

‘Bij opvolgingsvragen leveren wij totaaladvies’

Centrum voor Bedrijfsopvolging ondersteunt ondernemers bij de koop, verkoop en opvolging van hun bedrijf. En dat in teams van twee partners. ‘Het levert voordelen op het gebied van kwaliteit, continuïteit en efficiency op.’

Per jaar staat Centrum voor Bedrijfsopvolging (CvB) honderden ondernemers uit het MKB bij voor de taak om hun bedrijfsopvolging te regelen. Daarin adviseren, coachen en begeleiden de ruim 20 partners vanuit kantoorlocaties in Bussum, Rijswijk en Zwolle ondernemers door het hele land in het onoverzichtelijke en vaak emotionele traject van bedrijfsopvolging.

‘We richten ons op het opvolgingsvraagstuk van een ondernemer’, zegt partner *Arno Knechten* van CvB. ‘Een ondernemer weet vooraf niet altijd wat hij eigenlijk wil met zijn bedrijf. Maar hij weet wel vaak heel goed wat hij niet wil. Aan ons de taak om samen met die ondernemer te achterhalen wat zijn gevoel is en de daarbij behorende ideeën.’

Tweetallen

De aanpak van CvB kent altijd een drietrapsraket. Eerst vertelt de ondernemer in een oriënterend gesprek over zichzelf, over zijn bedrijf en over zijn visie op de opvolging, al dan niet binnen de familie. Daarna volgt een strategisch vooronderzoek, waarin de partners van het advieskantoor onder andere alle betrokkenen bij de opvolging interviewen, een sterkte/zwakte-analyse maken en concrete aanbevelingen doen.

Zo krijgt de ondernemer een gedetailleerd en objectief inzicht in de scenario's voor bedrijfsoverdracht en een indicatief inzicht in wat het bedrijf waard zou kunnen zijn, onder andere op basis van een analyse van de jaarstukken. Dit onder-



bouwde advies geeft een ondernemer houvast om een gedegen keuze te maken. De laatste stap is het zoeken van de juiste koper en het begeleiden van het verkooptraject. Dat leidt tot de beste deal.

‘Binnen CvB worden opdrachten door een team van twee partners uitgevoerd’, legt partner *Martin Ligtenburg* van CvB uit. ‘De praktijk wijst namelijk uit dat het werken in tweetallen voordelen oplevert op het gebied van kwaliteit, continuïteit en efficiency. Elke partner wordt ingezet op zijn sterke punten, zoals ervaring van een branche of een expertise zoals fiscaliteit. Zo borgen we het totaaladvies in de bedrijfsoverdracht.’

Familiebedrijf

De CvB-partners hebben vaak te maken met familiebedrijven. En daar spelen

andere factoren mee dan bij een niet-familiebedrijf. Denk alleen maar eens aan de verhoudingen tussen bijvoorbeeld broers, zussen, neven en nichten, een eerlijke overdracht van opvolgers en niet-opvolgers en of de gedroomde opvolger de gewenste competenties heeft.

Knechten: ‘Wanneer je te maken hebt met een familiebedrijf dat door meerdere generaties is gerund, dan speelt het beschermen van het familiebezit een grote rol. Wij acteren dan als totaaladviseur in bedrijfsoverdracht. En door onze onafhankelijke rol kunnen wij toegevoegde waarde leveren in het opvolgingsvraagstuk. Want bedrijfsopvolging binnen de familie is niet alleen een rationeel proces, daar komt veel emotie bij kijken.’

Meer informatie www.cvbinfo.nl