



Een hoveniersbedrijf: hoe kom je eraan? En, ook belangrijk: hoe kom je ervanaf?

Terugblik hovenierscafé Bedrijfsovername

Met de komst van externe investeerders, private equity en vergrijzing in de hovenierssector is bedrijfsovername een actueel thema. Dat bewees de massale opkomst voor het hovenierscafé Bedrijfsovername van Koninklijke VHG en vakblad De Hovenier. Met bijna 30 aanmeldingen was het een volle zaal in Bloemenpark Appelteren.

Auteur: Willemijn van Iersel

Een hoveniersbedrijf is zo gestart: een bus, een schop, een flinke dosis ambitie ... en daar ga je. Er is immers werk voldoende. Maar je bedrijf verkopen, dat is een stuk moeilijker. Je bedrijf loslaten in een tijd van personeelsschaarste ook. Eind oktober vorig jaar gingen hoveniers in verschillende bedrijfsovernamefasen met elkaar in gesprek: investeerders, ondernemers voor wie het pensioen lonkte, ondernemers die alvast nadachten over de toekomst, maar ook dochters en voormannen die nadachten over bedrijfsopvolging. Er was versterking in de vorm van twee specialisten op het gebied van bedrijfsovername: Anne-Marie Nijman van BDO en Guus van Hout van Bol Adviseurs. Want een bedrijf verkopen of kopen doe je niet zonder gedegen advies. Verschillende onderwerpen passeerden de revue, zoals de waarde van een

bedrijf, ruimte geven aan de volgende generatie, de stappen die je moet zetten voor een overname en de vraag hoe je je bedrijf interessant maakt voor investeerders.

Communicatie is cruciaal

Volgens Nijman van BDO is gebrekkige communicatie de belangrijkste oorzaak waardoor bedrijfsovernames vaak mislukken. Uit een ouder onderzoek van BDO blijkt dat de kans op succes bij de overdracht van tweedegeneratie-familiebedrijven slechts 30 procent is. Dit betekent dat het vaker fout gaat dan goed. Bovendien neemt de kans op een succesvolle overname af naarmate het familiebedrijf langer bestaat. Het is daarom essentieel om goed te communiceren over verwachtingen en toekomstdromen. Dit onderzoek richtte zich welis-

Wie waren er aanwezig bij het hovenierscafé Bedrijfsovername?



Bas Gijsbers
Elementen groep



Marc Wichman
Koninklijke VHG



Guus van Hout
Bol Adviseurs



Frank Ruinard
Ruinard Hoveniers



Cees de Gloppe
Braber Groenvoorziening



Jonnie en Rik Michelbrink
Hoveniersbedrijf Jonnie Michelbrink



Erik Schuckink Kool
investeerder hoveniersbedrijven



Anne-Marie Nijman
BDO



Bas Dijkshoorn en Stef Went
Hoveniersbedrijf De Tuin



waar specifiek op familiebedrijven, maar effectieve communicatie is cruciaal bij alle soorten overnames, of het nu gaat om een overdracht binnen de familie, van een eigenaar aan een voorman of -vrouw of aan een externe partij, zoals een investeerder.

Familiestatuten

Marc Wichman van Koninklijke VHG vraagt hoe BDO aankijkt tegen familiestatuten om te borgen dat er voldoende is gecommuniceerd. Een familiestatut is een document met afspraken voor een familiebedrijf. Hierin staat hoe familieleden samenwerken en wie beslissingen neemt. Nijman laat weten dat BDO met familiestatuten werkt, misschien zelfs wel de uitvinder is van het fenomeen. Dat dit van belang is, bewijzen geluiden uit de zaal. Zo vertelt iemand dat zijn familie sinds de overdracht van het familiebedrijf uit elkaar is gevallen. Hij drukt de aanwezige vertegenwoordigers van familiebedrijven dan ook op het hart om zaken écht goed uit te spreken en te regelen, om problemen achteraf te voorkomen.

Ben van Ooijen van Bloemenpark Appeltern vraagt zich af of je een bedrijfsovername wel helemaal 'zonder gedoe' kunt regelen. Alle aanwezigen lachen; een bedrijfsovername gaat wellicht nooit van een leien dakje, maar het gedoe is wel degelijk in te perken.

