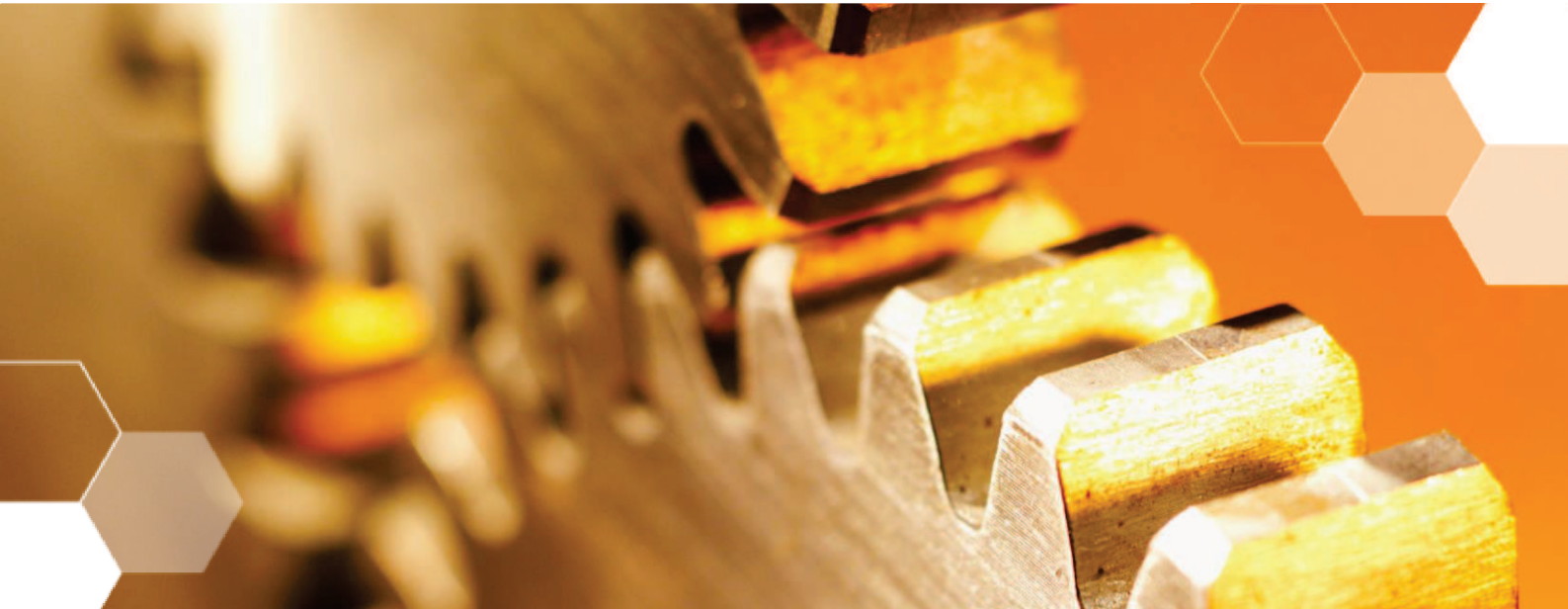




Panteia

Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Bedrijfsoverdrachten: een overschat probleem?

Omvang en effecten van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen

Arjan Ruis
Lia Smit
Tommy Span
Ro Braaksma
Yvonne Prince

GJ/2014/C10899/0140

Zoetermeer, augustus 2014

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
Summary	11
1 Inleiding	17
1.1 Achtergrond	17
1.2 Doel van het onderzoek	17
1.3 De aanpak in het kort	18
1.4 Leeswijzer	18
2 Domein van de analyse	19
2.1 Afbakening en definities	19
2.2 Stappenplan	24
3 Kwantitatief beeld markt	27
3.1 Bedrijfsoverdrachten in beeld gebracht	27
3.2 Bedrijfsovernames in beeld gebracht	31
3.3 Bedrijfsbeëindigingen in beeld gebracht	35
3.4 Verwachtingen voor de toekomst	40
4 Gevolgen van overdrachten, overnames en beëindigingen	43
4.1 Frictiekosten	43
4.2 Economische effecten	43
4.2.1 <i>Bedrijfsoverdrachten</i>	44
4.2.2 <i>Bedrijfsovernames</i>	46
4.2.3 <i>Bedrijfsbeëindigingen</i>	48
4.3 Gevolgen voor stakeholders	50
4.4 Sociaal-maatschappelijke effecten	52
5 Marktwerking	55
5.1 Markt voor bedrijven	55
5.2 Markt voor intermediairs en adviseurs	56
5.2.1 <i>Intermediaire organisaties en adviseurs</i>	56
5.2.2 <i>Inschakelen externe adviseurs en intermediaire organisaties</i>	60
5.3 Marktwerking en marktfalen	61
6 Conclusie	67
Bijlagen	71
Bijlage 1 Gebruikte databestanden	71
Bijlage 2 Methodologische verantwoording	73
Bijlage 3 Uitsplitsingen aantallen in overige jaren	85
Bijlage 4 Gesprekspartners	89
Bijlage 5 Geraadpleegde literatuur	91
Bijlage 6 Marktplaatsen voor bedrijven	93



Samenvatting

Achtergrond en doel

Al een aantal jaren is er in Nederland veel discussie over bedrijfsopvolging en bedrijfsbeëindiging. Er zijn vermoedens en gedeeltelijk ook bewijzen dat overnameprocessen niet optimaal verlopen en dat daardoor economische schade zou ontstaan. Eenduidige cijfers ontbreken, definities in onderzoeken verschillen en last but not least lijkt de markt voor bedrijfsovernames door allerlei oorzaken intransparant. Omdat er op dit moment onvoldoende inzicht is, heeft het ministerie van Economische Zaken besloten tot het laten uitvoeren van een onderzoek naar bedrijfsoverdrachten en bedrijfsbeëindigingen in Nederland.

Het doel van het onderzoek is om een scherper, cijfermatig beeld te krijgen van de markt voor bedrijfsoverdracht en bedrijfsovername. Het gaat daarbij om het bepalen van de omvang van de markt, de economische effecten van bedrijfsoverdrachten, bedrijfsovernames en bedrijfsbeëindigingen.

Definities

Van de begrippen bedrijfsoverdracht en bedrijfsovername bestaan verschillende definities. Bij de definiëring spelen met name de begrippen *juridisch eigendom* en *leiding* een rol. Een belangrijk deel van dit onderzoek vormt het in kaart brengen van de omvang en de effecten van bedrijfsoverdrachten en –beëindigingen, waarbij de statistieken van het CBS leidend zijn. Binnen dit onderzoek zijn daarom de volgende definities gehanteerd:

Bedrijfsovername *Het overgenomen bedrijf bestaat niet meer als zodanig (maar er is geen opheffing). Het andere bedrijf heeft zijn productiefactoren door de overname uitgebreid en blijft in dezelfde hoedanigheid voortbestaan.*

Bedrijfsoverdracht *Bij een bedrijfsoverdracht verandert een bedrijf van eigendom. Het eigendom van een bedrijf is verenigd in de persoon van de ondernemer, zijnde een zelfstandige of een directeur-groootaandeelhouder (dga). De oude ondernemer (of ondernemers) is (zijn) in de nieuwe situatie geen eigenaar meer.*

Bedrijfsbeëindiging *Een opheffing is de beëindiging van een bedrijf. Er is geen sprake van opheffing bij voortzetting van een belangrijk deel van de activiteiten door een ander bedrijf. Het oorspronkelijke bedrijf behoort niet meer tot de populatie. Het bekendste voorbeeld van opheffing is het faillissement.*

Volgens deze definities is van een bedrijfsoverdracht sprake wanneer het eigendom van een bedrijf *volledig* overgaat in andere handen. Van een bedrijfsovername is sprake wanneer een bedrijf opgaat in een ander, reeds bestaand bedrijf. De definities zijn vooral belangrijk voor de interpretatie van de cijfermatige analyse. In de markt worden de begrippen overdracht en overname nog al eens door elkaar gebruikt en heeft het vaak betrekking op hetzelfde proces, afhankelijk of je het bekijkt vanuit de koper of de verkoper: de koop en verkoop van hetzelfde bedrijf.



Mislukte bedrijfsovernames

Van een mislukte bedrijfsoverdracht is sprake wanneer het proces in gang wordt gezet, maar de overdracht uiteindelijk niet slaagt. Een mislukte overdracht kan, afhankelijk van de reden van mislukking, leiden tot bedrijfsbeëindiging, een nieuwe poging tot verkoop, of voortzetting van het bedrijf.

Aantal bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen

Bedrijfsoverdrachten

Gemiddeld per jaar vinden er ongeveer 1.800 bedrijfsoverdrachten plaats. Het aantal overdrachten lijkt hand in hand te gaan met de conjunctuur. In een periode van economische teruggang is het aantal bedrijfsoverdrachten lager dan in een opgaande conjunctuur.

Iets minder dan de helft van de bedrijfsoverdrachten vindt plaats binnen de familie. Dit aandeel is de laatste jaren iets toegenomen. Het aandeel overdrachten aan medewerkers/managers van het eigen bedrijf is ruwweg gelijk gebleven en vertegenwoordigt ongeveer 10 procent van alle overdrachten. Het aandeel overige overdrachten is door de jaren heen juist iets afgenomen. Het belang van overdracht binnen de familie is dus gegroeid ten koste van overdrachten aan derden.

Met afstand de meeste overdrachten vinden plaats in de transportsector en de detailhandel. Ook wanneer gecorrigeerd voor de omvang van de sector zijn dit de sectoren waar de meeste overdrachten plaatsvinden. Voor de wat grotere sectoren geldt dat er in de groothandel en specialistische zakelijke diensten relatief veel overdrachten binnen de familie plaatsvinden en binnen de horeca juist opvallend weinig.

De kleinste bedrijfjes (1 werkzame persoon) zijn goed voor iets meer dan de helft van de bedrijfsoverdrachten. Vergeleken met het aandeel van deze bedrijfjes in de economie (73 procent) is het aantal overdrachten onder deze groep bedrijven relatief laag. De rest van de overdrachten vindt hoofdzakelijk plaats in het microbedrijf (2 t/m 9 werkzame personen).

Bedrijfsovernames

Het aantal bedrijfsovernames varieert in de onderzoeksperiode (2006-2013) tussen de 4.600 en de 6.800 per jaar. Net als bij de bedrijfsoverdrachten lijkt ook hier sprake van een sterke relatie met de conjunctuur; in een opgaande economie neemt het aantal bedrijfsovernames toe en omgekeerd.

De meeste overnames vinden plaats in de groothandel en zakelijke dienstverlening. Het gaat hierbij om de sector van het bedrijf dat wordt overgenomen. De zakelijke dienstverlening is, gemeten in het aantal bedrijven, in 2013 de grootste sector in de Nederlandse economie. Wanneer wordt gecorrigeerd voor de omvang van de bedrijfstak vinden de meeste overnames plaats in de financiële dienstverlening en de groothandel.

In 2013 bestond ruim driekwart van de overnames uit bedrijven met slechts één werkzame persoon. Het aantal overnames neemt verder af met de bedrijfsomvang. Bekeken over de gehele analyseperiode 2006-2013 is er sprake van een toename van het aandeel overnames van bedrijven met één werkzame persoon.



Bedrijfsbeëindigingen

Het aantal bedrijfsbeëindigingen is met gemiddeld 124 duizend per jaar veel groter dan het aantal overdrachten en overnames. Ook hier blijkt een duidelijke golfbeweging in de onderzochte periode: vanaf 2006 neemt het aantal bedrijfsbeëindigingen aanvankelijk sterk toe totdat het een piek bereikt in 2008. Het aantal bedrijfsbeëindigingen loopt daarna fors terug in 2010 en 2011. In de twee jaren daarna neemt het aantal beëindigingen weer toe.

Het grootste aantal van beëindigingen vond in 2013 plaats in de sector specialistische zakelijke diensten. Ook in de detailhandel en de bouwnijverheid waren veel bedrijfsbeëindigingen. Dit zijn ook de drie bedrijfstakken met het hoogste aantal bedrijven. Afgezet tegen het aantal bedrijven in de sector vinden de meeste beëindigingen plaats in de financiële dienstverlening, de detailhandel en de overige zakelijke dienstverlening.

De kleinste bedrijven hebben het grootste aandeel in het aantal bedrijfsbeëindigingen. In 2013 vertegenwoordigde zij 86 procent van het totaal aantal bedrijfsbeëindigingen. Bedrijfsbeëindigingen concentreren zich hiermee onevenredig sterk in de kleinste bedrijfjes. Het aantal beëindigingen neemt verder af met de bedrijfsomvang. Bekeken over de gehele analyseperiode 2006-2013 is er sprake van een toename van het aandeel beëindigingen van bedrijven met één werkzame persoon. Dit is niet verwonderlijk. Immers, het aantal bedrijfjes van deze omvang maakte een forse groei door in de afgelopen jaren.

Gevolgen van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen

Mislukte bedrijfsoverdrachten

Mislukte bedrijfsoverdrachten leiden nauwelijks tot macro-economische effecten. Waar vraag is naar goederen en diensten en een aanbieder verdwijnt wordt zijn plaats doorgaans snel ingenomen door een ander. Bedrijven die onverkoopt blijken hebben bovendien vaak nauwelijks nog een economische functie. Wél zijn er op microniveau frictiekosten in de vorm van panden die leeg komen te staan, werknemers die hun baan verliezen en afnemers die op zoek moeten naar een andere leverancier.

Economische effecten

Een beeld van de omvang van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen wordt verkregen door te bezien hoe het bedrijf er uit zag voordat het werd overgedragen, overgenomen of beëindigd. De omvang is in kaart gebracht aan de hand van vier maatstaven: de werkgelegenheid, de omzet, het netto resultaat en de kapitaalgoederenvoorraad.

Bedrijven die worden overgedragen zijn gemiddeld groter dan bedrijven die worden overgenomen door andere bedrijven en ook dan bedrijven die worden opgeheven. Bedrijven die zijn overgedragen hebben gemiddeld de hoogste winst (netto resultaat). Wanneer de gemiddelde winst wordt afgezet tegen de gemiddelde werkgelegenheid of de gemiddelde omzet, dan blijkt dat de overgedragen bedrijven de het beste presteerden. Grosso modo kan gesteld worden dat de relatief slecht presterende (kleine) bedrijven worden opgeheven. De grotere en beter presterende bedrijven worden overgedragen en overgenomen.



Gemiddelde omvang van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen naar vier maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad, 2012

<i>Maatstaf</i>	<i>Bedrijfsoverdracht</i>	<i>Bedrijfsovername</i>	<i>Bedrijfsbeëindiging</i>
Werkgelegenheid (werkzame personen)	5,4	3,7	1,8
Omzet (x € 1.000)	1,560	2.400	800
Netto resultaat (x € 1.000)	130	60	10
Kapitaalgoederenvoorraad (x € 1.000)	600	540	240

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

Gevolgen voor stakeholders

- Bij een overname of overdracht geldt dat zorgen bij werknemers over hun baan en toekomst bij het bedrijf kunnen leiden tot psychische belasting en hun productiviteit kunnen doen verminderen. Afgezien hiervan heeft een deel van hen voorafgaande aan de overdracht hard moeten werken om het bedrijf 'verkoopklaar' te maken. Een terugslag in de vorm van een mindere productiviteit ná de overdracht is dan logisch.
- Een bedrijfsoverdracht of -overname kan ook een innovatiemoment zijn. De gebeurtenis vormt aanleiding of gelegenheid om ingesleten routines tegen het licht te houden, het bedrijf op te schudden en de strategie aan te passen.
- Zoals een bedrijfsoverdracht een innovatiemoment kan zijn is een wisseling van de wacht voor afnemers van dat bedrijf een mogelijk 'heroverwegingsmoment'. Prijs en voorwaarden worden nog eens vergeleken met die van de concurrentie.
- Een wisseling van de wacht bij een overname van een bedrijf heeft mogelijk ook gevolgen voor leveranciers. Het overgenomen bedrijf kan besluiten een andere leverancier te kiezen of het bedrijf dat de overname doet wilt zijn eigen leveranciers behouden.

Sociaal-maatschappelijke effecten

Naast de hierboven genoemde gevolgen zijn er ook sociale en maatschappelijke gevolgen. Zo geldt voor oudere ondernemers vaak dat hun pensioengelden in het bedrijf zitten. Dit heeft tot gevolg dat op het moment van verkoop zij daarom niet al te veel willen zakken met de prijs. Indien de prijs die de markt wil en kan betalen niet voldoet aan de verwachtingen van ondernemers, dan kan dit betekenen dat zij ongewild door moeten met het bedrijf. Zij behoren dan tot de groep van de zo geheten 'dwangondernemers'.

Wanneer het gat dat een opgeheven bedrijf achter zich laat niet (direct) wordt opgevuld, kan dit leiden tot lokale verschraling van het aanbod. Minder sociale contactmogelijkheden en het wegvallen van een trouwe sponsor van de lokale voetbalclub zijn ook voorbeelden van de maatschappelijke gevolgen van een bedrijfsbeëindiging.

Marktwerving

Markten voor bedrijven, adviseurs en intermediaire organisaties

Er zijn vele marktplaatsen - ook wel platforms genoemd - waarop de koop en verkoop van bedrijven op internet aangeboden worden. Vrijwel alle marktplaatsen laten het toe om bij bedrijven 'te koop aangeboden' en 'te koop gevraagd' te zoeken naar sector en regio. Soms kan er specifiek gezocht worden naar omvang (omzet en/of werknemers), indicatie verkoopprijs of rechtsvorm van het bedrijf. De marktplaatsen lijken zich niet te richten op specifieke marktsegmenten.



Intermediairs en adviseurs kunnen een rol spelen als adviseur van de verkoper, als adviseur van de koper, als intermediair of bemiddelaar tussen koper en verkoper. Er zijn verschillende intermediaire organisaties en adviseurs actief op de markt van (ver)koop en van bedrijven. De voornaamste partijen die betrokken zijn bij een overdracht of overname zijn:

- Accountants
- Bedrijfsoverdrachtadviseurs
- Fiscalisten
- Financieringsspecialisten/banken
- Juristen
- Kamer van Koophandel
- Notarissen
- Waardebepalers (valuators)

Zij vervullen allen, afhankelijk van hun kennis en expertise, vaak een specifieke rol in het overnameproces. Ongeveer tweedederde van de ondernemers schakelt één of meerdere adviseurs in. De adviseur die duidelijk het meest wordt ingeschakeld is de accountant.

Adviseurs en intermediaire organisaties richten veelal zich niet op microbedrijven. Dit heeft een aantal oorzaken:

- Kleine bedrijven zijn persoonsgebonden. De kennis zit bij de persoon.
- Kleine bedrijven vormen voor financiers een groot risico. Als de ondernemer, die de drijvende kracht achter het bedrijf is, wegvalt dan is een desinvestering al snel aan de orde.
- Overnameadviseurs zijn relatief duur bij kleine verkoopbedragen, waar het bij het kleinbedrijf vaak om gaat.

Verschillen tussen oudere en jongere ondernemers

Er zijn duidelijke verschillen tussen oudere en jongere ondernemers. Oudere ondernemers zijn vaak hun hele leven actief in het eigen bedrijf. De jarenlange verbintenis is vanuit economisch oogpunt nuttig, maar het heeft daardoor de laatste jaren soms ook ontbroken aan de nodige innovatie. Bedrijven van oudere ondernemers krijgen vaker het predicaat 'outdated' en hebben zodoende minder kansen op de markt. Jongere ondernemers hebben veelal minder binding met hun bedrijf. Als er een goed bod komt accepteren zij dat, omdat ze met het geld vaak weer een nieuw bedrijf willen starten. Serial ondernemerschap komt bij hen dan ook veel vaker voor. Daarbij helpt dat jongere ondernemers eerder op zoek gaan naar alternatieve financieringsbronnen.

Marktfalen

In principe werkt de markt goed, zeker voor overnames met een overnameprijs boven de 5 miljoen euro. Alleen voor het kleinbedrijf wordt het soms lastig. Daarbinnen zijn er specifieke sectoren die het extra moeilijk hebben als het gaat om de verkoop van het bedrijf. Bouw en bouw gerelateerde bedrijven, transport, horeca en retail behoren hiertoe.

Conclusie: in het kleinbedrijf ruimte voor verbetering en ondersteuning

Alle onderzochte aantallen, effecten en marktwerking overziend kan geconcludeerd worden dat er in hoofdlijnen niet veel mis gaat op het beleidsterrein bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen. Er is voldoende dynamiek, belemmeringen worden overwonnen en jongere generaties geven op eigentijdse wijze vorm aan ondernemerschap. Er lijkt op basis van deze bevindingen geen legitimatie te zijn voor overheidsingrijpen.



Voor wat betreft het kleinbedrijf, en daarbinnen een aantal sectoren, gaat deze bevinding niet helemaal op. De economische effecten zijn op bedrijfsniveau beperkt, maar er zijn wel heel veel kleine bedrijven. In die zin is er wel ruimte voor ondersteuning. Inzet van het nieuwe Ondernemersplein, gecombineerd met serviceverleners die wel een verdienmodel kunnen en willen ontwikkelen voor ondernemers van kleine bedrijven zou voor deze groep bedrijven een nuttige functie kunnen vervullen.



Summary

Background and research goal

Recent years have seen a discussion waged in the Netherlands regarding the issue of business succession versus cessation. This discussion labelled the process of business transfer as being organised inefficiently, potentially resulting in economic losses. Factual research on the subject, however, lacks in unequivocal outcomes and little uniformity in the definitions used. Moreover, the nature of the market for business transfers is simply such that it is characterised by little transparency, further troubling our insight. Given this gap in our understanding on the subject, the Dutch Ministry of Economic Affairs has requested research into the size, effects and organisation of the market for business transfers, acquisitions and cessations.

The goal of this research is to obtain a clear, quantitative view of the market for business transfers and acquisitions over the 2006-2013 period. We focus on determining the size of this market and the economic impact of business transfers, acquisitions and cessations.

Definitions

Definitions used for the concepts of business transfer and acquisition are legion, both in the field and in other research, mostly varying in the role they attribute to changes in *ownership* and *management*. Given that an integral part of this research consists of quantifying the size of the market and the economic impacts of business transfers, acquisitions and cessations, we adhere to definitions allowed to us by our use of Statistics NL microdata. They are as follows:

business acquisition The acquired firm no longer exists as an independent entity (but it has not ceased its activities). The acquiring business has expanded its production factors with those of the acquired firm and continues to exist as before.

business transfer We consider a business transfer a transfer of the ownership of the business. The ownership of a firm rests with the entrepreneur behind the business, being either self-employed or a director / majority shareholder. Following the transfer, the previous owner is no longer attached to the business.

business cessation A business cessation occurs when a firm ceases *all* of its operational activities. Thus, when a significant share of its activities is taken over by another business, we do not consider the business as having ceased its activities. The most well-known example or cause of business cessation is bankruptcy.

Employing these definitions implies that we consider a business transfer as such, only when business ownership changes completely from one person to another. A business acquisition occurs when an existing business takes over another. The definitions we employ are mostly important in interpreting the quantitative results we report. In the market for business transfers, the terms transfer and acquisition are often used interchangeably to refer to the overall process, depending on the point of view taken.



A transfer is from the point of view of the selling business, an acquisition from that of the acquiring business. The terms thus respectively refer to the selling and the buying of a firm.

