



ONSADAGIUM

Magazine over bedrijfsoverdracht

**Notaris speelt
belangrijke rol**
bij bedrijfsoverdracht

Chris van Herpen:
**“Het was alsof het nog
steeds mijn bedrijf was”**

**Zonder Adagium was
het niet goed gekomen**

NUMMER32011
Uitgave van Adagium

Voorwoord

Gewoon doorgaan

Wellicht heeft u dit jaar heel even gedacht dat het alleen maar beter kon gaan met de economie nu de bancaire recessie bijna voorbij is. De eurocrisis gooit roet in het eten. Elke dag komen dezelfde vragen voorbij. Gaat Griekenland failliet? Welke Eurolanden volgen? En wat gebeurt er eigenlijk met de euro? Behouden we een zeer trage economische groei? Wellicht houden deze vragen u bezig, maar echt duidelijke antwoorden zijn er niet. Wat de eurocrisis ons brengt, weten we nog niet. Maar één ding weten we wel. Ondernemers moeten zich focussen op het allerbelangrijkste: hun onderneming. Blijven ondernemen is het enige wat een ondernemer eraan kan doen. Ook al speelt er een nieuwe crisis, ook voor ons gaat het ondernemen gewoon door. We hopen dat voor alle andere ondernemers hetzelfde geldt.

Directie en medewerkers van Adagium Corporate Finance BV en Adagium Projecten BV



Albert Dominicus voorzitter VMK Veghel



Sinds 14 maart is Albert Dominicus, mededirecteur van Adagium, voorzitter van de Vereniging voor Midden- en Kleinbedrijven Veghel (VMK-Veghel). Als actieve ondernemer in de regio zet hij zich de komende drie jaar in voor de Veghelse ondernemersbelangen. Speerpunten voor Albert Dominicus zijn daarbij een heldere communicatie met de leden, VMK-Veghel als vraagbaak voor ondernemers en de belangenbehartiging naar de gemeente toe. Ook gaat hij zich richten op citymarketing en de vraag hoe ondernemend Veghel de komende jaren op de kaart kan worden gezet.

Notaris speelt belangrijke rol bij bedrijfsoverdracht

Adagium werkt regelmatig samen met Erik van Egeraat van Schepers & Van Nunen Netwerk Notarissen. Hij vertelt welke rol een notaris speelt bij een bedrijfsoverdracht en geeft enkele tips.

Schepers & Van Nunen is onderdeel van Netwerk Notarissen, een landelijk samenwerkingsverband van middelgrote notariskantoren. Het kantoor heeft twee vestigingen: in Uden en Veghel. Meerdere specialisaties vullen elkaar aan, zodat Schepers & Van Nunen het hele midden- en kleinbedrijf kan bedienen.



Erik van Egeraat
Foto: Rob van Berkel

De overdracht van aandelen of vastgoed, het oprichten van een nieuwe bv, het checken van de bedrijfsgegevens bij de Kamer van Koophandel, het nakijken van faillissementsregisters, het uitzoeken van bepaalde beperkingen van de overheid en het opzoeken van vergunningen: het zijn allemaal werkzaamheden die een notaris uitvoert bij bedrijfsoverdracht.

Op tijd beginnen

Van Egeraat adviseert ondernemers om vroeg met het verkoopproces te beginnen, zodat zij niet voor verrassingen komen te staan. Vaak is het om fiscale redenen van groot belang om een aantal jaren voor de voorgenomen overdracht al tot herstructurering over te gaan. Een andere reden om vroeg te beginnen is dat de koper de onderneming meestal eerst goed wil leren kennen. Tenslotte moet hij weten wat hij koopt. Op veel vragen moet hij een antwoord hebben: Wat is de fiscale positie? Zijn er nog claims te verwachten? Et cetera.

