

Wel of geen overnameboom?

Het zingt al een tijdje rond: ondernemende babyboomers naderen hun pensioen en gaan en masse hun bedrijf verkopen. Zorgen die babyboomers echt voor een overnameboom ja of nee?

Roberto Flören

Hoogleraar Familiebedrijven en bedrijfsoverdracht aan de Nyenrode Business Universiteit.

"Ik ben het niet eens met de stelling dat er door de babyboomgeneratie nu ineens veel meer bedrijven worden verkocht. Ik zie wel het aantal bedrijfsoverdrachten de komende jaren toenemen, maar dat is structureel en niet een of andere tijdelijke overnamegolf die door de babyboomers wordt veroorzaakt. Bij een golf denk ik aan een snelle stijging gevolgd door een snelle afname. Ik voorzie wel een geleidelijke toename van het aantal bedrijfsoverdrachten, maar zie geen argumenten waardoor het aantal overnames vervolgens weer snel zal afnemen. Van een golf kan dus volgens mij geen sprake zijn."

"In de afgelopen jaren werden er jaarlijks zo'n 14.000 tot 15.000 bedrijven overgenomen. Aangezien het aantal starters ieder jaar toeneemt, verwacht ik dat het aantal bedrijfsovernames in de toekomst zal stijgen naar 16.000 tot 17.000 overnames per jaar. Maar dat kan je niet alleen op rekening van de babyboomgeneratie schuiven. Jaarlijks worden er zo'n 60.000 nieuwe bedrijven opgericht. Stel dat 50% daarvan de eerste vijf

jaar niet overleeft. Dan spreek je nog altijd over 30.000 bedrijven die het wel redden. Ook deze bedrijven moeten op termijn weer worden overgenomen. Daarbij komt ook nog dat de ene ondernemer zijn bedrijf op 45-jarige leeftijd wil verkopen, terwijl de andere ondernemer doorgaat tot aan zijn pensioen. Het blijft gewoon een continue stroom van bedrijfsoverdrachten."

"Ook zie ik niet dat het aantal bedrijfsovernames nu drastisch toeneemt omdat er veel geld in de markt zou zitten. Acht maanden geleden was er inderdaad een overschot aan geld aanwezig. Maar wat gebeurt er dan? Je krijgt een prijsopdrijvend effect, met als gevolg dat er te veel voor een bedrijf wordt betaald, en de koper met een hoge rentelast wordt opgescheept. Je ziet nu dan ook dat deze geldstroom al weer is opgedroogd, mede door de kredietcrisis in de VS. Ik zie het slechts als een kleine rimpeling in het water. Niets meer en niets minder."

Peter Paul Buijsrogge RV

namens het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV).

"Volgens het NIRV is er nu al sprake van een overnamegolf. Vooral de laatste twee jaren zie je het aantal fusies en overnames toenemen. Ook in mijn eigen praktijk (Buijsrogge is dga van Alias Corporate Search, dat bedrijven waardeert en begeleidt bij fusies en overnames, KJ) zie ik een toename in het aantal bedrijfsverkopen."

"Er liggen een aantal factoren aan de overnamegolf ten grondslag. Allereerst is er sprake van een toenemende vergrijzing. De babyboomers, de zogenoemde naoorlogse generatie, komen nu op een leeftijd dat zij willen stoppen met hun bedrijf. Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) blijkt dat het bestand van ondernemers aan het vergrijzen is. Een op de vijf ondernemers is ouder dan 55 jaar. Volgens het handelsregister van de Kamer van Koophandel is bij 17 van de 54 branches 25% van de ondernemers ouder dan 55 jaar. Daarnaast zijn er nog tien branches waar dit percentage 30% bedraagt."

"Een andere oorzaak voor de overnameboom is dat ondernemers hun bedrijf niet langer zien als een levenslange bron van inkomsten. Vroeger startte je een bedrijf en ging je door

tot het einde, of in ieder geval tot aan je pensioen. Tegenwoordig verkopen ondernemers hun bedrijf al veel eerder zodat ze tijd hebben voor andere zaken. Het leven draait niet langer alleen maar om werken binnen de eigen onderneming. Dit speelt overigens niet alleen een rol bij de oudere generatie, vooral jongere ondernemers voelen veel minder een band voor het leven met hun bedrijf."

"Ten slotte speelt natuurlijk de gunstige economische conjunctuur ook een rol. Het tijdstip van overdracht is nu gunstiger dan een aantal jaren geleden. Eind jaren negentig was er ook sprake van een overnamegolf onder 55+, met een piek in 2000. Daarna ging het bergafwaarts. Omzet- en winstverwachtingen verslechterden met als gevolg een lagere verkoopprijs voor je bedrijf. Veel ondernemers hebben dan ook gewacht op betere tijden. Die zijn nu aangebroken."

"Kortom, er zijn nu veel meer fundamenten voor een overnamegolf dan vijf jaar geleden. De overnamegolf die we nu zien zal nog wel even aanhouden, gezien het aantal transacties dat momenteel in de pijplijn zit. Of de groei nog vele jaren aanhoudt is mede afhankelijk van conjuncturele ontwikkelingen." ■