



Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you



## Koop uw eigen bedrijf! Een zaak overnemen of van nul beginnen?

Gisteren was ik als -overnamecoach - samen met 300 andere ondernemers aanwezig op **Buy Your Own Company Conference** van Vlerick Business School en BDO daagden ruim, waarvan amper 10 procent vrouwen. Gemiddelde leeftijd ligt bij ongeveer **40 jaar met werkervaring bij 3 werkgevers**. De overgrote meerderheid is bereid **maximaal 0,5 miljoen euro** te investeren. Het vinden van extra financiering beschouwen ze als de grootste hindernis in hun avontuur. Vooral de sectoren consumentengoederen, industriële producten en energie en milieu liggen in het vizier.

De komende jaren treedt de vergrijzing hard op en gaan mogelijks duizenden kmo-eigenaars met pensioen zonder dat er - en dit is uiteraard spijtig - een familiale opvolging is. Ofwel bloedt het bedrijf dan dood, ofwel krijgt het een nieuw elan door ambitieuze mensen zoals we ze in deze zaal konden terug vinden.

Steeds vaker worden we geconfronteerd met jonge managers die een zaak willen overnemen. Als "familiebedrijfadviseur - overnamecoach" kunnen we hen dan ook goed helpen, want op het informele gesloten netwerk zijn er toch wel mooie bedrijven te vinden.

De tijd publiceerde vandaag een mooie samenvatting zie hierna:

### 6 Tips

1. Begin op tijd
2. Maak een stappenplan op.
3. Haast u traag als u een bedrijf overneemt
4. Omring u met de juiste mensen
5. Vermijd onderkapitalisatie
6. Maak tijd om te netwerken

# 'Koop uw eigen bedrijf. Liefst een weinig sexy bedrijf'

Meer dan 300 ondernemers in spe troeften gisteren samen in Affligem. Met allen die ene droom. Nee, geen eigen bedrijf van nul beginnen. Maar binnen dit en enkele jaren een Belgische kmo overnemen.

JAN DE SCHAMPELAERE  
AFFLIGEM

'Dit is wat België nodig heeft', zegt Hans Vanoorbeek over de talrijke opkomst. De man is een van de sprekers op de Vlerick-conferentie Buy Your Own Company en is al 17 jaar actief in de wereld van private equity. 'De komende jaren gaan duizenden kmo-eigenaars met pensioen zonder dat er familiale opvolging is. Ofwel bloedt het bedrijf dan dood, ofwel krijgt het een nieuw elan door ambitieuze mensen zoals hier in de zaal.'

Ambitieuze mensen die gefrustreerd raakten door de 'logge structuren van multinationals'. 'Het duurt lang voor je in een groot bedrijf aan de top bent en het is moeilijk om als jonge gast een inbreng te hebben in de strategie', zegt een dertiger die op zoek is naar een opportuniteit in de bouwsector. Onlangs had hij de bijna te pakken. 'Maar de zoon van de eigenaar wou geen anticoncurrentiebeding aanvaarden en de onderhandelingen liepen vast. Ik had geen schrik dat hij de klanten zou weggapen, maar wel het personeel.'

'Er zijn zoveel valkuilen', klinkt het. Onder andere de schrik voor lijken uit de kast na de overname, duikt regelmatig op. 'Een goed boekenonderzoek is nodig. Maar je kan ook garanties inbouwen, zodat bijvoorbeeld de verkoper de lasten draagt als er bij belastingcontroles problemen uit het verleden opduiken', zegt Hans Wilmots van het financieeladviesbureau BDO.

'Zorg dat je fatsoenlijke cijfers hebt. No numbers, no deal', luidt het advies van Vanoorbeek, die onder andere mede-eigenaar is van Rodania. 'Ik weet dat dat vaak een probleem is bij kleine bedrijven. Hoeveel kmo's hebben maandelijke cijfers over de balans, de cashflow, de winst. Misschien 5 procent?', zegt Vanoorbeek, die zelf ook een mea culpa slaat toen hij bij de overname van een Belgisch-Chinees meubelbedrijf te weinig zicht had op de cijfers in China en uiteindelijk de zaak voor peanuts opnieuw verkocht.