Waarde schatten

Daarnaast moet de koper natuurlijk kunnen schatten hoeveel het bedrijf echt waard is. "Dat is vaak moeilijk. Veel ondernemers die een aantal jaren geleden een bedrijf hebben gekocht, beseffen nu pas dat ze te veel goodwill hebben betaald. Om dat te ondervangen, kun je met bepaalde verrekenbedingen werken waarmee de koopsom mede afhankelijk wordt gemaakt van het toekomstige rendement."

Gevoel volgen

Of je nu een bedrijf koopt of verkoopt, volgens Van Egeraat is het altijd belangrijk om je gevoel te volgen. "Ondernemers zijn niet voor niets ondernemer. Zij moeten luisteren naar hun eigen buikgevoel. Voelt het goed aan? Past iemand in de cultuur van een bedrijf? Dat zijn best belangrijke dingen. Het loopt ook weleens verkeerd af en de oorzaak ligt meestal niet op het juridische vlak."

A portrait of Chris van Herpen, a middle-aged man with glasses, wearing a purple shirt and a grey jacket. He is sitting at a desk with his hands clasped. The background is a blurred office setting.

“Ik had het bedrijf veel sneller verkocht dan ik had verwacht”

“Het was alsof het nog steeds mijn bedrijf was”

Chris van Herpen (62) verkocht na 34 jaar zijn tegelzetbedrijf aan Van Wanrooij Bouw en Ontwikkeling en Adagium adviseerde hem hierbij. Nu is het drie jaar later. Van Herpen kijkt terug op het overnametraject.

De bedoeling was dat een medewerker C.H. van Herpen Tegelzetbedrijf B.V. zou overnemen. Door privéomstandigheden ging dit onverwachts niet door. Daarna kwam Adagium in beeld en kwam de verkoop in een stroomversnelling terecht. “Ik had het bedrijf veel sneller verkocht dan ik had verwacht”, vertelt Van Herpen. Toch bleef hij nog meer dan een jaar met het bedrijf verbonden.

Baas

Bij de verkoop kwamen beide partijen met elkaar overeen dat Van Herpen nog een jaar bij het bedrijf bleef werken. “De koper wilde per se dat ik nog even doorging. We hadden veel lopende contracten en hij kende mijn klanten nauwelijks.” Het contact met de koper verliep erg goed. Ook al had Van Herpen opeens een baas, zo voelde dat niet. “De koper vond dat ik dezelfde dingen moest doen als altijd. Ik hoefde geen verantwoording af te leggen en voor mij was het alsof het bedrijf nog steeds van mij was. Ik nam bijvoorbeeld nog werk aan en schreef offertes uit.”

Afscheidsreceptie

De twaalf maanden werden uiteindelijk vijftien maanden. Ook al wilde de koper dat Van Herpen nog langer bleef, voor hem was het toen echt genoeg. “Al die tijd had ik langzaam naar het einde toegewerkt, met de gedachte in mijn hoofd dat mijn bedrijf verkocht was.

In mijn ogen had ik het bedrijf al goed overgedragen. Later heb ik nog wel wat advies gegeven, maar ook dat doe ik nu niet meer.” Als dank organiseerde de koper een grote afscheidsreceptie voor Van Herpen. “Er waren zo’n 250 mensen. Iedereen hadden ze uitgenodigd, ook bijvoorbeeld oud-aannemers en -uitvoerders.”

Andere cultuur

Het bedrijf van Van Herpen bestond naast hem uit zijn vrouw en elf medewerkers. Inmiddels hebben veel van zijn vroegere medewerkers een andere baan gezocht. Dat vindt hij ontzettend jammer. “Ik had dat echt niet verwacht. Waarschijnlijk komt dit doordat Van Wanrooij een veel groter bedrijf is. Qua cultuur is er een groot verschil en dat hele persoonlijke is er niet meer.”

