies begin je niets. Dus regel de boel van te voren goed. Daarmee voorkom je heel veel ellende.”

Masterclass bedrijfsovername
Speciaal voor MKB-ers die overwegen hun bedrijf te verkopen en voor ondernemers die een bedrijf willen kopen, organiseert

Diligence op 19 november een Masterclass bedrijfsovername in de regio Arnhem. Alles over het overnameproces, waardebeoordeling, geheimhouding, onderhandelingen, intentieovereenkomsten en verkoopcontractuur komt aan bod. Ook wordt ingegaan op factoren als emotie en ratio, waarde en prijs en de beleving van kopers en verkopers. Ondernemers kunnen zich voor de Masterclass aanmelden via robert.devries@diligence.nl of 088-0550350. ■

Diligence Vallei & Rijn BV

Kerkewijk 117 - 3904 JB Veenendaal

Tel: 088-0550350 - robert.devries@diligence.nl

Website: www.diligence.nl

“Nu we weer langzaam uit het dal klimmen, neemt de verkoopbereidheid ook weer toe”, aldus Robert de Vries.