Failed business transfers

We consider a business transfer a failure when the process has been actively initiated, yet does not result in an actual transfer. A failed transfer process can lead to several outcomes, depending on the cause of failure. Failure can lead to business cessation, to a reinitiating of the transfer process or continuation of the business as is.

Annual business transfers, acquisitions and cessations

Business transfers

We find an average of about 1,800 business transfers in the Netherlands each year. Annual fluctuations in the number of transfers mostly coincide with fluctuations in the business cycle. Economic decline mostly results in fewer transfers taking place and vice versa.

Slightly under half of all transfers takes place within the inner circle of the family, consisting of parents, children, siblings and partners. This share has increased in size over the period considered. The amount of businesses transferred to former employees or managers within the firm has maintained a steady share at about ten percent of all transfers. The share of transfers to third parties has declined somewhat over the years. Hence, the importance of transfers within the family has increased at the cost of the share of transfers to third parties.

By far, most business transfers take place within transportation and retail. This holds even after correcting for sector size. We find that transfers of businesses operating in wholesale and business services occur within the family relatively often, while this relatively sparsely the case in the hotel and catering industry.

The smallest of all businesses, consisting of a single person employed, make up slightly over half of all transfers. When compared to the share these business represent in the overall economy (73 percent), their share in the annual transfers is relatively limited. Most of the remaining transfers takes place among micro-sized business, employing up to nine persons.

Business acquisitions

The number of business acquisitions fluctuates between 4,600 and 6,800 annually in the period analysed. As is the case for business transfers, developments in the annual number of acquisitions mostly mirror developments in the business cycle. As a result we find a rise in annual acquisition activity in economic boom-years.

Most of the acquired firms operate in the wholesale and business services sectors. This is little surprising as the latter is the largest of the sectors making up the Dutch economy. When correcting for sector size in the annual number of business transfers, we find that the financial services and wholesale are the sectors that see most of the annual acquisition activity.

Over 75 percent of all acquired firms in 2013 were no bigger than a single person employed. The annual number of acquisitions further decreases as firm size increases.



We find that over the 2006-2013 period analysed, the share of firms consisting of a single person in business acquisitions has increased - and more strongly so than the increased share of such firms in the Dutch economy.

Business cessations

With an annual average of around 124 thousand businesses, cessations occur far more often than acquisitions and transfers do. As we found for those events, however, we also find sizeable fluctuations in the annual number of cessations. The number of cessations initially rises starting in 2006, leading up to a peak in 2008 followed by a drastic drop in 2010 and 2011. It again starts to climb in the final two years of the analysed period.

Most cessations in 2013 occurred in the business services sector, followed by retail and construction. These three sectors together represent the greatest share of the Dutch economy. When corrected for sector size, most cessations take place in the financial services, retail and other services sectors.

As for transfers and acquisitions, it holds that most cessations take place among the smallest businesses, consisting of no more than a single person employed. In 2013, no less than 86 percent of all firms ceased consisted of such small firms. This share is considerably greater than the share these businesses represent in the overall economy implying that they are more likely to be ceased. The larger firms grow, the smaller their share in annual cessations. Over the 2006-2013 period, we find that the share of cessations among businesses consisting of a single person follows suit with their increased share in the Dutch economy.

Impact of business transfers, acquisitions and cessations

Failed transfers

The overall macro-economic impact of unsuccessful business transfers is negligible. Instead, the experts interviewed agree that when a supplier of goods or services ceases to exist following a failed transfer while demand for these goods or services remains, its place will quickly be taken by another supplier eager to take its place. Moreover, the economic importance of businesses that prove to be unsellable, and hence not transferable, has often already diminished considerably. Failed business transfers *do* lead to friction costs and micro-economic impacts consisting of evicted business premises, former employees facing unemployment and clients having to find a new supplier.

Economic impact

Part of our aim is to determine the economic impact of business transfers, acquisitions and cessations. We do so by measuring the size of businesses involved in transfers, acquisitions or cessations in the year preceding the event. Four indicators of size are considered: employment, revenue, profit and capital stock.

We find that transferred businesses on average are larger than firms acquired by other firms and firms that face cessation. Average profits are greater for businesses about to be transferred than for businesses about to be acquired or about to cease to exist. When relating average profits to either average employment or average revenues, we find that businesses up for transfer are the ones performing best. Under-performing (small) business are more likely to face cessation, while the larger and better performing business are more likely to be acquired by other businesses or to be transferred.



Average size of business transfers, acquisitions and cessations measured using four determinants: employment, revenue, profits and capital stock, 2012

<i>determinant</i>	<i>transfer</i>	<i>acquisition</i>	<i>cessation</i>
employment (persons employed)	5.4	3.7	1.8
revenue (x € 1,000)	1,560	2,400	800
profits (x € 1,000)	130	60	10
capital stock (x € 1,000)	600	540	240

Source: Panteia based on Statistics NL micro data, 2014.

Impacts stakeholders face

- Employees of businesses facing transfer or acquisition are likely to worry about the impact on their employment and future within the firm, potentially resulting in stress-related symptoms and a dip in productivity levels. Even outside of this psychological impact of transfers and acquisitions, productivity is likely to be affected negatively post-transfer or acquisition. Preceding the event, employees are urged to work hard and prepare the business for transfer or acquisition. A dip in productivity following the event is therefore nearly impossible to prevent.
- Transfer or acquisition of a business is also a potential opportunity for innovation. These events can provide a valuable chance to change outdated routines, to stir up employees within the business and to change the strategic focus.
- Just like a business transfer can prove to be an opportunity for innovation it can prove to be an opportunity to reconsider a business's position in the market in which it operates, repositioning itself when compared to its competitors.
- Business acquisition also affects the suppliers to the business; the acquired firm might seize the opportunity to reconsider its relation with current suppliers and the acquiring firm may even impose its own suppliers on the acquired business.

Social impacts

In addition to impacts discussed, transfers, acquisitions and cessations of businesses also result in social impacts. A prime example is that of the older entrepreneur whose business also reflects part of his pension and who wishes to sell it for a fine price so as to improve his pension. When the entrepreneur's expectations regarding the sale price do not match the market's appreciation of the business, the entrepreneur may be forced to delay the transfer of his or her business and continue life as an entrepreneur. These cases are sometimes classified as 'forced entrepreneurship'.

Furthermore, when a business does not prove to be transferable and the entrepreneur is forced to cease operations, it is not necessarily always the case that a new entrepreneur will be ready to jump in the gap left. This leads to a strongly local impact of failed transfers, where local options and diversification are (temporarily) worsened. Other examples of the more local social impacts of business cessations are a sports club losing its sponsor and the impact on small-town social contacts.

Market mechanism

Markets for businesses and advisory and intermediary organisations

There exist a considerable number of online marketplaces in the Netherlands that provide a platform for the selling and buying of businesses. Many of these platforms allow the user to search for potential buyers and sellers by both sector and region. Some platforms allow the user to search by company characteristics such as size (based on either revenues or employees), indicated selling price or the type of



business entity. These platforms are seldom focused on a single segment of the market for business transfer or acquisition.

Intermediary and advisory organisations can play a crucial role in the process of a business transfer or acquisition, providing advice to both selling and buying parties, or by mediating the process. Various types of such organisations operate on the market for transfers and acquisitions, prime examples being:

- Accountants
- Specialised business transfer consultants
- Tax advisors
- Banks and financial specialists
- Jurists
- Chambers of commerce
- Notaries
- Valuers

Each of them, based on their specific knowledge and niche, fulfils a unique and specific role in the process of transfer and acquisition. Roughly two thirds of all entrepreneurs interested in selling or buying a business employs one of the specialists mentioned above. Accountants are employed most often by far, mostly by relatively small businesses.

Nonetheless, the various types of specialists often prove to be interested only little in the smallest of businesses, due to various reasons:

- Such small businesses are often inextricably linked to the entrepreneur whose knowledge and experience is part of the core business.
- Also related to the key link between entrepreneur and the actual business, such small businesses provide a greater risk to financiers.
- Transfer and acquisition consultants often prove to be relatively expensive when the transfer or acquisition sum is only small, as is often the case for micro-sized businesses.

Differences between older and younger entrepreneurs

Experts point to clear differences between entrepreneurs selling their business based on the selling entrepreneurs' ages. They find that older entrepreneurs often have been invested in their business most of their working life. While such a longstanding relation between entrepreneur and business may certainly prove to be economically potent it potentially results in a lack of innovation, especially in the entrepreneur's latter active years. Their businesses are, more often than those of younger entrepreneurs, deemed to be outdated, reducing their attractiveness on the market.

Younger entrepreneurs often prove to have a less strong and pronounced bond with their business. When an interested buyer suggests a good and realistic price, they accept it and sometimes use the money to initiate another start-up. Serial entrepreneurship occurs more often among younger entrepreneurs, who are also more likely to find out and employ alternative financing sources.

Market failures

Based on interviews with 30 experts, we find that the Dutch market for business transfers and acquisitions works efficiently, especially so for businesses that sell for more than € 5 million. Business transfer proves to be most difficult for entrepreneurs with small businesses, particularly for certain sectors within this section: construction, transportation, the hotel and catering industry and retail.



Concluding: small businesses could use improvement and support

When considering the various components of our research - the annual number of transfers and acquisitions, their impacts and operating of the market mechanisms - we find that little intervention is required on the policy area regarding business transfers, acquisitions and cessations. The market is sufficiently dynamic, obstacles are more often than not overcome and younger generations prove to be flexible in giving a new interpretation to entrepreneurship. Overall, we find little reason for targeted policy intervention.

This finding does not completely hold true for small-sized businesses and certain sectors within this section in particular. While the economic impacts on and of these businesses are relatively small, they are certainly large in number, justifying support. The newly developed 'Ondernemersplein', a central online service by the government clustering all relevant information for entrepreneurs, potentially combined with consultants willing to adapt their service and their revenue model to entrepreneurs with small businesses, could prove to be valuable guiding lights.



1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames vormen in de levenscyclus van bedrijven een dynamische en cruciale fase. Als de overname/overdracht goed verloopt is dit event vaak het startpunt voor innovatie, omzet- en winstgroei. Verloopt de overname niet succesvol dan kan dit werkgelegenheidsverlies, kapitaalvernietiging en mogelijk ook schade voor toeleveranciers en afnemers tot gevolg hebben. Als er op grote schaal sprake is van "mislukkende" overname- en overdrachtstrajecten ontstaat macro-economische schade wat zich kan vertalen in vertraging of wegvallen van de economische groei. De macro-economische gevolgen van mislukte of niet goed verlopende overnames en opvolging zijn niet alleen maar negatief. Verdwijnende bedrijven maken ruimte op de markt die benut kan worden door bestaande of nieuwe bedrijven. Uit onderzoek blijkt dat startende bedrijven druk uitoefenen op het zittende bedrijfsleven en dat daardoor, macro-economisch gezien, de arbeidsproductiviteit toeneemt (Verhoeven, Kemp en Peeters, 2002). Dat oudere, minder efficiënte bedrijven verdwijnen is dan te zien als macro-economische winst.

Al een aantal jaren is er in Nederland veel discussie over bedrijfsopvolging en bedrijfsbeëindiging. Er zijn vermoedens en gedeeltelijk ook bewijzen dat overnameprocessen niet optimaal verlopen en dat daardoor economische schade zou ontstaan. Eenduidige cijfers ontbreken, definities in onderzoeken verschillen en last but not least lijkt de markt voor bedrijfsovernames door allerlei oorzaken intransparant. Omdat er op dit moment onvoldoende inzicht is, heeft het ministerie van Economische Zaken besloten tot het laten uitvoeren van een onderzoek naar bedrijfsoverdrachten en bedrijfsbeëindigingen in Nederland.

1.2 Doel van het onderzoek

Het doel van het onderzoek is om een scherper, cijfermatig beeld te krijgen van de markt voor bedrijfsoverdracht en bedrijfsovername. Het gaat daarbij om het bepalen van de omvang van de markt, de economische effecten van bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames. Ook de effecten van mislukte overdrachten, die eventueel leiden tot een bedrijfsbeëindiging, worden hierbij meegenomen. Van een mislukte bedrijfsoverdracht is sprake wanneer het proces in gang wordt gezet, maar de overdracht uiteindelijk niet slaagt. Een mislukte overdracht kan, afhankelijk van de reden van mislukking, leiden tot bedrijfsbeëindiging.

Centrale onderzoeksvraag

Wat zijn de omvang in aantallen, de (macro-)economische effecten en de toekomstige ontwikkelingen in de markt van bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames?

De volgende thema's staan centraal bij de beantwoording van de centrale onderzoeksvraag, te weten:

- **Kwantitatief beeld markt:** Aantal bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen, uitgesplitst naar sector en grootteklasse. Bij bedrijfsoverdrachten wordt onderscheid gemaakt naar overdrachten binnen de familie, aan werknemers (management buy-out) en aan externen (management buy-in).
- **Effecten:** (Macro-)economische en sociaal-maatschappelijke effecten van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen.

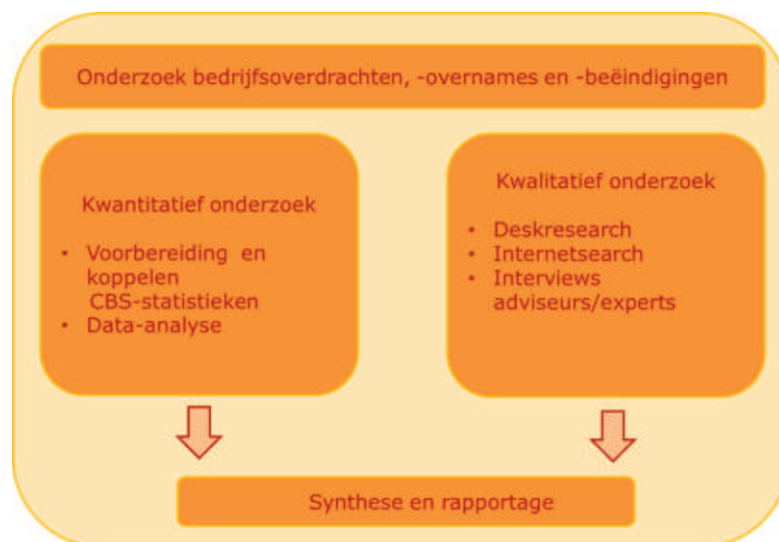


- **Marktwerking:** Welke spelers zijn actief op de markt? Voor welk marktsegment werken zij? Worden bepaalde marktsegmenten niet of onvoldoende bediend? Is er sprake van marktfalen? Hoe vinden kopers en verkopers elkaar?
- **Gevolgen stakeholders:** Gevolgen voor werknemers, klanten en leveranciers van overgenomen of overgedragen bedrijven.
- **Modelontwerp:** Hoe ziet een conceptueel model eruit dat zicht geeft op het overdrachts- en overnameproces? Zijn er verschillen tussen deze processen bij de verschillende vormen van bedrijfsoverdrachten?

In het onderzoek ligt voor wat betreft de bedrijfsgrootte de focus op het MKB. Grote bedrijven (boven 250 fte) worden wel meegenomen, maar de focus ligt niet op deze groep.

1.3 De aanpak in het kort

Het onderzoek omvat een kwantitatief en een kwalitatief deel. Het kwantitatieve deel is vooral gebaseerd op analyses op microdata van het CBS. De informatie voor het kwalitatieve deel is verzameld aan de hand van desk- en internetsearch. Daarnaast zijn 30 interviews (face-to-face en telefonisch, zie bijlage 4 voor een overzicht van de gesprekspartners) gehouden met de belangrijkste spelers uit het veld. Het schema hieronder maakt de aanpak van het onderzoek duidelijk.



Detailinformatie over de aanpak van het kwantitatieve deel is terug te vinden in bijlagen. Ook een overzicht van de geraadpleegde literatuur en gedetailleerde informatie uit de desk- en internetsearch zijn in de bijlagen opgenomen.

1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt het onderzoek afgebakend en wordt een overzicht gegeven van de voor het onderzoek relevante begrippen en definities. Ook biedt dit hoofdstuk een stroomschema over het verloop van bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames. Hoofdstuk 3 geeft een cijfermatig overzicht van het aantal bedrijfsoverdrachten, bedrijfsovernames en bedrijfsbeëindigingen. Hoofdstuk 4 gaat in op de economische gevolgen van overdrachten, overnames en beëindigingen en licht kort een aantal sociaal-maatschappelijke effecten toe. In hoofdstuk 5 wordt de werking van de markt voor bedrijven en adviseurs en intermediairs besproken. Ook wordt eventueel marktfalen onder de loep genomen. In hoofdstuk 6 tot slot wordt afgesloten met de belangrijkste conclusies.



2 Domein van de analyse

Dit hoofdstuk beschrijft het domein van het onderzoek. In de eerste paragraaf worden de begrippen *overdracht*, *overname* en *beëindiging* toegelicht. Daarnaast wordt aan de hand van een aantal stappen en een stroomschema kort ingegaan op het overname/overdrachtsproces.

2.1 Afbakening en definities

Het onderzoek heeft betrekking op bedrijfsoverdrachten, bedrijfsovernames en bedrijfsbeëindigingen. In de praktijk bestaan verschillende definities van deze gebeurtenissen. De volgende begrippen worden veelal genoemd in het kader van het overdragen, overnemen of beëindigingen van een bedrijf:

- Bedrijfsoverdracht
- Bedrijfsovername
- Fusie
- Bedrijfsopvolging
- Bedrijfsbeëindiging
- Faillissement.

Voor de begrippen worden nogal eens verschillende definities gehanteerd waardoor gegevens over onderwerpen vaak lastig met elkaar in verband zijn te brengen. Verschillen in definities hebben onder andere te maken met het doel waarvoor en de context waarin de begrippen worden gebruikt.

Voor het definiëren van de begrippen zijn onder andere de volgende aspecten relevant:

- *Juridisch eigendom*: Wat verandert er in het juridisch eigendom bij de verschillende begrippen?
- *Leiding*: Bij veel van de benoemde begrippen is naast verandering van eigendom ook sprake van verandering van de leiding.
- *Tijdsaspect*: Bedrijfsoverdrachten, overnames, etc. nemen over het algemeen veel tijd in beslag. Het gaat om processen, die jaren in beslag kunnen nemen. Met name bedrijfsoverdracht binnen de familie kan lang duren. Het kan bijvoorbeeld zijn dat de leiding al overgedragen is aan een kind, maar dat de overdracht van het juridische eigendom geleidelijk gaat en daardoor jaren vergt. De vraag is in dergelijke gevallen: wanneer is sprake van een overdracht?
- *Overdrager c.q. verkoper*: Hierbij is het van belang of sprake is van een persoon (ondernemer) die zijn bedrijf verkoopt/overdraagt of dat het gaat om een bedrijf dat bijvoorbeeld een dochterbedrijf wil verkopen.
- *Overnemer c.q. koper*: Ook hierbij is het van belang of sprake is van een persoon die een bedrijf koopt/overneemt of dat een bedrijf dat een ander bedrijf overneemt. Verder is hier nog relevant of de koper familie is van de verkoper (zie meer onder het kopje 'vormen van bedrijfsoverdrachten').

Onderstaande tabel geeft een overzicht van definities van de verschillende begrippen.



tabel 1 Overzicht definities

Begrip	Bron	Definitie
Bedrijfsoverdracht	NBA ¹	Verkoop van een bedrijf vanuit de verkopende partij
	Panteia ²	Overdracht van de leiding van het bedrijf, al dan niet met de overdracht van het eigendom
	Van Teeffelen ³	Van bedrijfsoverdracht wordt gesproken als ondernemers aangeven hun bedrijf te willen verkopen
Bedrijfsovername	NBA ¹	Koop van een bedrijf vanuit de kopende partij
	CBS ⁴	Het overgenomen bedrijf bestaat niet meer als zodanig, maar er is geen opheffing (zie hierna). Het andere, overnemende bedrijf heeft zijn productiefactoren door de overname uitgebreid en blijft in dezelfde hoedanigheid voortbestaan.
Bedrijfsbeëindiging (opheffing)	CBS ⁴	Een opheffing is de beëindiging van een bedrijf. Er is geen sprake van opheffing bij voortzetting van een belangrijk deel van de activiteiten door een ander bedrijf. Hierbij is de identiteit van het bedrijf van grote betekenis. Als bijvoorbeeld na een verhuizing van een winkel de klantenkring opnieuw moet worden opgebouwd, dan wordt dit beschouwd als opheffing van het oorspronkelijke bedrijf en de oprichting van een nieuw bedrijf. Het oorspronkelijke bedrijf (met bijbehorende werkgelegenheid) behoort dan niet meer tot de populatie. Het bekendste voorbeeld van opheffing is het <i>faillissement</i> . <u>Niet</u> als opheffing worden beschouwd: beëindiging als gevolg van fusie, overname of opsplitsing; naamswijziging; rechtsvormwijziging; eigenaar wisseling; geleidelijke activiteitenwijziging; reactivering.
Fusie	CBS ⁴	De oorspronkelijke productiefactoren van twee of meer bedrijven worden voortgezet in één 'nieuw' bedrijf. De oorspronkelijke bedrijven bestaan niet meer als zodanig, maar er zijn geen opheffingen. Daartegenover staat dat het nieuwe bedrijf <u>geen</u> oprichting is. Samenvoegen van minstens twee bestaande bedrijfseenheden uit de populatie tot één nieuwe bedrijfseenheid. Daarbij wordt geen nieuwe werkgelegenheid gecreëerd. Een fusie is <u>geen</u> overname.

¹ Nederlandse Beroepenorganisatie van Accountants (NBA).

² Prince et al (2014).

³ Van Teeffelen (2012).

⁴ CBS Statline.

Bedrijfsoverdrachten

Zoals blijkt uit bovenstaande tabel is er geen eenduidigheid binnen de verschillende definities. Van Teeffelen spreekt van een overdracht indien ondernemers aangeven dat ze hun bedrijf willen verkopen. Daar worden verder geen voorwaarden aan verbonden. In het onderzoek van Panteia (Prince et al (2014)) is sprake van een bedrijfsoverdracht indien de *leiding* van het bedrijf wordt overgedragen, al dan niet in combinatie met de overdracht van eigendom. Bedrijfsovernamespecialisten¹ merken overdracht van (het merendeel van) het *eigendom* aan als de primaire maatstaf om van overname of overdracht te spreken. In de meeste gevallen gaan eigendom, leiding en zeggenschap gelijktijdig over.

¹ Zie gesprekspartners in Bijlage 4.



Uitzonderingen zijn met name te vinden bij overdracht van familiebedrijven: de eigendom gaat dan (deels) naar erfgenamen die geen deel uitmaken van de leiding. Het CBS onderscheidt bedrijfsoverdrachten niet als zodanig. Bij bedrijfsovernames gaat het CBS niet uit van personen, maar is het bedrijf (of de bedrijfseenheid) het uitgangspunt.

Definitie bedrijfsoverdrachten

Uit recent onderzoek van CSES in opdracht van de Europese Commissie (CSES, 2013) komt naar voren dat er geen eenduidige definitie is van het begrip 'bedrijfsoverdracht'. In het onderzoek wordt de Europese Commissie geadviseerd het begrip te definiëren. De volgende definitie wordt voorgesteld:

'A business transfer is the process of transferring, for any reason whatever, the controlling interest in the business of an SME, by means of a transfer of either shares or assets. It is usually accompanied by a change in the management of the firm.'

Merk op dat de overdracht van *eigendom* een belangrijke voorwaarde is binnen de definitie.