Kleinkinderen en vakantie

Nu hij geen ondernemer meer is, heeft Van Herpen veel meer tijd voor andere dingen. “Mijn leven is nu veel rustiger. Ik ben meer met de kleinkinderen bezig en we gaan vaker op vakantie. Dat doen we een keer of drie, vier per jaar.” Daarnaast is hij nog steeds bestuurslid van BOVATIN, de bond voor aannemers in tegelwerken, en voorzitter van Stichting Praktijkopleiding Tegelzetter (SPT) in 's-Hertogenbosch. “Vanuit die laatste functie heb ik nog weleens contact met personeelszaken om stagiairs te plaatsen. Daar blijft het tegenwoordig bij.”

'Zonder Adagium was het niet goed gekomen'



Jan en Ans de Laat
Foto: Rob van Berkel

Van zijn 15e tot zijn 32e jaar werkte Jan de Laat als timmerman in de bouw. Op aanraden van zijn schoonbroer, die een grote houthandel had, begon hij daarna voor zichzelf. "Eigenlijk zag ik het niet zo zitten, maar mijn schoonbroer beloofde dat hij mij zou helpen. Dat deed hij ook."

Eerst voerde hij nog timmerwerk uit voor onder andere verbouwingen, daarna ging hij tuinhuisjes produceren. Ongeveer een jaar na de start kocht De Laat een stuk grond op een industrieterrein in Reusel en liet daar een bedrijfshal op bouwen. Toen de bouw bijna klaar was, gebeurde er iets verschrikkelijks: zijn schoonbroer verongelukte. De bank dacht dat hij het alleen niet zou redden, maar De Laat bewees het tegendeel. Steeds weer breidde hij zijn bedrijf uit en in 2004 kocht hij een 19.000 vierkante meter groot bedrijfsterrein met een 13.000 vierkante meter grote hal in Bladel. De gebouwen in Reusel werden overbodig en sindsdien verhuurt De Laat deze.

Kennismaking

Ongeveer twee jaar geleden besloot De Laat dat hij met zijn bedrijf ging stoppen. Via via kwam hij bij Adagium terecht. "Adagium kwam eerst kennismaken. Ze vertelden hoe ze te werk gingen en hoeveel hun dienstverlening me zou gaan kosten." Adagium ging aan de slag en vond een potentiële koper: Chalet Center,

een van de grootste fabrikanten van tuinhuisjes in België. Na de onderhandelingen kocht Chalet Center de inboedel en nam de zes medewerkers over. Ook dit gebouw bleef eigendom van De Laat.

Perfekte afhandeling

Achteraf vindt De Laat dat hij zijn machinepark te goedkoop heeft verkocht. "Veel machines hadden we zelf gebouwd of aangepast. Chalet Center had een taxateur ingehuurd om de prijs vast te stellen, maar hij had er onvoldoende verstand van. Eigenlijk had ik daarvoor zelf iemand moeten inhuren." Over de rest van het verkoopproces is hij wel tevreden. "Adagium heeft de verkoop perfect afgehandeld. Zonder Adagium was de verkoop denk ik niet goed gekomen en was ik voor vervelende verrassingen komen te staan."

*Bent u nieuwsgierig naar andere referenties van Adagium?
Opdrachtgevers vertellen hun verhaal op www.adagium.nu*

Een goede voorbereiding voor succesvolle verkoop

Essentieel voor een succesvolle verkoop is een zorgvuldige voorbereiding. Meestal neemt een ondernemer maar één keer in zijn leven de beslissing om zijn bedrijf te verkopen. Dit betekent dat hij tegen vragen aanloopt waarop hij niet direct de antwoorden weet.

