



# Succesvolle bedrijfsoverdracht bij Wasserij-Stomerij Zuid

## Bedrijfsleider wordt mede-eigenaar van wasserij- stomerij

*Tim Sloots en Koen van Oirschot*

Het afgelopen jaar heeft Claassen, Moolenbeek & Partners een succesvolle bedrijfsoverdracht begeleid een Wasserij-Stomerij Zuid. Het traject werd gekenmerkt door de overname van een deel van het bedrijf door de bedrijfsleider, die nu mede-eigenaar is geworden.

De basis voor de transactie komt voort uit de gebleken geschiktheid van de bedrijfsleider gedurende een langere periode van afwezigheid van de ondernemer. Het traject begon met een uitgebreide analyse van de waarde van het bedrijf, gevolgd door het financieren en vastleggen van alle voorwaarden van de deal.

Wat waren de ervaringen en wat zijn tips? Adviseurs Kees van den Breemer en Paul Thuijs vertellen over hun ervaringen.

### Achtergrond en motivatie

“De oorspronkelijke eigenaar had besloten dat het tijd was om een stap terug te doen, maar wilde het bedrijf in goede handen achterlaten of overdragen. De bedrijfsleider, die een cruciale rol speelde in het dagelijkse reilen en zeilen van de wasserij-stomerij bleek de ideale kandidaat om het stokje over te nemen en mede-eigenaar te worden. Zijn inzet in het bedrijf, gecombineerd met zijn bewezen leiderschapskwaliteiten, zorgden voor een goede aansturing waarbij de bedrijfsvoering gecontinueerd en verder geoptimaliseerd kon worden.”

### Het proces van bedrijfsoverdracht

“Als eerste is gestart met een grondige waardebeoordeling van het bedrijf, waarin de financiële, operationele en strategische aspecten in kaart werden gebracht. Vervolgens hebben we een overdrachtsplan opgesteld dat zowel de belangen van de oorspronkelijke eigenaar als die van de nieuwe mede-eigenaar beschermt.

Cruciaal in dit proces was onze steun gebaseerd op de expertise die we inbrachten en de support van de oude eigenaar aan de nieuwe mede-eigenaar om de deellovername te realiseren. Een geleidelijke overgang van verantwoordelijkheden en het eigenaarschap is een effectieve aanpak bij bedrijfsopvolging. Jongere ondernemers krijgen zo de kans om hun capaciteiten te tonen zonder dat ervaring en kennis van de oudere DGA verdwijnt. Deze stapsgewijze overdracht van taken geeft hen de mogelijkheid om vertrouwd te raken met de dagelijkse operaties en geleidelijk leiderschap op te bouwen.”

### Aan twee kanten adviseren

“Bij een bedrijfsoverdracht heb je als adviseur vaak net een iets andere rol. Vaak word je bij transacties ingehuurd door de kopende óf verkopende partij. Bij deze bedrijfsoverdracht stonden we zowel de kopende bedrijfsleider als de verkopende

DGA bij, omdat ze gezamenlijk de vraag voor waardering en overdracht van de onderneming hadden gesteld. Dan zit je met tegenstrijdige belangen en wensen. Ook al was er hier een heel goede sfeer onderling, je moet in dit soort situaties altijd net iets sensitiever zijn om emotionele signalen op te pikken.”

### Resultaat en toekomstperspectief

“Dankzij een goed overdrachtstraject en de inzet van alle betrokken partijen, is de wasserij-stomerij nu sterker dan ooit. De nieuwe mede-eigenaar heeft niet alleen de bedrijfsvoering succesvol voortgezet, maar heeft ook nieuwe strategische initiatieven geïmplementeerd die het bedrijf klaarstomen voor de toekomst. Dit succesverhaal is een perfect voorbeeld van hoe een zorgvuldig geplande en uitgevoerde bedrijfsoverdracht kan leiden tot continuïteit en groei. Dit project illustreert de kracht van samenwerking en de waarde van een gestructureerde aanpak bij bedrijfsoverdrachten. Het benadrukt ook het belang van het hebben van een betrokken en capabele opvolger binnen het bedrijf, wat de sleutel was tot het succes van deze overdracht.”

