



CvB: partners in proces van bedrijfsopvolging

Als ondernemer bent u gewend om uw eigen zaken te regelen, zegt Richard Temmink, partner bij het Centrum voor Bedrijfsopvolging (CvB). “In het geval van een overname is dat niet altijd handig. De eerste stappen kunt u makkelijk zelf zetten, het probleem zit in de laatste stappen. Het is simpelweg onmogelijk om anoniem te zoeken naar een koper.”

Bij bedrijfsopvolging gaat het over continuïteit van de onderneming, zegt Temmink. “Het gaat over vertrouwelijkheid en zekerheid. Over werknemers, bij wie je draagvlak wilt creëren. En over het thuisfront dat betrokken is.”

Bovendien, zegt hij ook, is de verkoop van een onderneming een intensief en vaak langdurig proces, waar de meeste ondernemers maar één keer in hun leven mee te maken krijgen. Het CvB adviseert ondernemers dan ook om voor de verkoop – net als voor aankoop of familieopvolging – experts in te schakelen die hen het verkoopproces zoveel mogelijk uit handen nemen. Daardoor kan de ondernemer blijven ondernemen en focussen op resultaat. “Het is goed om te beseffen dat een overnameproces veel tijd vergt”, zegt Temmink. “Wanneer een ondernemer dit in zijn eentje gaat doen, blijft er minder tijd over voor dat waar hij goed in is, namelijk ondernemen. Onze ervaring is: elke euro winst die een ondernemer mist door zijn afwezigheid kost hem straks waarschijnlijk 4 tot 7 euro bij de overname.”

Sparringpartner en adviseur

“Wij zijn onafhankelijke partners en adviseurs met een scherpe blik die waarde-creatie teweeg brengen”, zegt Temmink. “We houden de ondernemer een spiegel voor, denken mee over zijn of haar visie en overnamestrategie en laten de alternatieven zien.”

De meeste van de zestien partners binnen het CvB zijn zelf ondernemer geweest, anderen zijn specialist op bijvoorbeeld juridisch of fiscaal gebied. Ze zijn ervaren, kennen de markt en delen graag onderling hun kennis. Op deze wijze stellen zij altijd een team samen dat aansluit op de wensen en voorkeuren van hun relaties. De partners zijn over het gehele land verspreid waardoor ze ook een grote dekkinggraad kennen in allerlei netwerken. CvB werkt vanuit twee locaties – Zwolle voor Noord- en Oost-Nederland, en Maartensdijk.

Zorgvuldig proces

Richard Temmink gelooft in de ideale match. “En dat is in principe binnen een jaar te regelen, mits je het goed hebt voorbereid. Toch moet

een ondernemer zich ervan bewust zijn dat een opvolgingstraject gemiddeld zo'n drie tot vijf jaar duurt”, relateert hij ook direct. “Je moet zo'n proces zorgvuldig voorbereiden en uitvoeren en geen stappen overslaan. Ondernemers willen nog wel eens denken: ik verkoop en dan is het klaar.” Maar zo werkt het niet, weet Temmink. “Als je als ondernemer meteen uit beeld bent, dan betekent dat wat voor je personeel en je klanten. Wil je een reële opbrengst dan kun je beter tijdig beginnen en zorgen voor een warme overdracht.”

Eigenlijk zijn wij de katalysator in het proces van bedrijfsopvolging, zegt Temmink.

“Ondernemers die denken over verkoop of aankoop van een onderneming en gebruik willen maken van onze kennis en expertise, nodigen we graag uit voor een vrijblijvend gesprek.” <