Vragen ter voorbereiding

Bij een bedrijfsoverdracht komen heel wat verschillende aspecten kijken. De toekomstige verkoper moet nadenken over vragen als:

- Wat is de exacte reden van de verkoop? En wat gaat hij doen na de verkoop?
- Is het bedrijf een aantrekkelijke onderneming voor potentiële kopers?
- Wie zou de beste koper kunnen zijn? Waar kan hij gevonden worden?
- Wat voor verkoop wordt het: een management buy-out, management buy-in of een strategische verkoop?
- Is de huidige juridische vorm - eenmanszaak, vof of bv - ook geschikt bij verkoop?
- Wie begeleidt de ondernemer bij het verkrijgen van de beste voorwaarden en de maximale prijs?
- Gaat hij het onroerend goed mee verkopen of verhuren?
- Hoe regelt hij de onderlinge zeggenschap bij een geleidelijke overdracht?
- Blijft hij nog aansprakelijk voor verplichtingen van het bedrijf? Zo ja, hoe lang nog?
- Wat is de waarde en prijs van de onderneming?

Samen antwoord geven

Bij het vinden van de juiste antwoorden kan een bedrijfsadviseur noodzakelijk zijn. Hij kent de markt, weet hoe een financierings-structuur in elkaar moet worden gezet en is op de hoogte van geïnteresseerde partijen. Ook kent een adviseur de valkuilen van een bedrijfsoverdracht. Met behulp van een adviseur kunnen de bovenstaande vragen beantwoord worden. De conclusie kan zijn dat het bedrijf verkoopklaar is. Een andere mogelijkheid is dat het beter is om nog een paar jaar door te gaan om de onderneming beter op een verkoop voor te bereiden.

Tips voor ondernemers

De do's en don'ts bij prijsbepaling

De waarde geeft aan wat een bedrijf waard is en de prijs wat iemand ervoor betaalt. Er is dus een verschil tussen waarde en prijs. Wat kunt u beter wel en niet doen bij het bepalen van de prijs?

Do's

- Vraag een bedrijfsadviseur of accountant om advies.
- Zorg dat de prijs niet te laag is bij een overname binnen de familie. De Belastingdienst let hier namelijk op.
- Weet van tevoren hoe u de financiën gaat regelen.
- Zoek uit wat de verkoopprijs van vergelijkbare bedrijven was.
- Gebruik verschillende rekenmodellen om de prijs te bepalen.
- Let ook op de sterke en zwakke punten van het bedrijf en de ontwikkelingen in de branche.
- Zorg dat u goed op de hoogte bent van de mogelijkheden van het bedrijf.

Don'ts

- Neem, zeker bij een management buy-in of buy-out, niet dezelfde adviseur als de verkoper.
- Focus u niet alleen op de prijs, maar houd ook rekening met de gevoelens van de verkoper.
- Denk niet direct dat u de enige geïnteresseerde koper bent.

Tips

Zorg dat u precies weet wat u koopt. Zoek uit of er andere geïnteresseerde kopers zijn en kijk naar de marktpositie. Ook het soort bedrijf is belangrijk. Wat zijn de bedrijfsactiviteiten en hoe is de concurrentie? Naast omzetcijfers spelen al dit soort aspecten mee.

Een greep uit onze succesvolle transacties



1. **Electroworld Verhallen**
Verkoopbegeleiding



2. **Den Buizerd Reusel B.V.**
Verkoopbegeleiding



3. **Van Berkel Bedrijven B.V.**
Aankoopbegeleiding
Bierings Composteringen.



4. **Theater Markant**
Overdrachtbegeleiding

Colofon

Ons Adagium is een uitgave van Adagium Corporate Finance BV en Adagium Projecten BV en verschijnt drie keer per jaar.

Redactie Albert Dominicus, Mieke Aldenhuijsen
Tekst Totemtaal Communicatie
Fotografie Rob van Berkel
Druk Bek Grafische Producties

Adagium Veghel
Marshallweg 5
5466 AH VEGHEL
Tel. (0413) 22 50 10

Adagium Oisterwijk
De Lind 40
5061 HX OISTERWIJK
Tel. (013) 463 14 84

E-mail info@adagium.nu
Kijk ook eens op www.adagium.nu.