Microdata CBS leidend voor kwantitatief beeld

Een belangrijk deel van dit onderzoek vormt het in kaart brengen van de omvang en de effecten van bedrijfsoverdrachten en -beëindigingen. De statistieken van het CBS zijn daarbij leidend. Zoals genoemd worden bedrijfsoverdrachten niet geregistreerd. Bedrijfsovernames worden wel geregistreerd. Van een overname wordt gesproken indien een bedrijf *opgaat* in een ander bedrijf. Het andere bedrijf heeft zijn productiefactoren uitgebreid en blijft in dezelfde hoedanigheid voortbestaan. Voorbeeld: bedrijf A wordt door bedrijf B overgenomen. Na de overname bestaat bedrijf A niet meer, bedrijf B bestaat nog wel.² In principe kan de overname van bedrijf A door bedrijf B als een bedrijfsoverdracht gezien worden. Merk echter op dat bedrijfsoverdrachten waarbij de ene ondernemer zijn bedrijf overdraagt aan een andere ondernemer - en het initiële bedrijf (A) dus gewoon blijft bestaan en niet opgaat in een ander bedrijf - niet worden geregistreerd binnen deze statistiek van het CBS. Deze bedrijfsoverdrachten zijn voor dit onderzoek getraceerd door een bedrijf op twee momenten in de tijd te bekijken en na te gaan of de oude ondernemer (zelfstandige of directeur-grotaandeelhouder) is vervangen door een nieuwe ondernemer. Er is sprake van een *volledige* overdracht van eigendom.³

De gehanteerde definities binnen dit onderzoek

Aangezien we CBS-data als uitgangspunt hanteren voor het onderzoek zijn de definities van het CBS leidend wanneer we spreken over overdrachten, overnames en beëindigingen.

Bedrijfsovername *Het overgenomen bedrijf bestaat niet meer als zodanig (maar er is geen opheffing). Het andere bedrijf heeft zijn productiefactoren door de overname uitgebreid en blijft in dezelfde hoedanigheid voortbestaan.*

Bedrijfsoverdracht *Bij een bedrijfsoverdracht verandert een bedrijf van eigendom. Het eigendom van een bedrijf is verenigd in de persoon van de ondernemer, zijnde een zelfstandige of een directeur-grotaandeelhouder (dga). De oude ondernemer (of ondernemers) is (zijn) in de nieuwe situatie geen eigenaar meer.*

² Anders dan bij een fusie tussen bedrijf A en B, waarbij beide bedrijven verdwijnen en er een nieuw bedrijf C ontstaat.

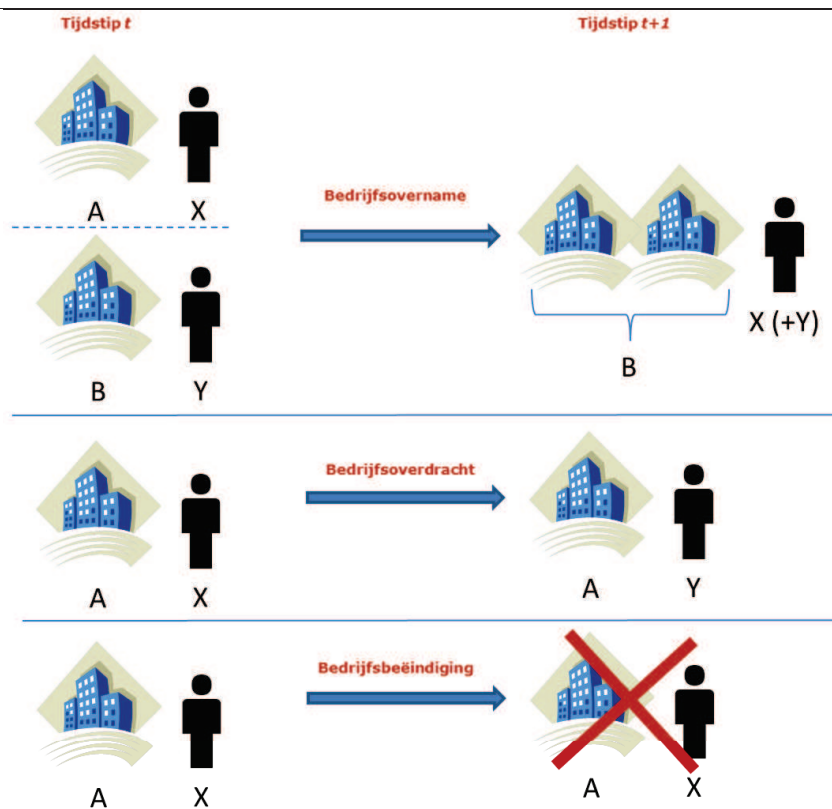
³ Zie bijlage 2, sectie II. *Overdrachten in beeld gebracht* voor meer informatie over de voorwaarde omtrent de volledige overdracht van eigendom.



Bedrijfsbeëindiging Een opheffing is de beëindiging van een bedrijf. Er is geen sprake van opheffing bij voortzetting van een belangrijk deel van de activiteiten door een ander bedrijf. Het oorspronkelijke bedrijf behoort niet meer tot de populatie. Het bekendste voorbeeld van opheffing is het faillissement.

In onderstaand figuur zijn de drie definities op schematische wijze weergegeven. In het geval dat er meer dan één eigenaar is bij bedrijf A (bijvoorbeeld ondernemer X en ondernemer Z), dan is alleen sprake van een bedrijfsoverdracht indien alle oude ondernemers (in dit geval X en Z) in de nieuwe situatie niet meer werkzaam zijn bij bedrijf A. Merk op dat vanuit het gezichtspunt van de koper (bedrijf B, ondernemer Y) de transactie altijd als een overname gezien kan worden. Een overname is echter niet per definitie ook een overdracht. De definities zijn vooral belangrijk voor de interpretatie van de cijfermatige analyse. In de markt worden de begrippen overdracht en overname nog al eens door elkaar gebruikt en heeft het vaak betrekking op hetzelfde proces, afhankelijk of je het bekijkt vanuit de koper of de verkoper: de koop en verkoop van hetzelfde bedrijf.

figuur 1 Schematische weergave bedrijfsovername*, -overdracht en -beëindiging. Bedrijven (A en B) en ondernemers (X en Y).



* NB: in het geval van een fusie zouden bedrijven A en B in de nieuwe situatie verder gaan als een nieuwe onderneming (bedrijf C).

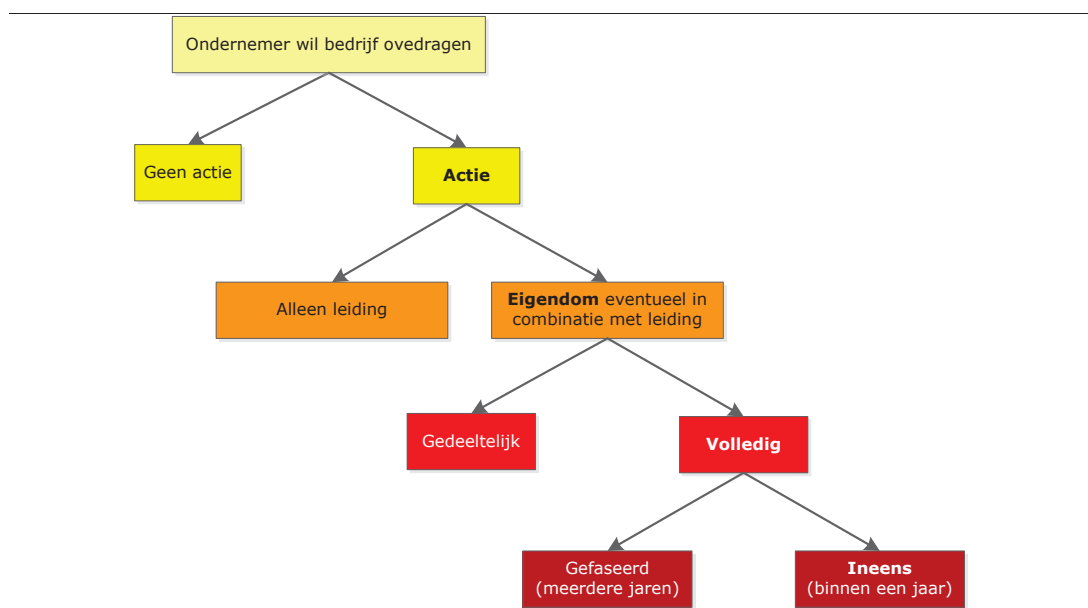
Bron: Panteia, 2014.

De definitie van *bedrijfsoverdrachten* die binnen dit onderzoek gehanteerd wordt is vrij eng vergeleken met de eerder genoemde definities. Wanneer we uitgaan van het feit dat een ondernemer zijn bedrijf wil verkopen, dan zijn de volgende stappen inclusief bijbehorende voorwaarden te onderscheiden:



- Er wordt wel of geen **actie** ondernomen. Veel ondernemers geven aan dat ze (op termijn) hun bedrijf willen overdragen, maar hebben nog geen concrete actie ondernomen. Het proces is pas echt in gang gezet wanneer een ondernemer besluit zijn bedrijf 'verkoopklaar' te maken en zijn onderneming feitelijk te koop te zetten.
- Vervolgens kan onderscheid gemaakt worden tussen bedrijven waarbij alleen de leiding wordt overgedragen en bedrijven waarbij in ieder geval het **eigendom** wordt overgedragen. In de meeste gevallen gaat dit ook gepaard met de overdracht van leiding.
- Bij de overdracht van eigendom kan sprake zijn van een **volledige** of een gedeeltelijke overdracht (bijvoorbeeld een bepaald percentage van de aandelen). Omdat de beschikbare data bij het CBS geen inzicht geven in de verdeling van het eigendom, is besloten om voor dit onderzoek uit te gaan van een volledige overdracht van eigendom. Dat impliceert dat in de nieuwe situatie de oude ondernemers geen rol meer hebben in het bedrijf (althans niet als ondernemer/eigenaar).
- Tot slot speelt het tijdspad nog een rol. Vindt de overdracht **ineens** plaats (dat wil zeggen, binnen een jaar) of is er sprake van een gefaseerde overdracht? Voor dit onderzoek is gekozen om de situatie in twee jaargangen met elkaar te vergelijken. De gefaseerde overgang, waarbij de oude en de nieuwe eigenaren nog een tijdje gezamenlijk actief zijn in het bedrijf, zijn hiermee buiten beschouwing gelaten.⁴

figuur 2 Bedrijfsoverdrachten: een schematische weergave van de verschillende definities/voorwaarden



Bron: Panteia, 2014.

Vormen van bedrijfsoverdrachten

Binnen de bedrijfsoverdrachten kunnen vijf vormen worden onderscheiden, namelijk:

1. Overdracht binnen de familie
2. Management buy-in (MBI)
3. Management buy-out (MBO)
4. Employee buy-out (EBO)
5. Directe verkoop

Bij een overdracht binnen de familie gaat het bijvoorbeeld om de overdracht aan een kind, kleinkind, neef, etc. De oude en de nieuwe eigenaren zijn (directe) familie van elkaar.

⁴ Zie bijlage 2, sectie II. *Overdrachten in beeld gebracht* voor meer informatie over de voorwaarde omtrent de volledige overdracht van eigendom.



Een management buy-in (MBI) is de overdracht van het bedrijf aan managers van buiten de onderneming. Bij een management buy-out (MBO) wordt het bedrijf uitgekocht door het zittende management. Een employee buy-out (EBO) is vergelijkbaar, maar heeft betrekking op de werknemers in plaats van het management. Bij directe verkoop zoekt de verkoper rechtstreeks of via een intermediair een (vooraf onbekende) koper voor zijn bedrijf. De vijf verschillende vormen hebben elk een eigen 'profiel', met eigen kanalen voor het realiseren van een match, eigen knelpunten en specifieke zaken die bij overdracht bijzondere aandacht vragen. Op deze verschillen wordt in volgende hoofdstukken nader ingegaan.

Bedrijfsovernames en -overdrachten: een complex verschijnsel

Om bedrijfsovernames en -overdrachten in kaart te brengen moet om te beginnen al onderscheid worden gemaakt naar de hierboven genoemde vormen. Maar daarmee is het verhaal nog niet compleet. De overdracht/overname vindt in een aantal gevallen gefaseerd plaats: de overnemende partij neemt om te beginnen een minderheidsbelang, of kan bijvoorbeeld geen financiering vinden voor de volledige overnamesom. In dat geval is er niet één datum waarop de overdracht plaats heeft, maar zijn er meer. De zeggenschap of een deel daarvan blijft dan nog in handen van de overdragende partij. Dat geldt in nog sterkere mate bij overdracht van *aandelen*: afgezien van dga's die alle aandelen bezitten en overdragen (een minderheid) wordt nergens geregistreerd wanneer meer dan 50% van de aandelen is overgedragen. En dan zijn er nog overdrachten van *gedeeltes* van bedrijven, bijvoorbeeld een aannemer die de schildersspoot van zijn bouwbedrijf verkoopt. In het kleinbedrijf worden bedrijf en bedrijfspand regelmatig apart verkocht, of *verhuurt* de overdrager het aan de overnemer.

Mislukte bedrijfsovernames

Van een mislukte bedrijfsoverdracht is sprake wanneer het proces in gang wordt gezet, maar de overdracht uiteindelijk niet slaagt. Een mislukte overdracht kan, afhankelijk van de reden van mislukking, leiden tot bedrijfsbeëindiging, een nieuwe poging tot verkoop, of voortzetting van het bedrijf. Afgezien van mislukking in de zojuist gegeven betekenis kan een overname om verschillende redenen ook (geruime tijd) ná de feitelijke bedrijfsoverdracht nog mislukken:

- de overnemende partij beschikt over onvoldoende competenties en middelen om het bedrijf succesvol te kunnen leiden;
- er blijkt achteraf sprake van 'achterstallig onderhoud' bij het overgenomen bedrijf dat de overnemer opzadelt met een extra last;
- ondernemers die hun bedrijf willen overdragen zijn langer doorgedaan omdat zij de geboden koopsom als onvoldoende beoordelen, maar hebben niet of onvoldoende geïnvesteerd in de toekomst.

2.2 Stappenplan

Professionele begeleiders van bedrijfsovernames (zoals banken, accountant- en notariskantoren) adviseren de hierna volgende stappen in het kader van een plan voor overname of overdracht van een bedrijf. Deze stappen vormen een richtlijn. Die zal bij de wat grotere overnames doorgaans grotendeels gevolgd worden, begeleid door juridische, financiële en andere dienstverleners. Bij kleine overnames is het meer een checklist met aandachtspunten voor het proces, zeker wanneer de waarde van het te verkopen bedrijf niet opweegt tegen de prijs die betaald moet worden voor het inschakelen van professionele hulp. Kleinere bedrijven kiezen vaker voor directe verkoop, bijvoorbeeld via een website die vragers en aanbieders met elkaar in contact brengt.

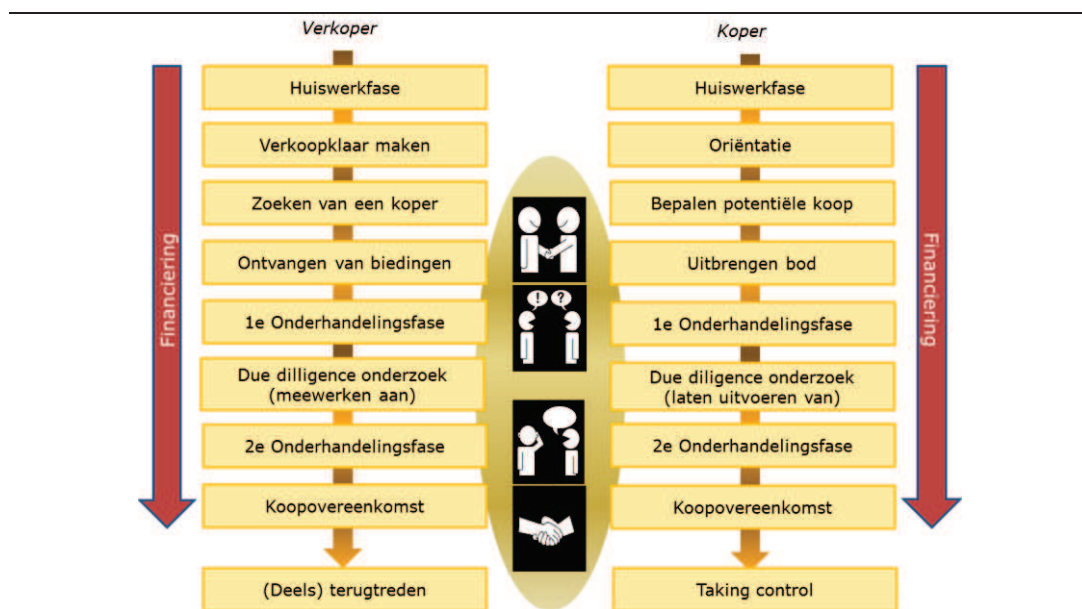
1. De 'huiswerkfase'. Dit betreft nadenken en besluiten over verkoop. Hoe (één van de vijf eerder genoemde vormen) en onder welke voorwaarden (variërend van de



- overnameprijs tot in dienst houden van werknemers en behoud van de firmanaam). Nadenken over strategie en toekomst van het bedrijf maakt hier ook deel van uit.
2. De voorbereidingsfase. In deze fase wordt het bedrijf 'verkoopklaar' gemaakt door niet bij de bedrijfsactiviteiten horende zaken te elimineren. Ook administratief door middel van een 'genormaliseerde' jaarrekening. Vervolgens vindt waardering plaats om de verkoopwaarde van het bedrijf vast te stellen.
 3. Zoeken van een koper. Dit gebeurt meestal op basis van een anoniem profiel van het te verkopen bedrijf. Ook het selecteren van kanalen om een koper te vinden hoort hierbij: websites, adviseur in de vorm van accountant, consultant of corporate finance-specialist, bank of anderszins. In het geval van familiebedrijven: selecteren van de juiste kandidaat voor opvolging. Bij overdracht aan derden dienen in deze fase informatiememoranda voor mogelijke kopers te worden opgesteld, en door hen te ondertekenen geheimhoudingsverklaringen.
 4. Indicatieve bieding(en), onderhandelen over prijs, betalings- en contractvoorwaarden, keuze van een definitieve koper en tekenen van een letter of intent.
 5. Afsluitende fase. In deze fase laat de koper in spe due-diligence onderzoek doen: boekenonderzoek waarbij hij laat vaststellen of de door de verkoper verstrekte informatie juist is. Zo kan de koper zich een beeld vormen van de risico's en kansen van het over te nemen bedrijf. Dat kan leiden tot aanpassing of zelfs niet doorgaan van de koop. Als die wel tot stand komt wordt het eindcontract of de shareholder purchasing agreement getekend. Hierin staan gedetailleerde bepalingen over de feitelijke overdracht en de betaling. Bij met name wat grotere overnames is veelal ook betrokkenheid van een bank of private equity voor de acquisitiefinanciering.

Onderstaand figuur toont op schematische wijze het proces van de overdracht. De stap 'financiering' is bewust niet als aparte stap/fase opgenomen in het figuur, omdat het een rol speelt gedurende het hele proces. Het vormt de rode draad.

figuur 3 Schema aan- en verkoopprijs bij bedrijfsoverdrachten



Bron: Panteia, 2014.

Onderzoek van de Europese Commissie wijst uit dat tenminste 10 procent van alle faillissementen van Europese bedrijven wordt veroorzaakt door een slechte of totaal afwezige planning van de opvolging. Het is hiermee de op één na belangrijkste



oorzaak van faillissementen in Europa, na te weinig vraag naar de producten en diensten van het bedrijf (European Commission, 2002).

Taking control

Na het sluiten van de overeenkomst volgt voor de koper de cruciale fase van taking control ('de eerste honderd dagen'). De verkoper blijft vaak gedurende een in de koopovereenkomst vastgelegde overgangperiode nog actief voor het bedrijf om kennis van zaken, ketenrelaties en dergelijke over te dragen aan zijn opvolger.

Kopers

Voor kopers ziet het proces er niet veel anders uit, maar is fase 2 een oriëntatiefase voor welke bedrijven men mogelijk over zou willen/kunnen nemen. In fase 3-4 zal een koper een SWOT-analyse kunnen overwegen. In het geval van een verkopende dga, die de *spil* is van zijn bedrijf, zal in het eindcontract een overgangsregime vastgelegd moeten worden dat regelt hoe hij/zij gedurende een bepaalde periode betrokken blijft bij het bedrijf.

Familieoverdracht

Speciale aandachtspunten bij overdracht binnen de familie zijn:

- Vastleggen van afspraken over eigendom en zeggenschap. Bij overdracht binnen de familie zijn eigendom en zeggenschap vaak gescheiden, en hebben familie-aandeelhouders deels geen managementfunctie of zelf in het geheel geen functie binnen het bedrijf.
- De Bedrijfsopvolgingsregeling⁵ maakt vroegtijdige eigendomsoverdracht aan kinderen fiscaal aantrekkelijk. Die zijn dan vaak nog niet toe aan zeggenschap, waarvoor dan een externe directeur wordt benoemd. Hij/zij ontwikkelt zich vervolgens nogal eens tot de definitieve directeur.
- Wie bij familieoverdracht gebruik wil maken van de 'Bedrijfsopvolgingsregeling' moet minstens drie jaar op de loonlijst staan om er een beroep op te kunnen doen. Daar moet bij het plannen van de overdracht ook rekening mee gehouden worden.

Financiering bij management buy-in

Een bijzonder aandachtspunt bij MBI's is de financiering van de overname. Doorgaans volstaat het eigen vermogen van de overnemer niet en is aanvullende financiering nodig. Aangezien banken terughoudend zijn met kredieten doen deze overnemers vaker een beroep op de verkoper: via een regeling voor gefaseerde betaling, een achtergestelde lening, of anderszins. Zolang de overdragende partij via dit soort financiële regelingen nog mede-*eigenaar* is maakt hij ook aanspraak op medezeggenschap. In dat geval zijn duidelijke afspraken gewenst over de invulling daarvan. Dit om te voorkomen dat het bedrijf een schip wordt met twee kapiteins, ten koste van koers en slagvaardigheid van dat schip.

⁵ De bedrijfsopvolgingsregeling geeft een oplossing voor een financieel knelpunt vanuit het schenkings- en successierecht bij bedrijfsverdracht. Dit kan veelal niet uit het privévermogen worden gefinancierd en komt dan ten laste van het ondernemingsinkomen en -vermogen. De bedrijfsopvolger neemt de fiscale boekwaarden van de stakende ondernemer over. Daardoor wordt de inkomstenbelastingclaim op de stille en fiscale reserves en de goodwill doorgeschoven naar de opvolger. Zo wordt voorkomen dat een verschil tussen het moment waarop de onderneming belasting moet betalen en het moment waarop de liquiditeiten beschikbaar komen de overdracht belemmert. Zie voor de details: http://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/erf_schenkbel_bedrijfsopvolgingsreg_2012_suc0351z21fd.pdf



3 Kwantitatief beeld markt

Aantallen overdrachten, overnames en beëindigingen van bedrijven in de periode 2006-2013 zijn in beeld gebracht met behulp van microdata van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). In dit hoofdstuk wordt per type gebeurtenis de ontwikkeling van deze aantallen gepresenteerd, evenals een uitsplitsing naar sector en grootteklasse voor het meest recente jaar in de analyseperiode. In Bijlage 1 worden de gebruikte statistieken en enquêtes van het CBS beschreven. Bijlage 2 bevat een uitgebreide onderzoek verantwoording waarin stap voor stap wordt uitgelegd hoe de cijfers tot stand zijn gekomen. Ook een afbakening van de sectoren is hierin opgenomen. Bijlage 3 bevat tabellen met de uitsplitsing naar sector en grootteklasse voor de andere jaren in de analyseperiode.