Een opvolger van een familiehoveniersbedrijf vraagt zich af of het mogelijk is om vast te leggen dat familieleden zich later niet kunnen bedenken, of zich opnieuw gaan bemoeien met de totstandkoming van de deal met betrekking tot het familiebedrijf.

‘Het is belangrijker om ervoor te zorgen dat alles transparant verloopt en er goed over wordt gecommuniceerd’

Van Hout van Bol Adviseurs: 'In principe kun je alles vormvrij vastleggen, maar het is belangrijker om ervoor te zorgen dat alles transparant verloopt en er goed over wordt gecommuniceerd. Het gaat vaak ook om emotie; dat regel je niet met een document.'

Bedrijfswaarde hangt samen met vakbekwame personeelsleden

En wat is nu precies de waarde van een hoveniersbedrijf? Zoals zoveel dingen in het leven, wordt die waarde bepaald door *wat de gek ervoor geeft*. De waarde van een hoveniersbedrijf wordt tegenwoordig ook vaak bepaald door de aanwezigheid van vakbekwaam personeel in het bedrijf. Wichman: 'We zagen de afgelopen jaren bij VHG dat ondernemers die wilden groeien er soms voor kozen om collega-bedrijven over te nemen. Niet vanwege de klantenportefeuille, het werkgebied of het machinepark, maar voornamelijk vanwege het personeel.' Investeerder Erik Schuckink Kool kan zich hierin niet vinden. 'De waarde van een bedrijf is gebaseerd op harde cijfers. Ebitda is het bruto bedrijfsresultaat vóór rente, belastingen en afschrijvingen, corrigeren voor werkkapitaal. Dan krijg je het bedrag dat zo'n bedrijf waard is. Voor mij is personeel niet belangrijk voor de waarde van een bedrijf.' Jonnie Michelbrink: 'In principe zijn personeel en een klantenkring natuurlijk weinig waard. Toen er bij mij in de buurt een hoveniersbedrijf failliet ging, belde de curator of ik iets wilde overnemen. Dat aanbod heb ik aan mij voorbij laten gaan. Personeel en klanten bellen immers vanzelf wel als ze een nieuwe werkgever of hovenier zoeken.'

Wie waren er aanwezig bij het hovenierscafé Bedrijfsovername?



Edwin van Kampen
Hoveniersbedrijf Ron van Kampen



Jeroen Stam
Stam Hoveniers



Bram Lips
LipsGroen Hoveniers



Matt van Duifhuizen en René Schraven
Schraven Hoveniers



Hans Willem Brusse en Erik Bolt
De Groene Vingers Arnhem



Bart en Ben van Ooijen
Bloemenpark Appeltern



Leonie van der Valk
Leo van der Valk Boomverzorging
& Hoveniersbedrijf



Bert Keurhorst
BK Tuinen



Willemijn van Iersel
uitgeverij NWST, vakblad De Hovenier



‘Let erop dat de waarde van een bedrijf niet gelijk is aan de verkoopprijs’

Wichman van VHG bevestigt dat er in de huidige markt maar weinig hoveniersbedrijven zijn die op zoek zijn naar nieuwe klanten.

Financiering?

De waarde van een bedrijf vaststellen is één ding, vervolgens moet er uiteraard nog wel betaald worden. Als er jarenlang is gebouwd aan een hoveniersbedrijf waarin veel fte's werken, met een grote klantenkring, vastgoed en een uitgebreid machinepark, kom je uit op bedragen die de meeste mensen niet zomaar hebben liggen.

Erik Bolt en Hans Willem Brusse van De Groene Vingers herkennen deze problematiek. ‘De bank is er niet toeschietelijker op geworden. Hoe krijgt de nieuwe generatie zoiets gefinancierd?’ Van Hout merkt op: ‘Let erop dat de waarde van een bedrijf niet gelijk is aan de verkoopprijs.’ Investeerder Schuckink Kool: ‘Die terughoudendheid richting banken snap ik nooit zo goed. Of je nu leent bij de bank of bij de oud-eigenaar, het is en blijft een schuld die je gewoon moet terugbetalen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!