

‘De ironie wil natuurlijk dat veel ondernemers juist dan de teugels strakker aantrekken, bang zijn om de controle te verliezen over iets dat zo succesvol is’



Stoppen op je hoogtepunt

Ik heb het regelmatig acteurs of topsporters horen zeggen: stoppen op je hoogtepunt. Volgens Richard Temmink, een bedrijfsovernamespecialist, geldt dat eigenlijk óók voor ondernemers. Temmink beschrijft elders in deze editie dat er zoiets bestaat als de bedrijfslevenscyclus. Op je hoogtepunt moet je als ondernemer maatregelen gaan treffen voor een bedrijfs-overdracht. Veel ondernemers bouwen hun bedrijf op met bloed, zweet en tranen. Het is hun levenswerk, een kind bijna, dat grootgebracht wordt

Volgens cijfers van het CBS waren dat er in 2024 735 bedrijven. In 2023 waren dat er nog 555 en in 2021 slechts 325. Kortom: hoveniersbedrijven die de stekker eruit trekken, nemen toe in aantal. Voor deze special ben ik ook in de cijfers van KVK gedoken. Daaruit blijkt dat 25% van de ondernemers in de hovenierssector op dit moment 60 jaar of ouder is. Nu wil ik niet aan leeftijdsdiscriminatie doen, maar de meeste mensen beginnen dan toch zo zoetjesaan te denken aan een volgende fase. Je bedrijf verkopen? Met pensioen gaan?

‘Volgens cijfers van het CBS waren er in 2024 maar liefst 735 hoveniersbedrijven die stopten – een forse stijging ten opzichte van voorgaande jaren’

Het is verstandig om op tijd een plan uit te stippelen, want zo'n proces van bedrijfsoverdracht duurt al gauw zeven jaar. Daar kan ik over meepraten. Ik denk dat er tussen de eerste gesprekken over het overnemen van ons familiebedrijf en straks de datum van de overname van de aandelen zo rustig zeven à acht jaar zitten.

Kortom: plan de strategische overdracht van jouw bedrijf wanneer je nog stevig in het zadel zit. Eigenlijk op een moment waarop je nog helemaal niet wil loslaten. Want dit kan de levensduur én waarde van de onderneming verlengen en verhogen. Het biedt daarnaast ook de nieuwe generatie de kans om voort te bouwen op jouw solide fundament, terwijl ze nieuwe energie en perspectieven brengen die essentieel zijn voor innovatie en groei. Het zorgt er ook voor dat klanten en medewerkers zich minder zorgen hoeven te maken over de toekomst, omdat ze zien dat er een plan en visie is.

met toewijding en onvoorwaardelijke liefde. Echter, net als met opgroeiende kinderen, komt er een moment dat loslaten onvermijdelijk is. De ironie wil natuurlijk dat veel ondernemers juist dan de teugels strakker aantrekken, bang zijn om de controle te verliezen over iets dat zo succesvol is. Deze angst om los te laten kan leiden tot wat in de bedrijfswereld bekend staat als de 'vervalfase': waarbij een ooit bloeiend bedrijf langzaam zijn relevantie verliest, het klantenbestand ziet krimpen en innovatie stagneert. Hoeveel bedrijven er binnen de hovenierssector jaarlijks ophouden te bestaan? Dat is niet weinig.

Met vriendelijk groet,
Willemijn van Iersel
(willemijn@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!