3.1 Bedrijfsoverdrachten in beeld gebracht

Van een bedrijfsoverdracht is sprake wanneer het eigendom van een bedrijf *volledig* overgaat in andere handen (zie ook paragraaf 2.1). Om inzicht te krijgen in het aantal bedrijfsovernames is gebruik gemaakt van het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) - een basisregister met daarin alle bedrijven gevestigd in Nederland - en het Sociaal Statistisch Bestand (SSB), een statistiek met gegevens van alle in Nederland woonachtige personen.

Met behulp van deze databronnen zijn de ondernemers achter ondernemingen in beeld gebracht en is van jaar op jaar bekeken of zich volledige veranderingen hebben voor gedaan in de eigendomsstructuur van bedrijven. Dit betekent dat er bij bedrijven zonder ondernemer(s) aan het roer (zoals een NV) geen sprake kan zijn van een bedrijfsoverdracht binnen de in dit onderzoek gehanteerde definitie en ook dat gefaseerde overdracht die zich over meerdere jaren voltrekt buiten beschouwing wordt gelaten.⁶ In Bijlage 2, onder de items *Volledige overdracht van eigendom* en *Tussenvormen van overdracht* wordt hier nader op in gegaan. Bij het in kaart brengen van het aantal overdrachten is onderscheid aangebracht naar overdracht binnen de familie, overdracht binnen het bedrijf (MBO of EBO)⁷ of overdracht aan personen buiten het bedrijf (MBI).

Ontwikkeling van het aantal overdrachten

De ontwikkeling van het aantal bedrijfsovernames in de periode 2007-2012⁸ wordt geschetst in figuur 4. De gepresenteerde cijfers zijn op tientallen afgerond en hebben betrekking op alle bedrijfstakken exclusief het openbaar bestuur. De aantallen binnen het openbaar bestuur zijn te laag om gebruikt te kunnen worden in de analyse⁹.

Het figuur laat zien dat er gemiddeld ieder jaar ongeveer 1.800 bedrijfsoverdrachten plaatsvinden. Dit aantal piekte in 2008 waarna het aantal met 13 procent in één jaar fors terugliep. Sinds dat dal maakt het aantal jaarlijkse overdrachten gedurende twee jaar een bescheiden herstel door waarna het in 2012 weer terugzakt tot een niveau

⁶ Gefaseerd in de zin dat de oude en de nieuwe eigenaren voor een gedeelte van de tijd tegelijk actief zijn binnen het bedrijf.

⁷ Het is niet mogelijk om onderscheid te maken naar MBO en EBO, omdat in de microdata van het CBS niet is aangegeven of het managers of 'normale' werknemers betreft.

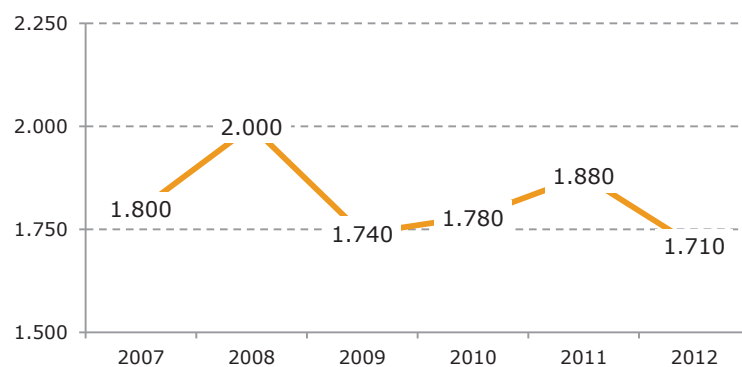
⁸ Deze periode is twee jaar korter dan de periode gehanteerd in andere delen van het onderzoek (betreffende overnames en beëindigingen van bedrijven). De oorzaak is tweeledig. Overdrachten worden geïdentificeerd door te kijken naar de ondernemer(s) achter het bedrijf in twee jaren. Het eerste jaar waarvoor data beschikbaar was, is 2006, zodat 2007 het eerste jaar is waarvoor overdrachten geïdentificeerd kunnen worden. Voor 2013 geldt dat het SSB voor dat jaar nog niet beschikbaar was ten tijde van dit onderzoek.

⁹ Het CBS schrijft voor dat 'cellen'/uitsplitsingen in de output niet minder dan 10 waarnemingen mogen bevatten.



nog lager dan het dal van 2009. Het aantal overdrachten lijkt hand in hand te gaan met de conjunctuur. In een periode van economische teruggang zijn de prijzen die kopers bereid zijn voor een bedrijf te betalen lager. Zeker na enkele jaren tegenvallende resultaten loopt de 'verdien capaciteit' van het over te dragen bedrijf drastisch terug, wanneer de in de afgelopen paar jaar behaalde winst daarvoor als maatstaf wordt gehanteerd. Eigenaren die de geboden prijs te laag vinden zullen in dat geval vaker afzien van bedrijfsoverdracht en doorgaan in afwachting van betere tijden (Meijaard, 2006). Het feit dat de opbrengst vaak tevens de pensioenvoorziening van de vertrekkende ondernemer is, is een extra motief om niet te verkopen wanneer de prijzen laag zijn. Wat dat betreft vertoont de /overdrachtsmarkt parallellen met de situatie op de huizenmarkt in de afgelopen jaren; veel huizenbezitters zijn (of waren) minder snel geneigd tot verkoop omdat de prijzen relatief laag zijn.

figuur 4 Ontwikkeling van het aantal bedrijfsoverdrachten, 2007-2012



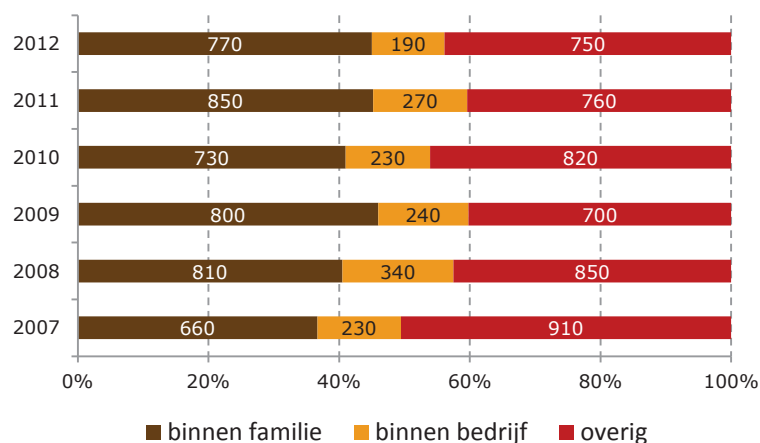
Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en het Sociaal Statistisch Bestand (SSB).

Binnen het aantal jaarlijkse bedrijfsoverdrachten kan een verbijzondering worden aangebracht naar het type overdracht. Er worden drie typen onderscheiden: overdracht binnen de (naaste) familie, overdracht binnen het bedrijf en overige overdracht aan bijvoorbeeld derden. Als naaste familie gelden ouders, kinderen, broers, zussen en partners. Dat betekent dat overdrachten aan grootouders, kleinkinderen, neven en nichten binnen dit onderzoek niet tot overdrachten aan familie worden gerekend. Bij overdracht binnen het bedrijf was ten minste één van de nieuwe ondernemer(s) in het jaar direct voorafgaand aan de overdracht in dienst van het bedrijf. Het in beeld brengen van deze overdrachten wordt beschreven in Bijlage 2, item *Overdrachten geïdentificeerd*. De ontwikkeling van het aantal bedrijfsoverdrachten naar type is weergegeven in figuur 5.

Het figuur laat zien dat 45 procent van de bedrijfsoverdrachten in 2012 binnen de familie plaatsvindt. Dit aandeel is door jaren heen toegenomen en was in 2007 nog 37 procent van alle overdrachten. Het aandeel overdrachten aan medewerkers van het eigen bedrijf is ruwweg gelijk gebleven en vertegenwoordigde in 2012 11 procent van alle overdrachten die dat jaar plaatsvonden. Het aandeel overige overdrachten was 44 procent in 2012 en is door de jaren heen juist iets afgenomen. Het belang van overdracht binnen de familie is dus gegroeid ten koste van overdrachten aan derden.



figuur 5 Ontwikkeling van het aantal bedrijfsoverdrachten naar type overdracht, 2007-2012



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en het Sociaal Statistisch Bestand (SSB).

Bedrijfsopvolgingsregeling

De bedrijfsopvolgingsregeling stelt in staat eigendom naar de kinderen over te laten gaan, terwijl de zeggenschap bij de ouders blijft. Vroegtijdige eigendomsoverdracht naar kinderen gebeurt vanwege deze regeling nu vaker: hij is fiscaal aantrekkelijk. Opvolgers zijn vaak nog niet oud genoeg voor zeggenschap (soms zelfs nog niet volwassen). Ouders in wat grotere familiebedrijven stellen in dat geval vaak een externe directeur/manager aan. Die ontwikkelt zich overigens nogal eens tot de definitieve leider van het bedrijf.

Overdrachten naar sector

Een uitsplitsing van het aantal overdrachten naar sector laat zien waar de activiteit zich concentreert. De verdeling is zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2012 in tabel 2. De verdeling over de sectoren voor alle andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in Bijlage 3.

Met afstand de meeste overdrachten vinden plaats in de transportsector en de detailhandel. Deze sectoren vertegenwoordigen respectievelijk 27 en 18 procent van alle overdrachten in 2012. Ook wanneer gecorrigeerd voor de omvang van de sector (zie de laatste kolom) zijn dit de sectoren waar de meeste overdrachten plaatsvinden. Het belang van de onderscheiden sectoren in het jaarlijkse aantal overdrachten blijft in de geanalyseerde periode ongeveer gelijk. Ten opzichte van 2007 neemt de landbouw een wat groter aandeel op zich terwijl dit in de bouwnijverheid juist iets is teruggelopen.

Een volledige uitsplitsing naar type overdracht binnen alle sectoren is niet mogelijk, vanwege het relatief beperkte aantal overdrachten dat jaarlijks plaatsvindt.¹⁰ Voor de wat grotere sectoren geldt dat er in de groothandel en specialistische zakelijke diensten relatief veel overdrachten binnen de familie plaatsvinden (respectievelijk 65 en 64 procent in 2012) en binnen de horeca juist opvallend weinig (16 procent in 2012).

¹⁰ De ontsluitingsregels van het CBS schrijven voor dat een cel (in dit geval een combinatie van sector en type overdracht) ten minste tien waarnemingen moet bevatten om gepubliceerd te mogen worden. Hierdoor is het niet mogelijk om voor alle sectoren een uitsplitsing naar type overdracht te maken.



tabel 2 Bedrijfsoverdrachten naar sector, 2012

<i>sector</i>	<i>aantal overdrachten</i>	<i>aandeel van de sector</i>	<i>aandeel binnen de sector</i>
landbouw	65	4%	0,1%
industrie en energie	55	3%	0,1%
bouwnijverheid	65	4%	0,0%
autohandel	85	5%	0,3%
groothandel	155	9%	0,2%
detailhandel	315	18%	0,3%
horeca	65	4%	0,1%
transport	455	27%	1,4%
informatie en communicatie	35	2%	0,0%
financiële dienstverlening	35	2%	0,0%
verhuur en handel onroerend goed	25	1%	0,1%
specialistische zakelijke diensten	120	7%	0,0%
overige zakelijke diensten	65	4%	0,1%
onderwijs	20	1%	0,0%
zorg en welzijn	40	2%	0,0%
cultuur, sport en recreatie	20	1%	0,0%
overige diensten	95	6%	0,1%
totaal	1.710	100%	0,1%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en het Sociaal Statistisch Bestand (SSB).

Overdrachten naar grootteklasse

Een uitsplitsing van het aantal overnames naar grootteklasse geeft meer inzicht in de omvang (uitgedrukt in werkzame personen) van de bedrijven die worden overgenomen. De verdeling is zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2012 in tabel 3. De verdeling over de grootteklassen voor de andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in tabel b3.23 in Bijlage 3. Vanwege het kleine aantal overdrachten binnen bedrijven vanaf 10 werkzame personen, wordt geen verder onderscheid gemaakt naar klein-, midden- en grootbedrijf.

tabel 3 Bedrijfsoverdrachten naar grootteklasse, 2012 (wp staat voor werkzame personen)

<i>grootteklasse</i>	<i>aantal overdrachten</i>	<i>aandeel</i>
'zzp' (1 wp)	885	52%
microbedrijf (2-9 wp)	710	42%
klein-, midden- en grootbedrijf (10+ wp)	110	6%
totaal	1,710	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en het Sociaal Statistisch Bestand (SSB).

Iets meer dan de helft van alle bedrijfsoverdrachten vindt plaats onder bedrijven die uit slechts één werkzame persoon bestaan. Dit zijn veelal bedrijven van zzp'ers: ondernemers die geen personeel in dienst hebben.



Het bedrijf wordt dan van de ene ondernemer op de andere overgedragen. Dermate kleine bedrijven zijn meer dan eens onlosmakelijk verbonden aan de ondernemer achter het bedrijf: deze verkoopt zijn specifieke kennis of vaardigheden. Vergeleken met het aandeel van deze bedrijfjes in de economie (73 procent in de onderscheiden bedrijfstakken¹¹) is het aantal overdrachten onder deze groep bedrijven daarom relatief laag. De rest van de overdrachten vindt hoofdzakelijk plaats in het microbedrijf. Onderzoek van Van Teeffelen (Van Teeffelen, 2007), onder meer gebaseerd op studies van de Europese Commissie, stelt dat ongeveer 90 procent van de bedrijfsoverdrachten plaats heeft in het kleinbedrijf (bedrijven met minder dan 10 werkzame personen). Deze bevinding spoort met de hierboven gepresenteerde cijfers.

Het belang van de onderscheiden grootteklassen laten enige schommeling zien in de onderzochte periode: in 2008 en 2011 vertoont het aandeel bedrijven van zzp'ers in de overdrachten een dip en zakt naar 39 procent. In die jaren ligt het aandeel van het microbedrijf iets hoger. Bedrijfjes van zzp'ers worden bovendien iets vaker dan gemiddeld overgedragen aan naaste familieleden, terwijl microbedrijven juist iets vaker dan gemiddeld worden overgedragen aan medewerkers.

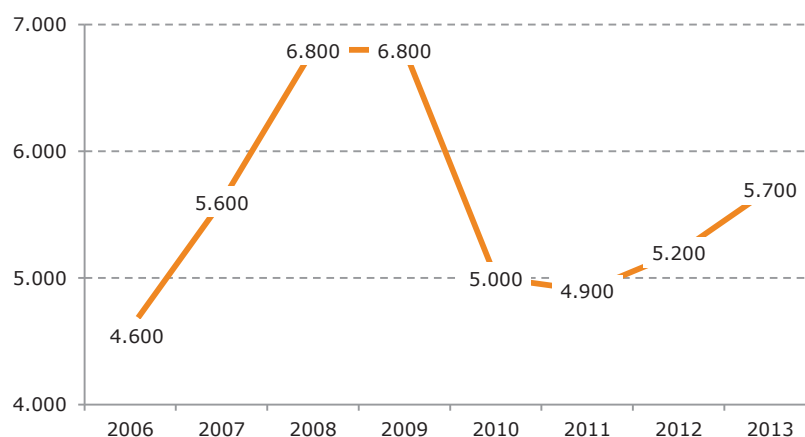
3.2 Bedrijfsovernames in beeld gebracht

Van een bedrijfsovername is sprake wanneer een bedrijf opgaat in een ander, reeds bestaand bedrijf (zie ook paragraaf 2.1). Om inzicht te krijgen in het aantal bedrijfsovernames is gebruik gemaakt van het Algemeen Bedrijvenregister (ABR), een basisregister met daarin alle bedrijven gevestigd in Nederland. Dit register bevat ook een overzicht van belangrijke gebeurtenissen in de levensloop van bedrijven. Bedrijfsovernames vormen één van die gebeurtenissen en worden op die manier geregistreerd.

Ontwikkeling van het aantal overnames

De ontwikkeling van het aantal bedrijfsovernames in de periode 2006-2013 wordt geschetst in figuur 6.

figuur 6 Ontwikkeling van het aantal bedrijfsovernames, 2006-2013



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

¹¹ Het aandeel bedrijven met één werkzame persoon in het Nederlandse bedrijfsleven is afkomstig van CBS Statline, tabel *Bedrijven; grootte, rechtsvorm, bedrijfstak/branche (SBI 2008), 1 januari*.



De gepresenteerde cijfers zijn op honderdtallen afgerond en hebben betrekking op alle bedrijfstakken exclusief het openbaar bestuur.¹² Uit het figuur blijkt een duidelijke golfbeweging in de onderzochte periode: vanaf 2006 neemt het aantal jaarlijkse bedrijfsovernames aanvankelijk sterk toe totdat activiteit op dit gebied afvlakt in de eerste jaren van de financiële en economische crisis. In 2010 krimpt de markt voor bedrijfsovernames en loopt het aantal overnames in één klap met 26 procent terug. Deze terugval zet zich nog één jaar in bescheiden mate voort waarna een herstel wordt ingezet dat tot op heden (2013) duurt.

Overnames naar sector

Een uitsplitsing van het aantal overnames naar sector laat zien waar de activiteit zich concentreert. Let op, het gaat hierbij specifiek om de sector van het bedrijf dat wordt overgenomen. Dit geldt ook voor de andere kenmerken die later in deze paragraaf worden besproken. De verdeling wordt zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2013 in tabel 4. De verdeling over de sectoren voor alle andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in tabel b3.24 in Bijlage 3.

tabel 4 Bedrijfsovernames naar sector, 2013

sector	aantal overnames	aandeel van de sector	aandeel van de sector excl. holdings	aandeel binnen de sector
landbouw	50	1%	2%	0,1%
industrie en energie	170	3%	6%	0,3%
bouwnijverheid	160	3%	5%	0,1%
autohandel	70	1%	2%	0,2%
groothandel	650	11%	22%	0,8%
detailhandel	130	2%	4%	0,1%
horeca	70	1%	2%	0,1%
transport	100	2%	3%	0,3%
informatie en communicatie	200	3%	7%	0,3%
financiële dienstverlening	270	5%	9%	1,0%
verhuur en handel onroerend goed	200	4%	7%	0,6%
specialistische zakelijke diensten	480	8%	16%	0,2%
overige zakelijke diensten	180	3%	6%	0,3%
onderwijs	40	1%	1%	0,1%
zorg en welzijn	110	2%	4%	0,1%
cultuur, sport en recreatie	50	1%	2%	0,1%
overige diensten	30	0%	1%	0,0%
holdings	2.770	48%	-	4,6%
totaal	5.730	100%	100%	0,4%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

De meeste overnames vinden plaats in de groothandel en zakelijke dienstverlening. Deze laatste sector bestaat uit ondernemingen met een grote diversiteit en omvat onder meer de advocatuur, accountancy, architectuur en industrieel ontwerp. Het

¹² De aantallen binnen het openbaar bestuur zijn te laag om gebruikt te kunnen worden in de analyse. Het CBS schrijft voor dat 'cellen'/uitsplitsingen in de output niet minder dan 10 waarnemingen mogen bevatten.



hoge aantal overnames in deze laatste sector is weinig verwonderlijk: de zakelijke dienstverlening is, gemeten in het aantal bedrijven, met meer dan 255 duizend bedrijven in 2013 de grootste sector in de Nederlandse economie. Wanneer wordt gecorrigeerd voor de omvang van de bedrijfstak vinden de meeste overnames plaats in de financiële dienstverlening en de groothandel. Over de gehele analyseperiode blijft het belang van iedere sector in het aantal overnames redelijk constant. De financiële dienstverlening zag een tijdelijke opleving in 2007 die in het daaropvolgende jaar weer wegebde.

Overnames van holdingmaatschappijen

Veruit de meeste overgenomen bedrijven zijn echter holdings: de moedermaatschappij binnen een concern. Het betreft zowel financiële als niet-financiële holdings en ook concerndiensten binnen het eigen concern; ondersteunende diensten die concernbreed geregeld kunnen worden zoals administratie en kennisdeling en gericht zijn op 'interne klanten'.

Holdings worden door het CBS op basis van de SBI-code ingedeeld in de financiële sector (wanneer het gaat om financiële holdings, SBI 64.2) of de specialistische zakelijke dienstverlening (wanneer het gaat om niet-financiële holdings, SBI 70.1). Dit betekent echter niet dat het ook altijd gaat om bedrijven die specifiek actief zijn in de financiële of zakelijke dienstverlening. Veelal zijn de andere bedrijven binnen het concern in andere sectoren actief (bijvoorbeeld een holding van een bouwbedrijf samen met enkele andere BV's die actief zijn in de bouw).

Om de verdeling van overnames over sectoren toch zo goed mogelijk in beeld te brengen, zijn overnames van holdings zo goed mogelijk aan sectoren toe gekend. Dit is als volgt gebeurd: wanneer de overgenomen holdingmaatschappij onderdeel is van een ondernemingengroep¹³ die uit meerdere bedrijven bestaat, wordt het als holdingmaatschappij gemarkeerde overgenomen bedrijf toegewezen aan de sector waarin de andere bedrijven actief zijn. Voorbeeld: stel dat de andere bedrijven binnen de ondernemingengroep tot de industrie behoren, dan wordt de holding ook aan de industrie toegekend. Ondernemingen die alleen uit een holding bestaan (en dus niet uit andere bedrijfseenheden) kunnen op deze manier niet worden toegekend aan een andere sector en blijven gekenmerkt als holding.

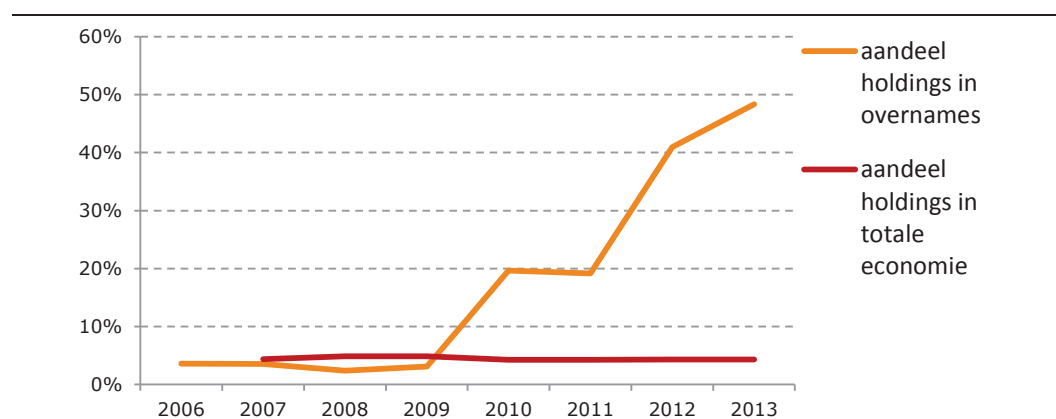
Deze aanpak betekent dat het aantal van 2.770 overgenomen holdings dat in de tabel is neergezet lager is dan het aantal overgenomen holdings dat in eerste instantie werd gevonden: een deel is herverdeeld over andere sectoren (volgens bovengenoemde methodiek). In 2013 levert deze aanpak weinig op, aangezien nog steeds 48 procent van alle overnames een holding betreft die daadwerkelijk als holdingmaatschappij in het ABR geregistreerd staat en geen onderliggende dochterondernemingen heeft die actief zijn in een andere bedrijfstak.