Nog een tip voor de 300 aanwezigen. 'Het is een lang proces. Reken toch snel op twee jaar voor je je target vast hebt. Het is zoals bij de zoek-

Ik heb een suiker-distributiebedrijf van 100 jaar oud gekocht. Een stabiele business. De banken deden dan ook niet moeilijk.

Zorg dat je over fatsoenlijke cijfers beschikt. Al weet ik dat dat in kmo's vaak een probleem is.

HANS VANOORBEK

Ik dacht een return te halen na 5 jaar, maar dat zal wat langer duren. Ik had te weinig geluisterd naar mijn entourage. Ik was te enthousiast om mijn slag te slaan.



## KORT

Op de Buy Your Own Company Conference van Vlerick Business School en het financieeladviesbureau BDO daagden ruim **300 ondernemers in spe** op, waarvan amper 10 procent vrouwen. Gemiddelde leeftijd **40 jaar met werkervaring bij 3 werkgevers**. De overgrote meerderheid is bereid **maximaal 0,5 miljoen euro** te investeren. Het vinden van extra financiering beschouwen ze als de grootste hindernis in hun avontuur. Vooral de sectoren consumtengoederen, industriële producten en energie en milieu liggen in het vizier.

tocht naar een huis', zegt de INSEAD-professor Timothy Bovard, die in Frankrijk een boekprintingbedrijf uitbouwde via tal van kleine overnames. Hij waarschuwt voor de 'entrepreneur in heat'.

'Ik dacht dat hij het over mij had', zegt een Oost-Vlaamse dertiger achteraf die het familiale plantenbedrijf verkocht omdat hij het wat beu was. 'Ik had opeens veel geld en daar moest ik iets mee doen.' Wat volgde was een 'gedurfd deal' in de matrassenbranche. 'Ik dacht een return te halen na vijf jaar maar dat zal wat langer wachten worden. Ik had te weinig geluisterd naar mijn entourage. Ik was te enthousiast om mijn slag te slaan.'

En je slag slaan, hoeft niet altijd 'sexy' te zijn. 'Saaie bedrijven zijn zelfs mijn favoriet', aldus Bovard. 'Op die dossiers heb je nauwelijks concurrentie', klinkt het. Een Kempense dertiger, die zoals de meesten op het event anoniem wou blijven, kocht nog niet zo lang geleden een bedrijf in de suikerdistributie. Aankopen bij de groothandel en leveren aan bijvoorbeeld bakkerijen. Niet meteen wat je associeert met sexy, maar toch goed voor 40 miljoen euro omzet. 'Ik ben afgestapt van het idee dat je alleen met een gouden idee business kan doen', zegt de man die ook in groene energie actief is en naar eigen zeggen al vijf jaar een eigen product - een nieuwe toiletborstel - in de markt

probeert te zetten. 'Het suikerbedrijf bestond al 100 jaar en heeft stabiele cashflows. De banken deden dan ook niet al te moeilijk voor de financiering', klinkt het.

Nochtans is het gebrek aan financiering de grootste angst onder de aanwezigen. 'De multiples en de prijzen die je dezer dagen betaalt voor een bedrijf, zijn lager dan 5 jaar geleden. Maar daartegenover staat wel dat de banken terughoudender zijn. Dus moet je creatiever tewerk gaan', aldus Vlerick-professor Sophie Manigart. 'Een vendor loan bijvoorbeeld zodat je als overnemer niet meteen de hele som moet storten maar een deel ervan aan de verkoper over vijf jaar als lening terugbetaalt. En er zijn voldoende private-equitybedrijven die mee willen stappen in een mooi verhaal.'

Ook een turnaroundverhaal lijkt aantrekkelijk voor sommigen. 'De uitkomst kan nul zijn. Maar als het slaagt, spreek je meteen over je inleg maal drie of maal vijf', aldus Vanoorbeek. 'Begin toch maar met een gezond bedrijf', is het advies van Bovard.

Maar één vraag brandt nog steeds op mijn lippen. Vanwaar die grote opkomst ondanks de klaging bij veel ondernemers over het beleid in Vlaanderen en België? 'Een bedrijf kopen heeft niets te maken met wat de regering doet, maar alles met je droom realiseren en je eigen ding kunnen doen.'

Koop uw eigen bedrijf

22-02-2013 pag. 2



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk  
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19  
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be