### Belangrijke rol in dit proces voor de adviseur

“Wij hebben een aantal vuistregels die we altijd hanteren. Ook in dit proces waren deze van toegevoegde waarde:

1. Breng het proces duidelijk in kaart voor de opdrachtgever en maak een stappenplan

2. Benoem duidelijk de mijlpalen/ beslismomenten
3. Breng op basis van de genomen beslissingen de consequenties in beeld
4. Leg duidelijk de randvoorwaarden vast
5. Benoem de belangrijkste succesfactoren voor de samenwerking
6. Maak op basis van de wensen en eisen een duidelijk plan
7. Ga op basis van de waardering in overleg met beide ondernemers
8. Neem als adviseur de regie-rol naar de uitvoerende partijen als een advocaat en een notaris. Kortom: Zorg voor openheid en duidelijkheid naar de opdrachtgever”

### Tips van Claassen, Moolenbeek & Partners

“Tot slot nog een paar tips voor bedrijven die zelf denken aan bedrijfsoverdracht:

1. De balans van de onderneming moet op orde zijn
2. Handig is, indien aanwezig, dat er recent taxaties van vastgoed en inventaris gemaakt zijn.
3. Zonder voldoende eigen geld en/of steun van de oude DGA in de vorm van een lening is het lastig voor nieuwe ondernemers om in te stappen. Houd hier rekening mee
4. Start op tijd voor onder andere de aanpak en onderzoek
5. Laat je informeren en stel vragen bij onduidelijkheden” ■

### Wat vinden de ondernemers van het proces?

Als ondernemer en bedrijfsleider stap je in een proces waar je geen ervaring mee hebt. Daarom is het van het grootste belang om je op de juiste wijze te laten adviseren. Via de Netex zijn wij in contact gekomen met de partners van Claassen, Moolenbeek & Partners.

Zij hebben ons stap voor stap uitleg gegeven over het proces, de beslismomenten en de consequenties van onze besluiten. Dit hele proces is in een sfeer gegaan waarbij er ruim de tijd is genomen door de adviseurs om ons uitleg te geven. Dit alles op basis van volledige openheid.

Omdat je als eigenaar en als bedrijfsleider soms tegengestelde belangen hebt is het erg belangrijk om deze tegenstelling goed op te lossen. Dit kan alleen door een goede uitleg. Dat is in dit proces goed gedaan.

Waar we ook tegen aan zijn gelopen is, dat de adviezen die gegeven zijn door Claassen, Moolenbeek & Partners niet altijd bekend zijn bij de overige adviseurs die in dit proces betrokken zijn. Dit kunnen zijn de juristen bij het opstellen van de documenten, de notaris of de verzekeringsadviseur. Ook hier heeft Claassen, Moolenbeek & Partners zijn rol goed opgepakt en een duidelijke uitleg/instructie naar deze partijen gegeven waardoor het op de juiste wijze is uitgevoerd. Al met al zijn wij blij dat we met ervaren adviseurs in zee zijn gegaan en achteraf niet voor verrassingen zijn komen te staan.

Claassen, Moolenbeek & Partners is een bedrijfskundig en financieel advieskantoor dat de Nederlandse mkb-ondernemer begeleidt bij strategieformulering en implementatie en bij het bepalen en het regelen van de financieringsbehoefte en/of bij bedrijfsoverdracht. Onze organisatie is in 1983 opgericht we hebben inmiddels 15 kantoren door heel Nederland met ongeveer 55 partners. Een MKB-adviseur van Claassen, Moolenbeek & Partners, helpt MKB-ondernemers in Nederland succesvol(ler) te ondernemen. Hierbij gebruiken we onze methodes en technieken en de specialistische ervaringen van onze partners.



Kees van den Breemer RAB-FJ heeft na zijn een opleiding als werktuigbouwkunde en bedrijfskundig analist 25 jaar Retail ervaring opgedaan met functies als bedrijfsadviseur, regiomanager en vestigingsdirecteur bij organisaties als Schuitema Supermarkten en Makro.



Ir. Paul Thuijs is bedrijfskundig Ingenieur (TUE) met 15 jaar ervaring als consultant en directeur bij Brocacef met successen in business development, import en export. Daarna was hij 15 jaar actief als zelfstandig ondernemer met activiteiten in groothandel, import, e-commerce en advies.