Vanaf 2010 is er een forse toename in het aandeel overgenomen bedrijven dat als holding in het ABR staat geregistreerd *binnen* het aantal overnames, maar niet in het aantal holdings dat geregistreerd staat in het gehele ABR (zie figuur 7). Dit betekent dat er vanaf dat jaar wezenlijk meer holdingmaatschappijen zijn overgenomen die niet deel uitmaken van een concern met andere bedrijven (die actief zijn in andere bedrijfstakken).

¹³ Zie Bijlage 2, item *Observatie-eenheden van bedrijven* voor een uitleg van de term ondernemingengroep zoals deze door het CBS gehanteerd wordt en de betekenis van deze observatie-eenheid.



figuur 7 Ontwikkeling van het aandeel holdings, 2006-2013



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

Overnames naar grootteklasse

Een uitsplitsing van het aantal overnames naar grootteklasse geeft meer inzicht in de omvang (uitgedrukt in werkzame personen) van de bedrijven die worden overgenomen. De verdeling is zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2013 in tabel 5. De verdeling over de grootteklassen voor de andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in tabel b3.25 in Bijlage 3. De meeste bedrijven die worden overgenomen zijn de kleinste bedrijven. Zo werden in 2013 ongeveer 4.450 bedrijven overgenomen met slechts één werkzame persoon¹⁴. Dit aantal vertegenwoordigt 78 procent van het totaal aan overgenomen bedrijven in dat jaar. Het aantal overnames neemt verder af met de bedrijfsomvang. Bekeken over de gehele analyseperiode 2006-2013 is er sprake van een toename van het aandeel overnames van bedrijven met één werkzame persoon. Dit aandeel stijgt van 63 procent in 2006 naar 78 procent in 2013. Logischerwijs nemen de aandelen van de andere grootteklassen tegelijkertijd af. Deze daling doet zich hoofdzakelijk voor in de groep bedrijven met twee tot negen werkzame personen. Er heeft dus een soort uitruil tussen deze twee grootteklassen plaatsgevonden.

tabel 5 Bedrijfsovernames naar grootteklasse, 2013 (wp staat voor werkzame personen)

<i>grootteklasse</i>	<i>aantal overnames</i>	<i>aandeel</i>
'zzp' (1 wp)	4.450	78%
microbedrijf (2-9 wp)	940	16%
kleinbedrijf (10-49 wp)	270	5%
middenbedrijf (50-249 wp)	60	1%
grootbedrijf (250+ wp)	10	0%
totaal	5.730	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

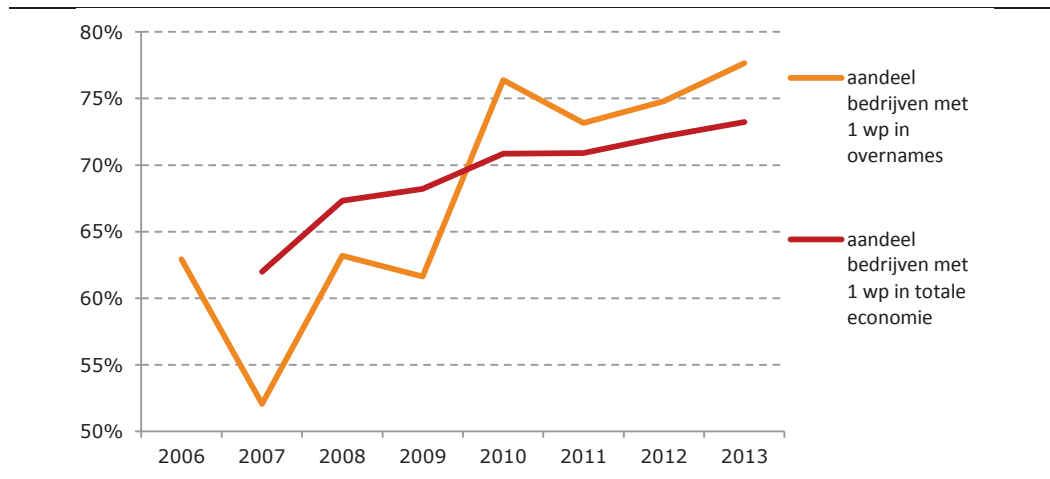
Het hoge aandeel bedrijven met slechts één werkzame persoon in het aantal bedrijven dat jaarlijks wordt overgenomen is niet verwonderlijk: deze groep vertegenwoordigt ook de meest voorname groep bedrijven binnen het Nederlandse bedrijfsleven. In 2013 bestond 73 procent van alle bedrijven uit ondernemingen met slechts één

¹⁴ Het aantal werkzame personen is inclusief de eigenaar van de onderneming: bedrijven met één werkzame persoon zijn dus bedrijven van ondernemers zonder personeel in dienst.



werkzame persoon¹⁵. Dit aandeel is door de jaren heen bovendien toegenomen. Dit blijkt uit figuur 8 waarin de ontwikkeling van het aandeel van bedrijven met één werkzame persoon in het aantal overnames en in de totale Nederlandse economie tegen elkaar zijn afgezet.

figuur 8 Ontwikkeling van het aandeel bedrijven met één werkzame persoon, totaal en binnen bedrijfsovernames, 2006-2013



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

Beide lijnen vertonen een duidelijk stijgend verloop, waarbij het aandeel van deze groep bedrijven in de bedrijfsovernames een grilliger ontwikkeling vertoont en vooral van 2009 op 2010 een forse groei doormaakt. Een deel van deze sprong kan verklaard worden door de plotselinge toename van het aandeel holdings in de overnames die zich op dit punt voordoet. Mogelijk zijn dit (grotendeels) bedrijven met maar weinig personeel in dienst die puur dienen als vehikel voor bedrijfsaandelen.

3.3 Bedrijfsbeëindigingen in beeld gebracht

Van een bedrijfsbeëindiging is sprake wanneer een bedrijf niet langer voorkomt in het Algemeen Bedrijvenregister (ABR), een basisregister met daarin alle bedrijven die in Nederland gevestigd zijn. Dit register bevat ook een overzicht van belangrijke gebeurtenissen in de levensloop van bedrijven. Ook bedrijfsbeëindigingen worden op die manier geregistreerd. Bedrijven komen in het ABR voor op basis van registratie in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel of het Beheer van Relaties van de Belastingdienst. Wanneer een bedrijf door het uitblijven van economische activiteit of doordat het niet langer belastingaangifte doet uit het ABR verdwijnt, spreken we van een bedrijfsbeëindiging. Zoals genoemd in hoofdstuk 2, worden bedrijven die als gevolg van een fusie of overname niet meer bestaan niet geregistreerd als opheffing.

Ontwikkeling van het aantal beëindigingen

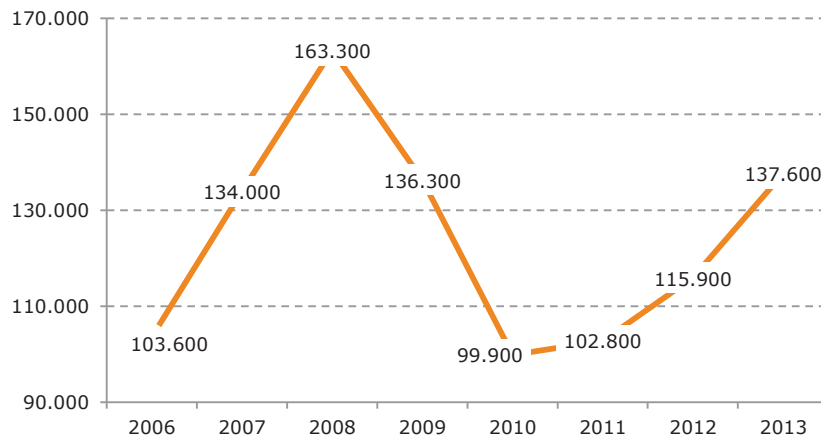
De ontwikkeling van het aantal bedrijfsbeëindigingen in de periode 2006-2013 is geschetst in figuur 9. De gepresenteerde cijfers zijn op honderdtallen afgerond en hebben betrekking op alle bedrijfstukken exclusief het openbaar bestuur¹⁶.

¹⁵ Het aandeel bedrijven met één werkzame persoon in het Nederlandse bedrijfsleven is afkomstig van CBS Statline, tabel *Bedrijven; grootte, rechtsvorm, bedrijfstuk/branche (SBI 2008), 1 januari*.

¹⁶ Wederom vanwege het eerder genoemde argument van kleine aantallen.



figuur 9 Ontwikkeling van het aantal bedrijfsbeëindigingen, 2006-2013



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

Uit de figuur blijkt een duidelijke golfbeweging in de onderzochte periode die ruwweg vergelijkbaar is met de ontwikkeling die het aantal overnames doormaakt: vanaf 2006 neemt het aantal jaarlijkse bedrijfsbeëindigingen aanvankelijk sterk toe totdat het een piek bereikt in de eerste jaren van de kredietcrisis. Het aantal bedrijfsbeëindigingen loopt weer fors terug in 2010 en 2011. In de twee jaren daarna neemt het aantal beëindigingen weer toe.



***Faillissement = einde bedrijf?*¹⁷**

Als een bedrijf in faillissement belandt zijn er twee mogelijkheden. De eerste mogelijkheid is dat nadat het faillissement wordt uitgesproken er geen bedrijf meer is. Wat er rest zijn schulden, personeel dat ontslagen wordt, voorraad en inventaris, een huurcontract of te verkopen vastgoed, debiteuren en goodwill (de goede naam en telefoonnummers). De curator heeft tot taak deze zaken zo goed mogelijk te verkopen om de openstaande schuld te lenigen. Inmiddels zijn er gespecialiseerde veilingen op internet die het mogelijk maken dat de inventaris in kavels wordt verkocht. Dit werkt beter en transparanter dan de verkoop via handelaren.

De tweede mogelijkheid is dat het bedrijf dat in faillissement verkeert, wordt doorgestart. Deze mogelijkheid doet zich bij een aanzienlijk aantal bedrijven voor: de schattingen liggen tussen de 50 en 70 procent. In dat geval moet er wel snel gehandeld worden door een curator. Binnen twee weken moet een koper gevonden worden. Ook het personeel en de pandhouders (bijvoorbeeld bank) moet men mee zien te krijgen. Dit lukt alleen als het bedrijf nog 'gewoon' doordraait en alle assets nog aan boord zijn. Als commercieel of producerend personeel inmiddels het zinkende schip heeft verlaten is die kans bij voorbaat eigenlijk al verkeken. Bij een doorstart wordt 80 tot 90 procent van het personeel behouden. Zij hebben immers de klantcontacten en beheersen het productieproces. Hierom zijn ze essentieel voor de slaagkans van een doorstart. Aan kopers/overnamepartijen is doorgaans overigens geen gebrek: concurrenten en ketenpartners melden zich meestal binnen een week bij de curator.

De laatste jaren is het steeds gebruikelijker dat een stille bewindvoerder door het zittende management wordt ingehuurd als een faillissement dreigt. Deze heeft dan iets langer de tijd om een doorstart voor te bereiden en heeft zodoende meer kans om het bedrijf te behouden. Op korte termijn is dat winst voor de economie, maar op langere termijn wordt er getwijfeld aan de zin van deze aanpak. Vaak start namelijk dezelfde ondernemer of een aan hem/haar gerelateerde partij door. Dit kan de kans op faillissementsfraude bevorderen. De negatieve gevolgen hiervan slaan neer bij het minst renderende personeel en een bepaalde groep (niet-prefertente) schuldeisers. De ondernemer (en zijn managementteam) gaan door zonder negatieve gevolgen voor hen. Uit de praktijk blijkt dat als er niet voldoende nieuw bloed in de leiding van de onderneming instroomt, het bedrijf na een paar jaar opnieuw in faillissement komt. De ondergrond hiervoor lijkt vooral gelegen in de kwaliteit van het ondernemerschap en slechts deels in de conjunctuur. Alhoewel het hier gaat om een inschatting van enkele geïnterviewde insolventiespecialisten is het signaal duidelijk. Op de korte termijn lijkt het redden van een in faillissement verkerende onderneming een economische winst op te leveren, maar op langere termijn is dat nog maar de vraag.

Beëindigingen naar sector

Een uitsplitsing van het aantal beëindigingen naar sector laat zien waar de meeste beëindigingen plaatsvinden. De verdeling is zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2013 in tabel 6. De verdeling over de sectoren voor alle andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in tabel b3.26 in Bijlage 3.

¹⁷ De gegevens in deze tekstbox zijn gebaseerd op informatie die we hebben verkregen tijdens de interviews.



tabel 6 Bedrijfsbeëindigingen naar sector, 2013

<i>sector</i>	<i>aantal beëindigingen</i>	<i>aandeel van de sector</i>	<i>aandeel binnen de sector</i>
landbouw	3.900	3%	5,5%
industrie en energie	4.400	3%	7,6%
bouwnijverheid	12.200	9%	8,8%
autohandel	2.200	2%	7,5%
groothandel	8.200	6%	10,5%
detailhandel	13.400	10%	12,7%
horeca	4.800	4%	9,8%
transport	3.600	3%	10,8%
informatie en communicatie	7.600	5%	10,8%
financiële dienstverlening	3.900	3%	14,4%
verhuur en handel onroerend goed	3.300	2%	10,1%
specialistische zakelijke diensten	26.400	19%	10,3%
overige zakelijke diensten	6.700	5%	11,8%
onderwijs	4.700	3%	9,1%
zorg en welzijn	7.900	6%	7,6%
cultuur, sport en recreatie	8.100	6%	10,1%
overige diensten	8.300	6%	9,8%
holdings	8.100	6%	13,5%
totaal	137.600	100%	9,9%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

In 2013 waren er ruim 137 duizend bedrijfsbeëindigingen. Het grootste aantal van deze beëindigingen vond plaats in de sector specialistische zakelijke diensten. Ook in de detailhandel en de bouwnijverheid waren veel bedrijfsbeëindigingen. Dit zijn echter ook de drie bedrijfstakken met het hoogste aantal bedrijven. Afgezet tegen het aantal bedrijven in de sector vinden de meeste beëindigingen plaats in de financiële dienstverlening, detailhandel en de overige zakelijke dienstverlening. Deze laatste sector omvat onder meer bedrijven actief in verhuur en lease van goederen, uitzendbureaus, beveiliging en schoonmaak. In de landbouw vinden naar verhouding de minste beëindigingen plaats.

Het aandeel van iedere sector in het aantal jaarlijkse bedrijfsbeëindigingen blijft voor de meeste bedrijfstakken overwegend stabiel. Het aandeel van de bouwnijverheid en specialistische zakelijke diensten in het aantal beëindigingen lijkt echter structureel toe te nemen in de analyseperiode. De landbouw ervoer een kleine maar tijdelijke piek in 2010.

Beëindigingen van holdingmaatschappijen

In tegenstelling tot wat het geval was bij overnames, zijn holdingmaatschappijen niet onevenredig sterk vertegenwoordigd in het aantal bedrijfsbeëindigingen in 2013. Dit doet vermoeden dat wanneer bedrijven overgenomen worden, het sneller het gehele concern betreft en dat wanneer bedrijven opgeheven worden, het ook individuele bedrijfsonderdelen zijn. Desalniettemin behoort het aandeel bedrijfsbeëindigingen



binnen de holdings met 13,5 procent tot één van de hoogste aandelen over de sectoren gezien.

Beëindigingen naar grootteklasse

Een uitsplitsing van het aantal beëindigingen naar grootteklasse geeft meer inzicht in de omvang van de bedrijven die zijn opgeheven. De verdeling is zowel in aantallen als in aandelen weergegeven voor het jaar 2013 in tabel 7. De verdeling over de grootteklassen voor de andere jaren in de analyseperiode is weergegeven in tabel b3.27 in Bijlage 3.

tabel 7 Bedrijfsbeëindigingen naar grootteklasse, 2013 (wp staat voor werkzame personen)

<i>grootteklasse</i>	<i>aantal beëindigingen</i>	<i>aandeel</i>
zzp (1 wp)	118.800	86%
microbedrijf (2-9 wp)	17.100	12%
kleinbedrijf (10-49 wp)	1.500	1%
middenbedrijf (50-249 wp)	200	0%
grootbedrijf (250+ wp)	30	0%
totaal	137.630	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

De meeste bedrijven die worden opgeheven zijn de kleinste bedrijven. Zo werden in 2013 meer dan 118 duizend bedrijven beëindigd met slechts één werkzame persoon. Dit aantal vertegenwoordigt 86 procent van het totaal bedrijfsbeëindigingen in 2013. Een aandeel dat aanzienlijk hoger ligt dan het relatieve aandeel van deze bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven. In 2013 bestond 73 procent van de bedrijven uit niet meer dan één werkzame persoon¹⁸. Bedrijfsbeëindigingen concentreren zich dus onevenredig sterk in de kleinste bedrijfjes.

Het aantal beëindigingen neemt verder af met de bedrijfsomvang. Bekeken over de gehele analyseperiode 2006-2013 is er sprake van een toename van het aandeel beëindigingen van bedrijven met één werkzame persoon. Dit aandeel stijgt van 68 procent in 2006 naar 86 procent in 2013. Logischerwijs nemen de aandelen van de andere grootteklassen tegelijkertijd af. Deze daling doet zich hoofdzakelijk voor in de groep bedrijven met twee tot negen werkzame personen. Er vindt – net al bij de bedrijfsovernames – feitelijk dus een uitruil tussen deze twee grootteklassen plaats. In tegenstelling tot bij de bedrijfsovernames is het stijgende aandeel van de kleinste bedrijven in de beëindigingen *niet* gerelateerd aan de daar waargenomen ontwikkeling op het gebied van holdingmaatschappijen.

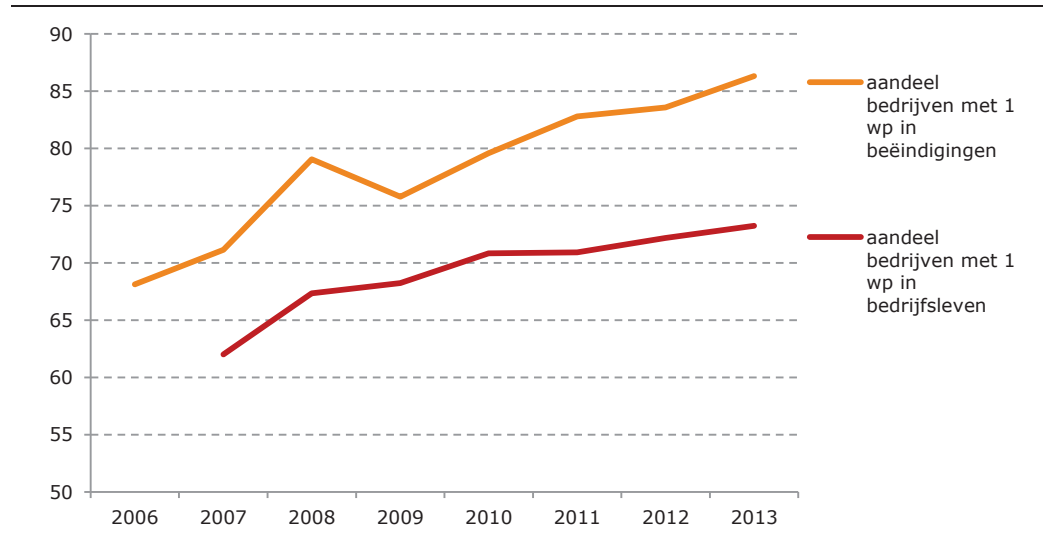
Dat het aandeel bedrijven bestaande uit slechts één werkzame persoon in het aantal jaarlijkse bedrijfsbeëindigingen is toegenomen is niet verwonderlijk. Immers, het aantal bedrijfjes van deze omvang maakte een forse groei door in de afgelopen jaren. Hun aantal steeg van 610 duizend in 2007 tot ruim één miljoen in 2013: een toename van 67 procent. Het aandeel van dit bedrijfstype in het Nederlandse bedrijfsleven nam dan ook fors toe in deze zelfde periode. Dit blijkt uit figuur 10, waarin dit aandeel wordt afgezet tegen het aandeel van dit type bedrijven in de jaarlijkse beëindigingen.

¹⁸ Het aandeel bedrijven met één werkzame persoon in het Nederlandse bedrijfsleven is afkomstig van CBS Statline, tabel *Bedrijven; grootte, rechtsvorm, bedrijfstak/branche (SBI 2008), 1 januari*.



Uit het figuur blijkt dat beide aandelen een vergelijkbare groei doormaken. Het aandeel van deze bedrijven in de jaarlijkse beëindigingen kent echter een forse piek in 2008 en ontwikkelt zich ook in andere jaren harder dan de relatieve aanwas van bedrijven met één werkzame persoon. Opnieuw duidt dit er op dat deze allerkleinste bedrijfjes vaker over de kop gaan dan grotere bedrijven.

figuur 10 Ontwikkeling van het aandeel bedrijven met één werkzame persoon, totaal en binnen bedrijfsbeëindigingen, 2006-2013



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

3.4 Verwachtingen voor de toekomst

Verdere toename bedrijfsoverdrachten en -overnames, met name kleinere bedrijven en familiebedrijven

Zowel op basis van de kwantitatieve analyse als de interviews wordt in 2014 een verdere toename van het aantal bedrijfsoverdrachten en -overnames verwacht. Dit zal met name het gevolg zijn van een toename onder de kleine(re) bedrijven als onder de familiebedrijven. Ook uit de studie Prince, van der Zeijden en Matser (2014) bleek dat de tot dan toe veronderstelde afname van overdrachten in familiebedrijven niet plaatsvond. In tegendeel, er zijn de laatste jaren in familiebedrijven juist meer overdrachten gerealiseerd. Waarschijnlijk omdat de financiering van bedrijfsoverdrachten binnen de familie makkelijker tot stand komt, mede vanwege fiscaal vriendelijke maatregelen.

Van emotionele binding naar economische binding leidt tot lagere drempel voor bedrijfsoverdracht

De jongere generatie ondernemers heeft een andere binding met hun bedrijf dan de oudere ondernemer waarvan zijn bedrijf zijn levenswerk is. Jongere ondernemers hebben veeleer een economische binding met hun bedrijf waar de oudere ondernemer een sterke emotionele binding kent. Voor de jongere ondernemers zal de drempel om over te gaan tot verkoop van zijn bedrijf daardoor lager liggen dan bij de oudere generatie ondernemers. Naar verwachting leidt dit in de toekomst tot meer (succesvolle) bedrijfsoverdrachten.

Betere benutting marktplaatsen door ICT-vaardige ondernemers

Juist voor de kleinere bedrijven zijn elektronische marktplaatsen waarop bedrijven te koop worden aangeboden, en waarop kopers naar over te nemen bedrijven kunnen



zoeken, een kosten- en tijdefficiënte manier voor bedrijfsoverdracht. Er komt een generatie ondernemers aan die steeds vaardiger wordt met ICT, en ook makkelijker zijn weg zal vinden op de marktplaatsen. De verwachting is dat dat in de toekomst tot meer matches voor kleinere overdrachten gaat leiden.



4 Gevolgen van overdrachten, overnames en beëindigingen

Dit hoofdstuk gaat in op de gevolgen van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen. Er wordt vooral gekeken naar de economische effecten. Hierbij gaat het voornamelijk om de effecten op microniveau, zoals de omzet die verloren gaat bij een bedrijfsbeëindiging, maar ook de effecten op meso- en macroniveau worden belicht. Daarnaast besteedt dit hoofdstuk aandacht aan de gevolgen voor stakeholders, zoals werknemers, afnemers en leveranciers. De laatste paragraaf gaat in op de sociaal-maatschappelijke effecten.

4.1 Fricatiekosten

Mislukte overdrachten: met name frictiekosten

De geraadpleegde deskundigen op het gebied van bedrijfsoverdrachten zijn unaniem van mening dat mislukte overdrachten weliswaar frictiekosten meebrengen, maar nauwelijks tot geen macro-economische effecten. Waar vraag is naar goederen en diensten en een aanbieder verdwijnt wordt zijn plaats doorgaans snel ingenomen door een ander. Bedrijven die onverkoopbaar blijken hebben bovendien vaak nauwelijks nog een economische functie. Wél zijn er op microniveau frictiekosten in de vorm van panden die leeg komen te staan, werknemers die hun baan verliezen en afnemers die op zoek moeten naar een andere leverancier. Verder zijn er de persoonlijke effecten voor ondernemers die bijvoorbeeld aan de opbrengst van het bedrijf een aanvullend pensioen dachten over te houden (zie ook paragraaf 4.3).

Effect faillissement verminderen met opbrengsten

Als mislukking van bedrijfsoverdracht tot bedrijfsbeëindiging leidt is dat een verliespost voor crediteuren, maar in een aantal gevallen komt nog wel een onderling schuldenakkoord tot stand. Panden, machines en andere *assets* komen doorgaans weer op de markt en helpen andere/nieuwe ondernemers aan goedkope bedrijfsmiddelen. Dat vermindert de kosten van bedrijfsbeëindiging.¹⁹

4.2 Economische effecten

Om te onderzoeken wat de impact is van bepaalde gebeurtenissen uit de levensloop van bedrijven op prestatie-indicatoren als omzet, winst en de omvang van de kapitaalgoederenvoorraad, is een koppeling van de balans en de resultatenrekening onvermijdelijk. De Statistiek Financiën Niet-financiële Ondernemingen (NFO) bevat balans- en resultatenrekeninggegevens van het Nederlandse niet-financiële bedrijfsleven met rechtspersoonlijkheid. Gegevens uit deze statistiek worden aan de bedrijven gekoppeld die betrokken zijn bij overdracht, overname of beëindiging om zo inzicht te verkrijgen in wat er precies overgedragen of verloren gaat bij deze gebeurtenissen.

De impact van overdracht, overname en beëindiging in een jaar wordt bepaald door de omzet, winst en kapitaalvoorraad uit het voorgaande jaar. Dit is vooral van belang bij overdrachten en overnames. Een overgenomen bedrijf kan in het jaar van meting

¹⁹ Bij verkoop naar het buitenland kan wél welvaartsverlies voor Nederland optreden doordat buitenlandse concurrenten kostenvoordeel halen uit de aankoop van voordelige tweedehands apparatuur en machines. Bij bedrijfsbeëindiging in de industrie komt dit vaak voor. Het macro-economisch effect ervan wordt overigens weer gemitigeerd door de ontwikkeling van de (werktuigbouw)techniek, waardoor tweedehands ook meestal minder productief is dan nieuw.



immers reeds als onderdeel van overnemende bedrijf geregistreerd staan. Een nadere toelichting op de gehanteerde methodiek is te vinden in Bijlage 2, item *Impact op omzet, winst en kapitaalvoorraad uit de NFO*.

Gemiddelde en mediaan

Er zijn verschillende maatstaven beschikbaar waarmee de omvang van overdracht, overname en beëindiging van een bedrijf kan worden uitgedrukt. De eerste tabel in ieder van de drie volgende paragrafen begint met een overzicht waarin drie van deze maatstaven terugkomen: het totaalcijfer over alle overdrachten, overnames of beëindigingen, de gemiddelde waarde per bedrijf en de mediane waarde. Het totaalcijfer wordt sterk beïnvloed door het aantal jaarlijkse overdrachten, overnames of beëindigingen. Zijn er in een jaar veel overdrachten, zal het totaal van de daarmee gemoeid gaande werkgelegenheid ook hoog liggen, en omgekeerd.

Het is daarom vaak inzichtelijker om maatstaven te gebruiken die corrigeren voor omvang en meer inzicht geven in de verdeling. Het gemiddelde en de mediaan worden daarom gebruikt in de andere tabellen en figuren. Het gemiddelde is een veelgebruikte maatstaf, maar heeft als nadeel dat de waarde gevoelig is voor extreme waarden. Als de gemiddelde werkgelegenheid van jaar op jaar wordt berekend en in één van de jaren wordt een groot bedrijf overgenomen, schiet het gemiddelde dat jaar omhoog. Een manier om het effect van extreme waarden te verminderen is om de mediaan te gebruiken. De mediaan is de middelste waarde van een reeks.²⁰ Deze maatstaf is veel minder gevoelig voor enkele extreme waarden.

4.2.1 Bedrijfsoverdrachten

Een beeld van de omvang van bedrijfsoverdrachten wordt verkregen door te bezien hoe het overgedragen bedrijf er uit zag voordat het werd overgenomen. Op die manier wordt inzicht verkregen in hoeveel werkgelegenheid er bij overdrachten betrokken is en wordt duidelijk wat voor bedrijven er precies overgenomen worden. Dit gebeurt met behulp van vier maatstaven: de werkgelegenheid, de omzet, het netto resultaat en de kapitaalgoederenvoorraad. De kapitaalgoederenvoorraad is de som van (im)materiële vaste activa op de balans.

In tabel 8 wordt een overzicht gegeven van de omvang van overdrachten in 2012. Zo werkten er dat jaar ruim 9 duizend personen in bedrijven die werden overgedragen. Per overgedragen bedrijf is dit gemiddeld ruim vijf. Hiermee zijn bedrijven die worden overgedragen, zoals later in deze paragraaf zal blijken, gemiddeld groter dan bedrijven die worden overgenomen door andere bedrijven en ook dan bedrijven die worden opgeheven. In totaal wordt in 2012 meer dan een miljard aan kapitaal overgedragen. Het feit dat de waarden bij het gemiddelde en de mediaan sterk van elkaar verschillen, impliceert dat er tussen de overgedragen bedrijven een aantal relatief grote bedrijven waren (met veel werkgelegenheid, omzet, etc.). Deze bedrijven hebben een grote invloed op de gemiddelde waarden.

²⁰ Wanneer alle omzetbedragen van overgedragen bedrijven olopend gesorteerd worden, correspondeert de mediaan met de middelste waarde, ofwel het vijftigste percentiel van de verdeling en dus het midden van de verdeling.



tabel 8 Omvang van bedrijfsoverdrachten naar vier maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2012

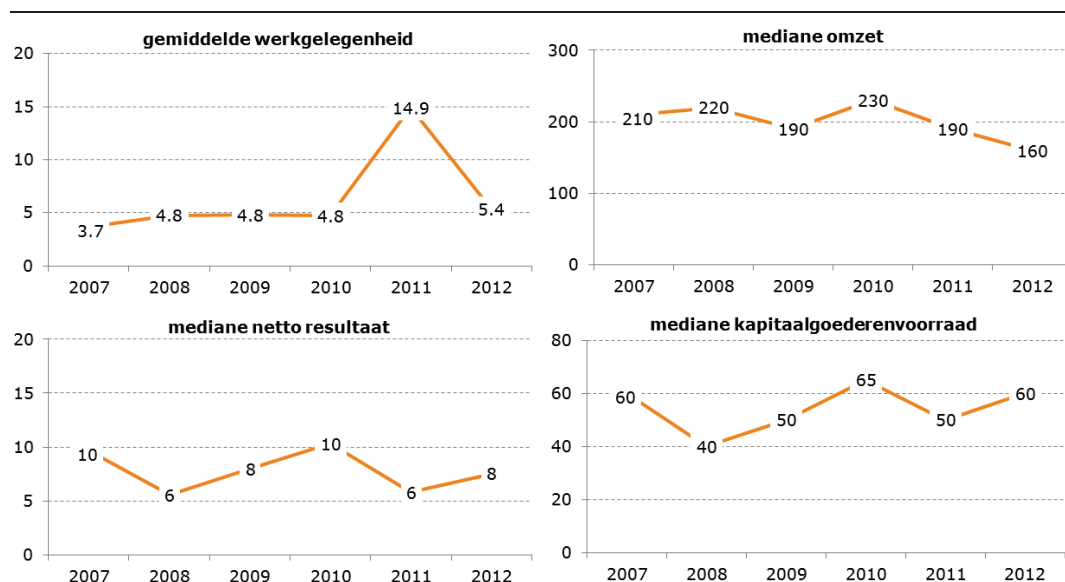
	aantal overdrachten: 1.710		
	<i>totaal</i>	<i>per bedrijf</i>	
		<i>gemiddelde</i>	<i>mediaan</i>
werkgelegenheid	9.200	5,4	2,0
omzet	2.676.000	1,560	160
netto resultaat	228.000	130	10
kapitaalgoederenvoorraad	1.033.000	600	60

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsoverdrachten

In figuur 11 worden ontwikkelingen in de omvang van bedrijfsoverdrachten geschetst aan de hand van vier grafieken die ieder het verloop van een andere maatstaf plotten. De vier maatstaven ontwikkelen zich ieder anders. De omvang van overdrachten gemeten naar het aantal persoon werkzaam in de overgedragen bedrijven lijkt toe te zijn genomen gedurende de onderzochte periode, met als positieve uitschieter het jaar 2011. In dat jaar neemt de gemiddelde omvang van overgedragen bedrijven toe van een kleine vijf naar bijna vijftien werkzame personen. In de mediane omvang naar werkzame personen verandert echter niets, wat er op wijst dat deze uitschieter het gevolg is van één of enkele zeer omvangrijke overdrachten. Een dergelijk grote overdracht. De drie andere maatstaven die inzicht geven in de omvang van overgedragen bedrijven vertonen geen duidelijke ontwikkelingen. Zowel de omzet, het resultaat en de omvang van de kapitaalgoederenvoorraad laten schommelingen zien, maar geen consequente stijgingen of dalingen.

figuur 11 Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsoverdrachten naar vier maatstaven: gemiddelde werkgelegenheid, mediane omzet, mediane netto resultaat en mediane kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2007-2012, per bedrijf



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

Omvang van bedrijfsoverdrachten naar sector en grootteklasse

Het relatief beperkte aantal jaarlijkse overdrachten maakt dat een uitsplitsing van de omvang van deze overdrachten naar sector en grootteklasse, zoals dat wel gebeurt bij bedrijfsovernames en -beëindigingen (zie hierna), niet mogelijk is.



4.2.2 Bedrijfsovernames

Een beeld van de omvang van bedrijfsovernames wordt verkregen door te bezien hoe het overgenomen bedrijf er uit zag voordat het werd overgenomen. Vergelijkbaar met de vorige subparagraaf gebeurt dit aan de hand van vier maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad.

In tabel 9 wordt een overzicht gegeven van de omvang van overnames in 2013. In totaal werkten er ruim 21 duizend werkzame personen bij bedrijven die in dat jaar zijn overgenomen, wat zich vertaalt naar gemiddeld 3,7 personen per overgenomen bedrijf. Het zijn echter vooral kleine bedrijfjes die zijn overgenomen en bij ten minste de helft van alle overgenomen bedrijven werkte maar één persoon. Dit zijn bedrijven van zzp'ers maar ook, zoals besproken in paragraaf 3.2, veel holdingmaatschappijen. Uit de tabel blijkt een duidelijk verschil tussen het gemiddelde en de mediaan bij de monetaire maatstaven. Dit duidt erop dat er tussen de overgenomen bedrijven een aantal relatief grote bedrijven zat die een grote invloed hebben op de gemiddelde waarden.

tabel 9 Omvang van bedrijfsovernames naar vier maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2013

aantal overnames: 5.700	<i>per bedrijf</i>		
	<i>totaal</i>	<i>gemiddelde</i>	<i>mediaan</i>
werkgelegenheid	21.400	3,7	1,0
omzet	15.190.000	2.400	340
netto resultaat	378.000	60	5
kapitaalgoederenvoorraad	3.114.000	540	100

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

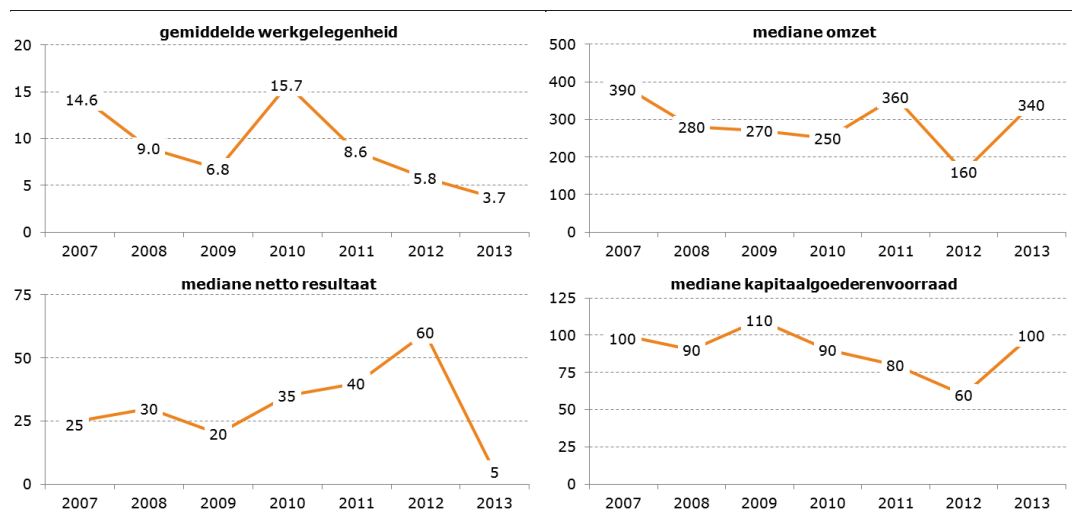
Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsovernames

In figuur 12 worden ontwikkelingen in de omvang van bedrijfsovernames geschetst aan de hand van vier grafieken die ieder het verloop van een andere maatstaf plotten. De vier maatstaven ontwikkelen zich ieder anders. Gemeten naar werkgelegenheid vond in 2010 een behoorlijke piek plaats. In dat jaar vonden de grootste overnames plaats: er werkten dat jaar ruim vijftien personen in het gemiddelde overgenomen bedrijf vergeleken met nog geen zeven in het voorgaande jaar en minder dan negen in volgende jaar. Met uitzondering van deze piek lijkt eerder een dalende trend plaats te vinden en de gemiddelde omvang van het in 2013 overgenomen bedrijf ligt fors lager dan in alle voorgaande jaren.

Omzet en de omvang van de overgenomen kapitaalgoederenvoorraad laten een wat minder grillig verloop zien, zij het met een dal in 2012 dat in 2013 direct herstelt wordt: zowel omzet als kapitaalgoederenvoorraad zijn dat jaar weer bijna twee keer zo hoog als in het voorgaande. Het netto resultaat van overgenomen bedrijven laat door de jaren heen een stijgend verloop zien. Het zijn steeds meer de goed renderende bedrijven die overgenomen worden, totdat het mediane netto resultaat in 2013 een forse daling doormaakt en tot slechts 5 duizend euro terugvalt. Voor deze extreme daling hebben we geen verklaring kunnen vinden.



figuur 12 Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsovernames naar vier maatstaven: gemiddelde werkgelegenheid, mediane omzet, mediane netto resultaat en mediane kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2007-2013, per bedrijf



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

Omvang van bedrijfsovernames naar sector

Een uitsplitsing naar sector laat het toe een meer compleet beeld met meer diepgang te schetsen van de cijfers eerder gepresenteerd in tabel 9. Deze uitsplitsing wordt gepresenteerd in tabel 10.

Zo blijkt dat er in een aantal sectoren ondernemingen worden overgenomen die fors groter zijn dan gemiddeld. Vooral in de horeca, zorg en welzijn en de overige diensten worden relatief grote bedrijven overgenomen. Ook in veel andere sectoren ligt de gemiddelde bedrijfsomvang hoger dan gemiddeld. De uiteindelijke reden voor het lage *overall* gemiddelde zijn de sectoren financiële dienstverlening en zakelijke diensten. Zoals uitvoerig besproken in paragraaf 3.2 vallen hier ook holdingmaatschappijen onder, beheermaatschappijen die veelal weinig eigen personeel in dienst hebben.

De best presterende bedrijven worden in de sectoren landbouw en groothandel overgenomen: dit zijn bedrijven met een hoge omzet én een hoog netto resultaat. Dat er een groot verschil kan bestaan tussen deze twee prestatie maatstaven bewijzen onder meer de industrieën met één van de hoogste mediane omzetten en toch een negatief netto resultaat. De grootste bedrijven naar kapitaalgoederenvoorraad zijn te vinden in sectoren waar bedrijven veel grond (landbouw), apparatuur (industrie), huisvesting (horeca) of een combinatie (onroerend goed) nodig hebben voor de bedrijfsvoering.



tabel 10 Sectorale uitsplitsing van de omvang van bedrijfsovernames naar vier maatstaven: gemiddelde werkgelegenheid, mediane omzet, mediane netto resultaat en mediane kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2007-2013, per bedrijf

<i>sector</i>	<i>gemiddelde werkgelegenheid</i>	<i>mediane omzet</i>	<i>mediane netto resultaat</i>	<i>mediane kapitaalgoederen voorraad</i>
landbouw	4,6	690	35	510
industrie en energie	7,7	780	-5	200
bouwnijverheid	6,7	570	-10	150
autohandel	5,7	630	0	120
groothandel	4,7	820	25	170
detailhandel	6,2	510	-5	80
horeca	18,3	780	5	350
transport	10,9	340	5	190
informatie en communicatie	7,0	260	15	30
financiële dienstverlening	1,3	340	5	100
verhuur en handel onroerend goed	2,2	370	10	300
specialistische zakelijke diensten	2,4	160	25	10
overige zakelijke diensten	11,8	370	25	50
onderwijs	8,0	200	5	20
zorg en welzijn	13,7	460	25	80
cultuur, sport en recreatie	4,3	290	15	390
overige diensten	12,3	590	-10	70
totaal	3,7	340	5	100

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

4.2.3 Bedrijfsbeëindigingen

Als laatste wordt de omvang van de bedrijven die zijn beëindigd besproken. Het gaat hierbij om de omvang in de laatste fase van het bedrijf (i.e. in het jaar voorafgaande aan het jaar van beëindiging). Wederom gebeurt dit aan de hand van de vier eerder genoemde maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad. In tabel 11 wordt een overzicht gegeven van de omvang van beëindigingen in 2013.

tabel 11 Omvang van bedrijfsbeëindigingen naar vier maatstaven: werkgelegenheid, omzet, netto resultaat en kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2013

	<i>aantal beëindigingen: 137.600</i>		
	<i>totaal</i>	<i>per bedrijf</i>	
		<i>gemiddelde</i>	<i>mediaan</i>
werkgelegenheid	237.700	1,8	1,0
omzet	107.710.000	800	340
netto resultaat	1.526.000	10	5
kapitaalgoederenvoorraad	31.767.000	240	90

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).



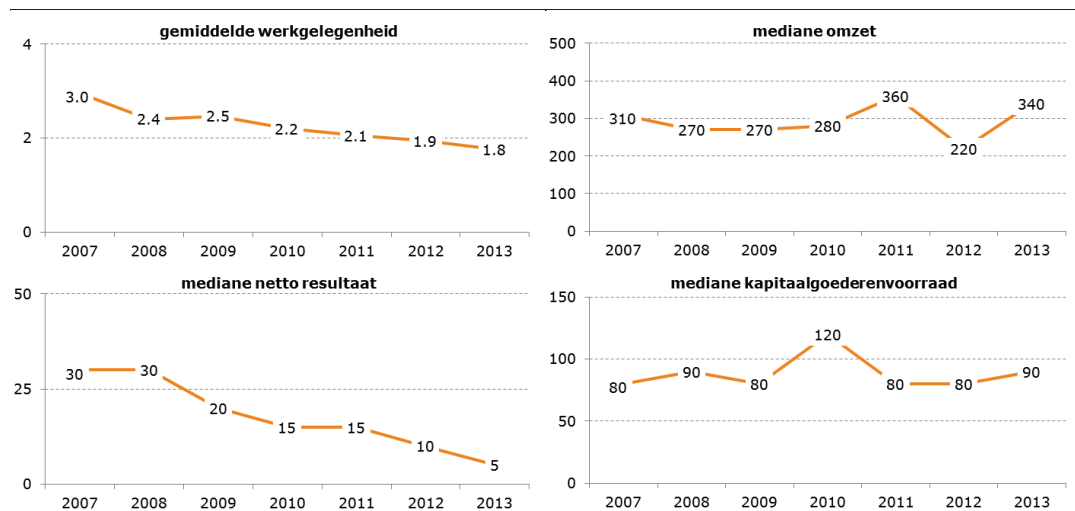
In totaal werkten er ruim 237 duizend werkzame personen bij bedrijven die in dat jaar zijn opgeheven, wat zich vertaalt in gemiddeld 1,7 personen per bedrijf. Het zijn dan ook vooral de kleine bedrijfjes die zijn opgeheven en bij ten minste de helft van alle overgenomen bedrijven werkte maar één persoon. Dit zijn veelal bedrijven van zzp'ers. Uit de tabel blijkt een duidelijk verschil tussen het gemiddelde en de mediaan bij de monetaire maatstaven, wat impliceert dat een aantal relatief grote bedrijven zijn opgeheven.

Een vergelijking met de resultaten voor bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames laat zien dat de relatief slecht presterende (kleine) bedrijven worden opgeheven. De grotere en beter presterende bedrijven worden overgedragen en overgenomen.

Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsbeëindigingen

In figuur 13 worden ontwikkelingen in de omvang van bedrijfsbeëindigingen geschetst aan de hand van vier grafieken die ieder het verloop van een andere maatstaf plotten. De vier maatstaven ontwikkelen zich ieder anders maar met enige gelijkenissen. Zo blijkt uit zowel de omvang naar werkgelegenheid als naar resultaat dat het steeds meer de wat kleinere bedrijfjes zijn die opgeheven worden. Aangezien het aandeel kleine bedrijven in het bedrijfstotaal steeds groter is geworden in de onderzochte periode is dit niet geheel verwonderlijk.

figuur 13 Ontwikkeling van de omvang van bedrijfsbeëindigingen naar vier maatstaven: gemiddelde werkgelegenheid, mediane omzet, mediane netto resultaat en mediane kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2007-2013, per bedrijf



Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

Omzet en de omvang van de kapitaalgoederenvoorraad laten, zoals ook het geval was bij overnames, een minder grillig verloop zijn, zij het beiden met één duidelijke piek. In de omzet ligt deze piek in 2011. Dat jaar gingen dus relatief gezondere bedrijven over de kop. Bij de omvang van de kapitaalgoederenvoorraad ligt deze piek al een jaar eerder. Dit maakt dat in 2010 veel kapitaal verloren ging bij beëindigingen.

Omvang van bedrijfsbeëindigingen naar sector

Een uitsplitsing naar sector laat het toe een meer compleet beeld met meer diepgang te schetsen van de cijfers eerder gepresenteerd in tabel 11. Deze uitsplitsing wordt gepresenteerd in tabel 12.



Zo blijkt dat er in een aantal sectoren ondernemingen worden opgeheven die fors groter zijn dan gemiddeld en waarbij dus relatief veel werkgelegenheid verloren gaat. Dit is vooral het geval in de industrie.

De tabel laat tevens zien dat de best presterende bedrijven verloren gaan bij beëindigingen in de groothandel. In deze sector is de mediane omzet van opgeheven bedrijven veruit het hoogst en behoort ook het netto resultaat tot de beste cijfers. Ook in de industriële sectoren ligt de omzet erg hoog, maar daar is het netto resultaat van opgeheven bedrijven fors negatief. Iets vergelijkbaars speelt in mindere mate bij de autohandel.

tabel 12 Sectorale uitsplitsing van de omvang van bedrijfsovernames naar vier maatstaven: gemiddelde werkgelegenheid, mediane omzet, mediane netto resultaat en mediane kapitaalgoederenvoorraad, bedragen in €1.000, 2007-2013, per bedrijf

<i>sector</i>	<i>gemiddelde werkgelegenheid</i>	<i>mediane omzet</i>	<i>mediane netto resultaat</i>	<i>mediane kapitaalgoederen voorraad</i>
landbouw	1,8	590	30	510
industrie en energie	3,9	780	-80	350
bouwnijverheid	1,8	570	-30	500
autohandel	1,7	600	0	120
groothandel	1,9	820	25	170
detailhandel	1,7	510	-5	80
horeca	2,2	560	-90	660
transport	2,1	280	0	150
informatie en communicatie	1,4	150	15	30
financiële dienstverlening	1,2	340	5	100
verhuur en handel onroerend goed	1,5	370	10	300
specialistische zakelijke diensten	1,3	160	35	40
overige zakelijke diensten	2,4	370	25	210
onderwijs	2,1	100	5	20
zorg en welzijn	2,7	210	45	50
cultuur, sport en recreatie	1,2	280	15	390
overige diensten	1,4	260	5	70
totaal	1,8	340	5	90

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit de Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO).

4.3 Gevolgen voor stakeholders

Deze paragraaf beschrijft de gevolgen van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen voor stakeholders. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar werknemers, afnemers en leveranciers. De resultaten zijn gebaseerd op de informatie die is verzameld tijdens de interviews en de deskresearch.

Verkopers anticiperen op (veronderstelde) reacties van stakeholders

Wie zijn bedrijf wil verkopen hangt dit voornemen doorgaans niet aan de grote klok. De meeste verkopers tasten zoveel mogelijk anoniem de mogelijkheden af en bedingen geheimhouding alvorens hun identiteit prijs te geven en inzage te



verschaffen in bedrijfsinformatie. De reacties die zij verwachten van stakeholders, al dan niet terecht, zijn de belangrijkste reden voor deze voorzichtigheid: het nieuws van een mogelijke overname kan werknemers zenuwachtig maken en zakelijke relaties afwachtender.

Gevolgen voor werknemers: zorgen over baan en toekomst

Medewerkers van overgenomen bedrijven zijn in de periode na de overdracht meer bezig met hun eigen rol en positie binnen de nieuwe organisatie dan met hun taken op het gebied van samenvoegen van bedrijfsinformatie en veranderen van informatiebeheersystemen.²¹ Meer in het algemeen geldt bij een overname dat zorgen bij werknemers over hun baan en toekomst bij het bedrijf hun productiviteit kunnen aantasten.

Niet voor niets merken overnamespecialisten de periode direct na de overdracht aan als cruciaal voor een succesvolle transitie: de periode van 'taking control'. In deze periode moet snel duidelijkheid worden verschaft over een eventuele nieuwe koers en gewijzigde organisatie. Zorgen bij werknemers over hun baan en toekomst zijn het sterkst wanneer de overnemende partij 'vreemd' is, zoals bij een MBI, of wanneer de overname gepaard gaat met majeure wijziging van strategie en organisatie.

Onderzoek bij Amerikaanse industriebedrijven laat zien dat MBO's daar vaak gepaard gaan met maatregelen om de arbeidsintensiteit te verminderen en de arbeidsproductiviteit te verbeteren, onder meer via outsourcing van de productie van materialen en onderdelen (Harris et al, 2005).

Gevolgen voor werknemers: psychische belasting

Volgens Amerikaans onderzoek komen angststoornissen²² significant vaker voor bij werknemers die in het voorgaande jaar met een fusie of overname te maken hebben gehad dan bij andere werknemers (Wang et al, 2012).

Gevolgen voor werknemers: het 'terugslag-effect'

Afgezien van zorgen bij werknemers over hun baan en toekomst heeft een deel van hen voorafgaande aan de overdracht hard moeten werken om het bedrijf 'verkoopklaar' te maken en informatie te verschaffen in het kader van due diligence onderzoek. Een terugslag in de vorm van een mindere productiviteit ná de overdracht is dan logisch. Ook dat kan het resultaat na de overdracht negatief beïnvloeden, en is dus een aandachtspunt voor de fase van *taking control*.

Employee buy-outs en gevoel van mede-eigenaarschap

Volgens Engels en Amerikaans onderzoek is het *gevoel* bij deelnemers aan een EBO dat zij mede-eigenaar zijn van 'hun' bedrijf belangrijker dan het bezit van dat eigendom op zich. Mogelijkheden om daadwerkelijk deel te nemen aan de besluitvorming binnen het bedrijf zijn daarvoor bepalend. Het gevoel mede-eigenaar te zijn gaat samen met een grotere betrokkenheid en een hogere tevredenheidsscore van werknemers (Pendleton et al, 1998).

Bedrijfsoverdracht: een innovatiemoment?

Enkele overnamespecialisten omschrijven bedrijfsoverdracht als een 'innovatiemoment'. Het is een aanleiding of gelegenheid om ingesleten routines tegen het licht te houden, het bedrijf op te schudden en de strategie aan te passen. Dit alles om beter te kunnen inspelen op nieuwe marktcondities.

²¹ Bron: <http://www.docufacts.nl/25129/informatierisicos-bij-bedrijfsovernames-groter-dan-bij-fusies/>.

²² Generalized Anxiety Disorder (GAD).



Het innovatiemoment impliceert ook dat er na de overname doorgaans weer *energie* in het bedrijf komt en eventueel 'achterstallig onderhoud' wordt weggewerkt. Dat verbetert de kans voor werknemers op het behouden van hun baan.

Gevolgen voor afnemers

Zoals een bedrijfsoverdracht een innovatiemoment kan zijn is een wisseling van de wacht voor afnemers van dat bedrijf een mogelijk 'heroverwegingsmoment'. Prijs en voorwaarden worden nog eens vergeleken met die van de concurrentie. Vanwege transactiekosten blijven afnemers echter meestal bij hun vertrouwde leverancier, zeker als dat bedrijf vrijwel ongewijzigd wordt voortgezet.

Gevolgen voor leveranciers

Een wisseling van de wacht bij een overname van een bedrijf heeft mogelijk ook gevolgen voor leveranciers wanneer het gaat om producten waarvoor substituten bestaan (het overgenomen bedrijf kan besluiten een andere leverancier te kiezen). Ook kan het voorkomen dat het bedrijf dat de overname doet zijn eigen leveranciers wilt behouden. Ook wanneer het gaat om een *grote* afnemer die het contract wil herzien of opzeggen, kan dit gevolgen hebben voor leveranciers. Overnamespecialisten merken dit overigens aan als een effect dat nauwelijks meespeelt bij bedrijfsovernames.

4.4 Sociaal-maatschappelijke effecten

Naast economische gevolgen van bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen zijn er ook sociale en maatschappelijke gevolgen. Die voor stakeholders zijn in de vorige paragraaf behandeld. Deze paragraaf gaat nader in op de gevolgen voor ondernemers en de directe omgeving. De basis voor deze paragraaf wordt gevormd door de informatie die tijdens de interviews is verkregen.

Ondernemers zien zich (onvrijwillig) genoodzaakt door te gaan

Voor oudere ondernemers geldt vaak dat hun pensioengelden in het bedrijf zitten. Op het moment van verkoop willen zij daarom niet al te veel zakken met de prijs: dat tast hun directe toekomstperspectieven aan. Daarbij hebben veel van deze ondernemers gebruik gemaakt van de fiscale mogelijkheden winst onbelast te reserveren voor de oude dag (Fiscale Oudedagsreserve, FOR). Ondernemers vergeten soms dat bij staking van het bedrijf zij nog dienen af te rekenen met de fiscus. Verkopen voor een lage, maar reële verkoopwaarde, kan dan betekenen dat men in financiële problemen terechtkomt. Het is begrijpelijk dat de meeste ondernemers hier niet voor kiezen en dus blijven zij het bedrijf voortzetten. Zij behoren dan tot de groep van de zo geheten 'dwangondernemers'. De effecten zijn dus niet direct zichtbaar, maar indirect moeten ondernemers tegen hun zin/verwachting in doorgaan met het bedrijf.

Bij stoppende bedrijven speelt ook een rol dat het nog aanwezige personeel een ontslagvergoeding meekrijgt, die het vaak beperkte vermogen van het bedrijf doet verdampen. Dit kan zo ver gaan dat de ondernemer (na decennialang goed werkgeverschap) vrijwel niets meer overhoudt aan zijn bedrijf. Ook dit is geen aanmoediging om met het bedrijf te stoppen. Gevolg is meestal dat het bedrijf nog wordt voortgezet, maar zonder dat daarbij de broodnodige vernieuwingsinvesteringen worden gedaan. Op termijn bestaat de kans dat deze bedrijven onverkoopbaar worden door gebrek aan innovativiteit en actualiteit.



Maatschappelijke gevolgen

Als een bedrijf stopt wordt de vrijgevallen plaats in het economisch proces vrijwel direct ingenomen door concurrenten of nieuwe/startende bedrijven. In stedelijke gebieden is van deze transitie voor de omgeving niet veel te merken. In meer landelijke gebieden kan het verdwijnen van bedrijven wel een duidelijk merkbare invloed hebben. Niet altijd wordt de vrijgevallen plaats (direct) opgevuld. Dit kan leiden tot lokale verschraving van het aanbod. Bijvoorbeeld als het gaat om bedrijven die actief zijn in de consumentensector (supermarkten, horeca). Minder sociale contactmogelijkheden en het wegvallen van een trouwe sponsor van de lokale voetbalclub zijn ook voorbeelden van de maatschappelijke gevolgen van een bedrijfsbeëindiging. In sommige gebieden kan dit leiden tot een verminderde economische vitaliteit en leefbaarheid.²³

²³ Brief Tweede Kamer, Minister van Binnenlandse Zaken, 15 november 2013.



5 Marktwerking

Dit hoofdstuk gaat in de marktwerking binnen de markt voor bedrijfsoverdrachten en bedrijfsovernames. Paragraaf 5.1 besteed aandacht aan de markt voor bedrijven. Daarna wordt in paragraaf 5.2 ingegaan op de markt voor intermediairs en adviseurs. Paragraaf 5.3 tot slot beschrijft de marktwerking en het eventuele marktfalen.

5.1 Markt voor bedrijven

Figuur 14 geeft een globale schets van de markt(en) voor bedrijven. Aan de ene kant is sprake van de aanbieder van een bedrijf (bijvoorbeeld een DGA of een onderneming waar het bedrijf onderdeel van uitmaakt) en aan de andere kant is sprake van de vrager. Vragers kunnen bijvoorbeeld zijn familieleden van een DGA van een bedrijf in de verkoop, managers/medewerkers van een bedrijf in de verkoop, een andere onderneming of een derde.

figuur 14 Globale schets van de markt(en) voor bedrijven bij bedrijfsoverdracht



Bron: Panteia, 2014.

Marktplaatsen en platforms voor koop en verkoop van bedrijven

Er zijn vele marktplaatsen - ook wel platforms genoemd - waarop de koop en verkoop van bedrijven op internet aangeboden worden. Vrijwel alle marktplaatsen laten het toe om bij bedrijven 'te koop aangeboden' en 'te koop gevraagd' te zoeken naar sector en regio. Soms kan er specifiek gezocht worden naar omvang (omzet en/of werknemers), indicatie verkoopprijs of rechtsvorm van het bedrijf. De marktplaatsen lijken zich niet te richten op specifieke marktsegmenten. Een enkele marktplaats richt zich op bedrijven vanaf een bepaalde omzet (100.000 euro) of met een minimale overnameprijs (75.000 euro), of heeft specifieke aandacht voor enkele sectoren. Zo biedt MKB Adviseurs naast een algemene bedrijvenbeurs ook een marktplaats voor enkele specifieke sectoren in samenwerking met de betreffende brancheorganisaties aan: voor de NVG (groothandel), Uneto-VNI (installatiebranche en elektrotechnische detailhandel), OnderhoudNL (schilders-, afbouw-, metaalconserverings- en glasbranche), en voor de KNGF (fysiopraktijken).

Bij sommige marktplaatsen kunnen ook adviseurs en intermediairs zich aanmelden. Voor kopers wordt informatie gegeven over overnamefinanciering (eigen vermogen of lening) en namen van adviseurs/intermediairs. De volgende categorieën worden daarbij onderscheiden: accountant, financier/adviseur, overnamefinanciering, fusie-overnamespecialist/intermediair, bedrijfsmakelaar, fiscalist, jurist, notaris.

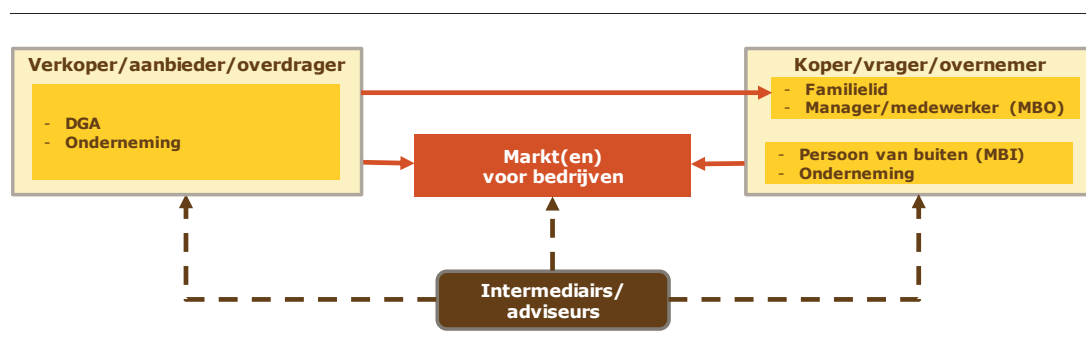


In Bijlage 6 is een overzicht van een deel van de marktplaatsen opgenomen. Dit om een beeld te krijgen van het soort marktplaatsen. Het voert te ver om een volledig overzicht te geven, aangezien veel intermediaire partijen en adviseurs op hun website naast algemene informatie over de (ver)koop van een bedrijf, nieuws en literatuur, ook zoekprofielen van aangeboden en gezochte bedrijven voor bedrijfsovername aanbieden.

5.2 Markt voor intermediairs en adviseurs

In figuur 15 wordt geschetst welke positie de intermediairs en adviseurs innemen in het bedrijfsoverdrachts- en overnameproces. Intermediairs en adviseurs kunnen bijvoorbeeld een rol spelen als adviseur van de verkoper, als adviseur van de koper, als intermediair of bemiddelaar tussen koper en verkoper.

figuur 15 Globale schets van markt(en) voor intermediairs en adviseurs



Bron: Panteia, 2014.

Inhoud van deze paragraaf

Allereerst geeft deze paragraaf een overzicht van de verschillende type adviseurs en intermediaire organisaties. Daarna is er aandacht voor het inschakelen van externe adviseurs door ondernemers bij bedrijfsoverdrachten: welke adviseurs zijn het, en in welke mate schakelen ondernemers die in?

5.2.1 Intermediaire organisaties en adviseurs

Er zijn verschillende intermediaire organisaties en adviseurs actief op de markt van (ver)koop en van bedrijven. Uiteraard tref je daar de vertegenwoordigende organisaties van de diverse typen adviseurs aan, zoals accountants, banken, fiscalisten, register valuatoren en notarissen. In onderstaande tabel is een overzicht opgenomen van de verschillende soorten adviseurs en hun activiteiten bij bedrijfsoverdrachten. Hun rol en de voorzieningen die zij bieden worden daarna kort toegelicht.



tabel 13 Overzicht van de verschillende soorten adviseurs en hun activiteiten bij bedrijfsoverdrachten

Type adviseur	Activiteiten
Accountant	Analyseert financiële gegevens, zoals de jaarrekening, en kan helpen bij de waardebepaling.
Bedrijfsoverdrachtadviseur	Helpt om een koper te vinden, legt contacten, voert onderhandelingsgesprekken en sluit de deal. Hij is de regisseur van het hele proces en zal snel een vertrouwenspersoon blijken te zijn.
Fiscalist	Heeft zeer specifieke en altijd up-to-date informatie omtrent de belastingregels en wetten. Hij kan adviseren in fiscale oplossingen.
Financieringsspecialist	Een specialist op het vlak van de bedrijfsfinanciering die vaak noodzakelijk is bij een overname.
Jurist	Adviseert over contracten en stelt een geheimhoudings-overeenkomst, intentieverklaring en verkoopcontract op.
Kamer van Koophandel	Zet de grote lijnen van de overdracht uit en kan doorverwijzen.
Notaris	Verplicht bij de overdracht van een bv en nv. Adviseert over erf- en familierecht. Kan ook adviseren over leenovereenkomsten.
Waardebepaler (Valueator)	Specialist in het waarderen van bedrijven. Handig bij de bepaling van een goede verkoopprijs.

Bron: Panteia, bewerking op basis van www.bobb.nl.

Accountant

Accountants worden ingezet voor de analyse van financiële gegevens. De NIVRA - tegenwoordig bekend als Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) - heeft in 2007 een Praktijkhandleiding bedrijfsoverdracht uitgebracht, gericht op hun leden (NIVRA, 2007). Daarin staat aangegeven dat de NIVRA van mening is dat accountants in de beginfase van de bedrijfsoverdracht een belangrijke rol spelen. In deze handleiding worden zes fasen in het bedrijfsoverdrachtproces onderscheiden, die er voor kopers en verkopers overigens anders uitzien, en voor overdracht binnen de familie ook:

1. Bewustwording en oriëntatie
2. Voorbereiding en communicatie
3. De planning/het stappenplan
4. De uitvoering van het plan
5. De feitelijke overdracht en het contract
6. De nazorg na het afscheid.

In de handleiding wordt voor elke fase uitgewerkt welke verschillende stappen en acties voor de verkoper, koper en voor opvolging binnen de familie van toepassing zijn. Acties voor de verkoper waarbij de inschakeling van een adviseur relevant lijkt, zijn de volgende (op basis van NIVRA, 2007, tabel 5):

- Het bedrijf verkoop-klaar maken d.m.v. een bedrijfsscan
- Een overdrachtsplan opstellen
- Waarde en vraagprijs van onderneming bepalen
- Juridische en fiscale structuur bepalen/beoordelen
- Kandidaten inventariseren en benaderen
- Onderhandelingen voeren
- Waarde afstemmen met de fiscus
- Due diligence onderzoek laten uitvoeren
- (Juridische) koopovereenkomst op laten stellen



Voor de koper zijn bijvoorbeeld acties als financieringsmogelijkheden bepalen, kopersprofiel opstellen, geschikte partij zoeken, beoordeling verkregen informatie, bod bepalen, ondernemingsplan opstellen, onderhandelingen voeren, financiering verkrijgen en contract op laten stellen, acties waarbij de inschakeling van een adviseur voor de hand ligt.

Als naar de verschillende acties gekeken wordt waarvoor specifieke kennis van zaken nodig is, is het niet meer dan logisch dat bij bedrijfsoverdrachten vaak meer dan één adviseur wordt ingeschakeld.

Bedrijfsoverdrachtenadviseur

In Nederland is een Beroepsorganisatie voor Specialisten in Bedrijfsoverdracht (BOBB) actief die in 2006 is opgericht. BOBB richt zich op de waarborging van de kwaliteit van advisering en bemiddeling door de aangesloten leden voor verkopers en kopers van bedrijven. De BOBB beoogt het bewerkstelligen van transparantie en kwaliteit in de markt van bedrijfsoverdrachten. De bedrijfsoverdrachtsadviseur heeft weliswaar zelf vaak een deel van de expertise op financieel, juridisch en fiscaal gebied in huis, maar schakelt daarnaast ook specifieke adviseurs in. Ook kan de bedrijfsoverdrachtsadviseur adviseren welke specifieke adviseur de (ver)koper in zou kunnen schakelen.

Fiscalist

Fiscalisten worden met name ingezet vanwege hun kennis over belastingwetgeving. Veel fiscalisten zijn aangesloten bij het Register Belastingadviseurs (RB). Dit register is sinds 1 januari 2011 een koepelorganisatie waarin twee beroepsverenigingen voor fiscale adviseurs samen zijn gegaan: het College Belastingadviseurs (CB) en de Nederlandse Federatie van Belastingadviseurs (NFB). Voor wat betreft bedrijfsopvolging melden zij onder andere: "Fiscaal de juiste stappen zetten bij bedrijfsoverdracht is cruciaal. Van belang is dat een geplande overdracht fiscaal geruisloos verloopt voor de IB, Vpb en zo mogelijk ook voor overdrachtsbelasting (gevolgen overdracht onroerende zaken). Bij een opvolging in de familiesfeer is het zaak om de bedrijfsopvolgingsregeling in de Successiewet in het oog te houden." RB biedt voor leden een fiscale praktijkcursus 'Bedrijfsopvolging' aan.

Financieringsspecialist

De rol van de financieringsspecialist, veelal banken, is gericht op het verstrekken van (informatie over) financiering die vaak nodig is bij de koop van een bedrijf. Op websites van individuele banken wordt aangegeven wat de mogelijkheden voor financiering zijn, zoals bijvoorbeeld op:

- www.abnamro.nl/nl/zakelijk/ondernemer-onderneming/bedrijfsovername.html
- www.rabobank.nl/bedrijven/producten/financieringen/alle_financieringsproducten
- www.ing.nl/zakelijk/financieringen
- www.vanlanschot.nl/vanlanschot/exclusief-voor/private-office-clienten/financieringen.html

Jurist

De juridisch adviseur is er op gericht om een juridisch correcte bedrijfsoverdracht te regelen, waarbij eventuele juridische problemen worden ingedekt en voorkomen: arbeidsrechtelijk zoals overnemen van (contracten met) werknemers, ondernemingsrechtelijk zoals bij fusie en daarop toepasselijke gedragsregels, contractrecht, vergunningen en dergelijke. Hij stelt geheimhoudingsovereenkomsten en intentieverklaringen op en adviseert over (ver)koopcontracten.



Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel heeft een publieke taak als het gaat om voorlichting op het gebied van bedrijfsoverdrachten. Voor verkopers van een bedrijf staat op de website van de Kamer van Koophandel basisinformatie over start van de verkoop, soorten verkopers en waardebeoordeling. Verkopers kunnen een overzicht vinden van wat er zoal bij de verkoop van een bedrijf komt kijken, over de waardering van de onderneming, over belastingzaken en juridische zaken die geregeld moeten worden, en over welke soorten kopers er zijn (MBI, MBO, familie). Ook wordt een stappenplan gegeven voor het stoppen van een bedrijf.

Notaris

De notaris adviseert over erf- en familierecht (zoals huwelijkse voorwaarden), stelt koopcontracten op en adviseert hierbij.

Waardebepaler/Register valuator

Register valuatoren zijn financieel deskundigen die gespecialiseerd zijn in de bepaling van de waarde van een onderneming. De website van het Nederlands Instituut voor Register Valuatoren (NIRV) - de beroepsvereniging van register valuatoren - geeft aan dat "in geval van een bedrijfsoverdracht is een onafhankelijke waardering verstandig. Bij overdracht van (de aandelen van) een onderneming zijn verschillende varianten te onderscheiden:

- een strategische overname
- een management buyout (MBO)
- uitkoop van een minderheidsaandeelhouder
- bedrijfsopvolging bij een familiebedrijf
- boedelscheiding (echtscheiding)
- vererving, ofwel verkrijgen van aandelen door overlijden van de aandeelhouder."

Overige partijen op het terrein van bedrijfsoverdrachten

- Het Centrum voor Bedrijfsopvolging biedt volgens eigen zeggen totaaladvies in bedrijfsoverdracht voor zowel verkopers als kopers van een bedrijf. Ook familiebedrijven kunnen bij hen terecht. Het centrum bestaat uit ongeveer 10 adviseurs. Zij zijn gespecialiseerd in bedrijfsoverdrachten en zijn inzetbaar voor het gehele overnameproces of voor specifieke onderdelen zoals juridische zaken, planvorming/coaching, financiering en fiscaliteit. Het Centrum voor Bedrijfsopvolging geeft aan dat ze in enkele branches niet thuis is of daarin niet wil adviseren omdat deze branches te specialistisch zijn: veetelers, agrarische bedrijven en melkveehouders. Ook de horeca is een branche waarin zij niet thuis zijn.
- MKB Adviseurs zet zich in de markt als fusie- en overnamespecialist die ondersteuning geeft bij het gehele proces bij de aankoop of verkoop van een bedrijf. Ze adviseren bij de waardebeoordeling, werven en selecteren potentiële kopers, voeren onderhandelingen en schrijven contracten. Naast advies biedt deze organisatie ook een marktplaats voor de (ver)koop van bedrijven aan.
- Marktlink biedt advies bij de aankoop en verkoop van bedrijven, begeleidt daarbij de verkopers en kopers, benadert potentiële kopers, en begeleidt het gehele proces van de bedrijfsoverdracht. Ook bieden zij waardebeoordeling van het bedrijf aan. De specialisten van Marktlink hebben deelgenomen aan de opleiding Business Valuation van de Rotterdam School of Management en zijn zij aangesloten bij het NIRV.



5.2.2 Inschakelen externe adviseurs en intermediaire organisaties

Tweederde van de ondernemers schakelt een of meerdere adviseurs in

Een recent onderzoek van Panteia naar bedrijfsoverdrachten in het MKB laat zien dat een groot deel (67 procent) van de ondernemers een of meer externe adviseurs inschakelt bij de bedrijfsoverdrachten die in de voorgaande 5 jaar (gemeten in 2013) zijn gerealiseerd (Prince et al, 2014). De adviseur die duidelijk het meest wordt ingeschakeld is de accountant. De mate van inschakeling van de diverse soorten adviseurs is weergegeven in onderstaande tabel (tweede kolom). De percentages tellen niet op tot 100 procent omdat meerdere adviseurs ingeschakeld kunnen worden.

Ook bevat de tabel cijfers uit een eerder onderzoek naar de externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB (Oudmaijer en Meijaard, 2006). Toentertijd schakelde 61 procent van de ondernemers die een bedrijfsoverdracht gerealiseerd had (gemeten in 2005), daarbij een externe adviseur in.

De mate waarin de verschillende soorten adviseurs ingeschakeld worden liggen in 2005 en 2013 grosso modo op vergelijkbaar niveau, behalve dat in 2005 de fiscalist en bank vaker werden ingeschakeld dan in 2013.

tabel 14 Inschakelen van externe adviseurs en intermediaire organisaties bij bedrijfsoverdrachten

Type adviseur/intermediair	2013	2005
Accountant	80%	76%
Fiscalist	13%	25%
Notaris	12%	10%
Bank	6%	17%
Andere partijen*	27%	32%

* o.a. branche- en beroepsgespecialiseerde adviesbureaus, advocaten en andere juristen, bedrijfsadviseurs, brancheorganisaties, overnamedeskundigen.

Bron: Panteia o.b.v. Prince et al (2014) en Oudmaijer en Meijaard (2006).

Familiebedrijven schakelen vaker een externe adviseur in

Uit hetzelfde onderzoek blijkt ook dat familiebedrijven vaker externe adviseurs inschakelen dan niet-familiebedrijven (73 procent versus 49 procent). Binnen de familie wordt vaker de accountant ingeschakeld als adviseur dan bij overdrachten buiten de familie.

Intermediaire organisaties richten zich niet op microbedrijven

In een onderzoek van Van Teeffelen (2009) is specifiek aandacht besteed aan de werk- en zienswijze van adviseurs bij bedrijfsoverdrachten. In het onderzoek zijn diverse soorten adviseurs gehoord, te weten accountants, intermediaire organisaties, bankiers en Kamer van Koophandel consultants. Vanwege de relatief geringe aantallen per groep zijn de uitkomsten indicatief voor de Nederlandse situatie. De adviseurs geven aan geen van allen in alle fasen van het bedrijfsoverdrachtproces actief te zijn. Dat correspondeert met de bevinding dat ondernemers meerdere adviseurs inschakelen. Ook dit onderzoek laat zien dat de accountant het meest ingeschakeld wordt; deze geeft aan zich met name te richten op de voorbereidende fase. Het blijkt dat intermediairs veel ervaring hebben in verschillende fasen van het bedrijfsoverdrachtproces en een netwerk van (financierings)specialisten om zich heen hebben. Deze groep intermediairs richt zich volgens het onderzoek echter vaak niet op de microbedrijven (0-9 werknemers) terwijl het overgrote merendeel van de



bedrijfsovernames zich in deze bedrijfsgrootte afspeelt. Volgens Van Teeffelen wijst dit op marktfalen voor de overdrachten/overnames van microbedrijven.

Adviseurs begeven zich op verschillende segmenten van de markt. Onderstaand figuur geeft een indruk op welke segmenten de verschillende adviseurs actief zijn. De scheiding tussen de segmenten is in de praktijk niet heel strak, maar er vindt voor een gedeelte overlap plaats. Over het algemeen kan gesteld worden dat hoe hoger het segment (gemeten aan de hand van de omvang van de overnames), hoe minder transacties.

figuur 16 Markt voor adviseurs in relatie tot de verkoopprijzen

Marktadviseurs →	Internetportals, ROM's*	Administratiekantoren en kleine accountantskantoren ROM's*	Adviseurs gericht op MKB	Banken	Grote accountskantoren
Verkoopprijzen ↓					
100 miljoen euro en meer					
25 tot 100 miljoen euro					
10 tot 25 miljoen euro					
1 tot 10 miljoen euro					
200.000 tot 1 miljoen euro					
minder dan 200.000 euro					

* ROM staat voor Regionale Ontwikkelingsmaatschappij.

Bron: Panteia, 2014.

5.3 Marktwerking en marktfalen

Hoe werkt de markt? Is er sprake van marktfalen? Zo ja waar en hoe? Is er reden tot overheidsingrijpen en wat is de legitimering hiervan? Op deze vragen gaat de aandacht uit in deze paragraaf. Om één en ander in een wat breder perspectief te zetten wordt allereerst ingegaan op de vraag waarom men overgaat tot de verkoop van een bedrijf. Ook verschillen tussen oudere en jongere ondernemers komen aan bod.

Waarom een bedrijf wordt overgedragen: motief hangt samen met succes

De reden waaróm een bedrijf wordt overgenomen of overgedragen hangt samen met het succes van voor en na de overdracht. Overnamespecialisten merken *strategische* overnames aan als de meest succesvolle. Met een strategische overname beoogt de overnemer versterking van zijn eigen marktpositie: vergroting van inkoopmacht, uitbreiding naar een nieuwe regio, aanvulling of uitbreiding van het eigen productaanbod, toegang tot nieuwe distributiekkanalen en markten, overname van technologie en soms ook van werknemers met bijzondere competenties. Bij strategische overnames gaat het voornamelijk om grotere overnames. Maar ook een kleine winkelier kan besluiten de zaak van een stoppende branchegenoot over te nemen om te voorkomen dat een sterke concurrent dat doet.

In het kleinbedrijf spelen persoonlijke motieven een grote rol: ondernemers willen hun bedrijf overdragen omdat zij aan pensioen toe zijn of omdat zij de motivatie missen om door te gaan. Dat laatste kan 'mislukt ondernemerschap' betreffen van ondernemers die er achter komen dat ze er de capaciteiten niet voor hebben. Het kan echter ook een weloverwogen keuze van een ondernemer zijn die liever weer met iets nieuws start in plaats van zijn oude bedrijf verder uitbouwen en zo meer manager en minder ondernemer wordt.



Verschillen oudere en jongere ondernemers

Er zijn duidelijke verschillen tussen oudere verkopers (zeg 55 jaar en ouder) en jongere verkopers (rond de 40). Oudere ondernemers zijn vaak hun hele leven actief in het eigen bedrijf. De vergelijking met de "baan voor het leven" in deze generatie dringt zich op. Door soms decennialange verbinding met het bedrijf zijn deze ondernemers sterk verbonden met hun personeel, de toeleveranciers en hun klanten. Verkoop van het bedrijf is hier een forse emotionele gebeurtenis: er wordt een belangrijk hoofdstuk van het leven afgesloten. Perspectieven op andere economische activiteiten zijn er meestal niet of nauwelijks.

De jarenlange verbintenis is vanuit economisch oogpunt nuttig: het ingedraaide bedrijfsteam is jarenlang een betrouwbare speler in het economisch verkeer geweest. Anderzijds heeft het daardoor de laatste jaren soms ook ontbroken aan de nodige innovatie waardoor het bedrijf niet meer (volledig) is aangepast aan de huidige vraag. Ten gevolge hiervan kunnen problemen ontstaan met de 'verkoopbaarheid' van het bedrijf. Het niet goed aangepast zijn van het bedrijf op de huidige vraag vergt investeringen om producten en bedrijfsprocessen te moderniseren. En die investeringen komen bovenop de prijs die betaald moet worden voor de koop van het bedrijf. Op het moment van mogelijke koop vraagt een koper zich ook af: wat kost het mij om een nieuw bedrijf te starten en heb ik dan sneller rendement op mijn investeringen? In het geval dat die vergelijking negatief uitvalt wordt er niet gekocht. Dit resultaat is te beschouwen als een normale resultante van marktwerking en niet als bewijs van falende marktwerking. Als het bedrijf niet wordt verkocht kan de ondernemer beslissen er nog een aantal jaar zelf mee door te gaan. Dat is ook goed mogelijk: ouderen worden steeds vitaler en werken steeds langer door. Dat geldt ook voor ondernemers.

tabel 15 Verschillen tussen oudere en jongere ondernemers

<i>Aspect</i>	<i>Oudere ondernemers</i>	<i>Jongere ondernemers</i>
Binding	<i>Emotionele</i> binding met het bedrijf en stakeholders.	<i>Economische</i> binding met het bedrijf en stakeholders.
Middel of doel	Bedrijf is levensdoel.	Bedrijf is middel om levensdoelen te bereiken.
Focus op groeifasen	Ondernemer doorloopt alle groeifasen met zijn bedrijf. Verkoop is "once in a lifetime".	Onderkennen eigen sterktes in relatie tot groeifase van het bedrijf. Serial ondernemerschap.
Gebruik alternatieve financieringsbronnen	Bank is de financierende partij. Weerstand tegen delen zeggenschap en afwijzen extern eigen vermogen.	Meer shoppen bij alternatieve financiers. Geen problemen met delen zeggenschap in ruil voor extern eigen vermogen.
Integratie digitale mogelijkheden	Internetgebruik is op latere leeftijd aangeleerd en niet altijd geïntegreerd in de bedrijfsvoering.	Internet is volledig geïntegreerd in het leven van de ondernemer en dus ook in de bedrijfsvoering. Niet zelden ook de basis waarop het bedrijf kan bestaan.
Actualiteit van het bedrijf	Vaker 'outdated' en minder groei	Vitaal en juist gericht op groei
Marktpositie	+/-	++

Bron: Panteia, 2014.



Jongere ondernemers hebben vaak minder binding met hun bedrijf dan oudere ondernemers. Als er een goed bod komt accepteren zij dat, omdat ze met het geld vaak weer een nieuw bedrijf willen starten. Zij onderkennen hun talent om een jong bedrijf een goede start te geven, maar zien in dat managen van de groei beter overgelaten kan worden aan ondernemers met andere capaciteiten. Serial ondernemerschap komt bij hen dan ook veel vaker voor. Daarbij helpt dat jongere ondernemers eerder op zoek gaan naar alternatieve financieringsbronnen. Volledig thuis zijn op het internet is voor het shoppen bij verschillende financiers een pré. Daarnaast is het accepteren van zeggenschap over het bedrijf in ruil voor extern eigen vermogen bij jongere ondernemers veelal geaccepteerd, daar waar deze financieringswijze bij oudere ondernemers meestal wordt afgewezen. De verschillen tussen jongere en oudere ondernemers zien we terug in hun bedrijven. Jongere bedrijven zijn, naar de mening van de geïnterviewde partijen, vitaler en bieden meer perspectieven op groei. Dat is een belangrijke trigger voor kopers en investeerders. Bedrijven van oudere ondernemers krijgen vaker het predicaat 'outdated' en hebben zodoende minder kansen op de markt.

CSES wijst in haar studie voor de Europese Commissie (CSES, 2013) indirect ook op het onderscheid tussen oudere en jongere ondernemers. De onderzoekers constateren dat bedrijfsoverdrachten vaak onterecht worden gezien als iets wat plaatsvindt aan het einde van de carrière van ondernemers. Een gebeurtenis die samenhangt met hun pensioen. Dit vormt slechts een deel van de wereld van bedrijfsoverdrachten. Veel bedrijfsoverdrachten vinden ook op andere momenten plaats en moeten gezien worden als een 'normaal' onderdeel van de ontwikkeling van een bedrijf. De onderzoekers raden aan ondernemers op dit punt ook goed in en voor te lichten.

Marktfalen: het kleinbedrijf

Het beeld van de geïnterviewden over marktwerking en marktfalen is heel homogeen. In principe werkt de markt goed, zeker voor overnames met een overnameprijs boven de 5 miljoen euro. Van de verkopers in het segment van bedrijven die zich een adviseur van 150 tot 200 euro per uur kunnen veroorloven, slaagt 80 procent er in een koper te vinden, vaak binnen de eigen keten: concullega, leverancier of (B2B)afnemer.²⁴ En als men de eerste ronde niet slaagt, dan wordt deze meestal gevolgd door een wel succesvolle tweede ronde.

De markt voor het klein- en zeker voor microbedrijven werkt echter niet optimaal. Daarvoor wordt een aantal factoren als oorzaak aangegeven:

- Kleine bedrijven zijn persoonsgebonden. De kennis zit bij de persoon. Het is moeilijk om de juiste man/vrouw op de juiste plaats te vinden en de ondernemer van het eerste uur te vervangen.
- Kleine bedrijven vormen voor financiers een groot risico. Als de ondernemer, die de drijvende kracht achter het bedrijf is, wegvalt dan is een desinvestering al snel aan de orde.
- Overnameadviseurs zijn relatief duur bij kleine verkoopbedragen, waar het bij het kleinbedrijf vaak om gaat. Een voorbeeld: wanneer een bedrijf voor 100.000 euro wordt verkocht, is het niet efficiënt als je voor het begeleiden van het verkoopproces adviseurs inzet die 20.000 euro kosten. Ondernemers proberen het daarom eerst zelf. Een bedrijfsovername blijft een complex proces, dat je slechts enkele keren (of zelfs maar één keer) in je leven doorloopt. Kennis en ervaring van ondernemers schiet dan al snel tekort.

²⁴ Bron: Strijbosch.



- Overnamebegeleiders die minder kosten zijn een alternatief, maar de kwaliteit van deze adviseurs is niet altijd gewaarborgd. Daar komt bij dat er niet één discipline nodig is om een overdracht succesvol te laten verlopen, maar meerdere, zoals aangegeven aan het begin van dit hoofdstuk.
- Internetportals zouden juist voor het kleinbedrijf een goede oplossing kunnen zijn voor het gemis aan inzet van dure deskundigen. Het probleem is echter dat veel bedrijven liever niet kenbaar maken dat ze te koop staan. Een gedeeltelijke mismatch tussen vraag en aanbod wordt veroorzaakt door de factor leeftijd: aanbieders zijn vaak ouder en minder geneigd hun bedrijf op internet aan te bieden, terwijl jongeren daar wél (beginnen met) zoeken.

Al met al zijn er voor het kleinbedrijf dus nog wat pijnpunten. Toch zijn er adviseurs die hieraan op creatieve wijze een mouw weten te passen. Zie hieronder het voorbeeld van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingconsulenten (NOAB).

Best practice NOAB

Voor NOAB-leden zijn de werkzaamheden die gepaard gaan met bedrijfsovernames/verkoop van kleine bedrijven veelal niet winstgevend, zo niet verlieslatend. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat de werkzaamheden omvangrijk zijn maar de kosten daarvan vaak "niet uit kunnen" als gekeken wordt naar de verkoopprijs. Daarvoor hebben NOAB-leden echter een oplossing gevonden. Zij verrichten de werkzaamheden voor de overname en sluiten met de koper gelijktijdig een contract dat de drie jaar volgend op de koop driemaandelijks actuele cijfers worden geleverd en besproken. De actuele cijfers worden dan vergeleken met de koers die in het businessplan is uitgezet. De bespreking vindt plaats op locatie bij de ondernemer of bijvoorbeeld via Skype. Deze oplossing maakt dat het totaalpakket een aantrekkelijk commercieel perspectief biedt voor het NOAB-lid. Voor de nieuwe ondernemer heeft deze aanpak het voordeel dat hij ondersteund wordt bij het op koers houden van het bedrijf.

Specifieke sectoren

Als de focus wordt gericht op het kleinbedrijf, zijn er specifieke sectoren binnen die groep bedrijven die het extra moeilijk hebben als het gaat om de verkoop van het bedrijf. Bouw en bouwgerelateerde bedrijven, transport, horeca en retail behoren hiertoe. Deze sectoren zijn relatief zwaar getroffen door de economische crisis. Waardevermindering door dalende omzetten en winsten is hier relatief zwaarder aan de orde. In de retail speelt daarbij de invloed van internet een grote rol. Steeds meer consumenten oriënteren zich en kopen via internet en steeds minder in fysieke winkels. Ondernemers die hierop geen passende strategie hebben ontwikkeld vinden geen of nauwelijks kopers voor hun bedrijf.

Ambachtsbedrijven

Een bijzondere positie binnen het kleinbedrijf nemen de ambachtsbedrijven in. In de ambachtssector werken 774.000 fte in 285.000 ambachtsbedrijven²⁵. Voorbeelden uit de sector zijn: slaggers, bakkers, restaurateurs, schoenmakers, glazeniers, tandtechnici en installateurs. Dat roept een beeld op van traditionele beroepen, maar dit beeld vraagt actualisering: ook ICT-ers en visagisten zijn een eigentijdse vorm van vakmanschap. De ambachtssectoren hebben last van een negatief imago op de arbeidsmarkt en dat imago lijkt zich ook door te zetten in een gebrek aan belangstelling van de overnamemarkt. Dat kan op langere termijn leiden tot het verdwijnen van een aantal ambachten. Ambachtslieden vervullen vaak cruciale schakels in productieprocessen, die zonder hun inzet niet meer kunnen worden uitgevoerd. De SER heeft in haar advies 'Hand Made in Holland' de verminderde mogelijkheden voor bedrijfsovername in de ambachtssector kort aangestipt, maar een helder beeld van de situatie in de sector is niet voor handen.

²⁵ SER advies Hand made in Holland, juni 2013.



Agrarische sector

Sinds de tweede wereldoorlog is er in de agrarische sector een stabiel beeld van bedrijfsovernames. In het actuele Landbouw Economisch Bericht²⁶ wordt melding gemaakt van een lichte daling. In de sector worden veel bedrijven overgenomen binnen de familie. De overname vindt meestal plaats van de eerste op de tweede, of van de tweede op de derde generatie. Als een kind niet wil over nemen van de ouder is er vaak wel een ander familielid (neef, achterneef) die het bedrijf overneemt. Dit ondanks het feit dat ondernemersinkomens sterk kunnen fluctueren. Het overnameproces vergt meestal jaren en verloopt door inzet van een maatschapconstructie. De start van het overnameproces ligt voor de vader rond het 55e jaar, bij de zoon tussen de 35 en de 40. Het totale maatschapsverband beslaat meestal 10 jaar. Het feit dat overdrachten vooral plaats vinden in familieverband heeft invloed op de prijs: ouders en kinderen halen elkaar niet het "vel over de oren". Maar de familierelaties verzakelijken en op langere termijn zal dat ook met de prijsstelling gebeuren.

Binnen de sector zijn er weinig problemen met bedrijfsoverdrachten. Daarvoor is echter wel een goede fiscale reden: de Landbouvvrijstelling maakt het mogelijk fiscaal onbelast de grond "door te schuiven" naar de volgende generatie op basis van de fiscale boekwaarde. Wijzigingen in de grondprijs hoeven niet verdisconteerd te worden in de waarde van het bedrijf. Ook het feit dat quota niet gekapitaliseerd hoeven te worden draagt bij aan een te financieren overname. Financiering is in de sector overigens nooit een knelpunt geweest. De afgelopen 50 jaar was de bank vaak de gebruikelijke financier, maar dat is aan het veranderen op dit moment. De landbouwsector ruikt voorzichtig aan private equity en crowdfunding.²⁷

²⁶ Landbouw Economisch Bericht 2013, LEI Wageningen UR, juni 2014

²⁷ www.lto.nl, financiering glastuinbouw tegen het licht, april 2014.



6 Conclusie

Aantallen liggen lager dan tot nu toe aangenomen werd

Kijkend naar de aantallen bedrijfsoverdrachten en -overnames op jaarbasis valt op dat dit binnen dit onderzoek een stuk lager ligt dan de tienduizenden die in andere onderzoeken al jaren worden genoemd. Het verschil wordt verklaard door een aantal factoren. Het hangt onder andere samen met definitiekwesties. In dit onderzoek staat de overdracht van eigendom centraal. In sommige andere onderzoeken is alleen het te koop zetten of de overdracht van leiding voldoende. Verder is er de aanname dat er een relatie ligt tussen demografische ontwikkelingen en het aantal ter verkoop aangeboden bedrijven. In een vergrijzende samenleving zou dit meer overdrachten betekenen. De relatie is er waarschijnlijk wel, maar wordt de laatste jaren fors beïnvloed door de conjunctuur: de economische crisis. De prijzen zijn gedaald en veel ondernemers besluiten het bedrijf nog een aantal jaren voort te zetten in de hoop op hogere verkoopprijzen. Ook zijn ondernemers van een hogere leeftijd relatief fitter dan de generaties voor hen, vanuit dat perspectief gezien is het uitstellen van de verkoop van het bedrijf ook een maatschappelijke trend. Hogere prijzen zullen uitsluitend worden gerealiseerd als ondernemers die de overname uitstellen ook weer besluiten te innoveren en te investeren om een hogere waarde creatie in het bedrijf te realiseren. Anders wordt het wachten op een toekomst die nooit zal komen. Jongere generaties komen vaak niet eens toe aan de verkoop van hun eerste bedrijf op latere leeftijd: zij hebben dan al meerdere bedrijven gestart en weer verkocht. Zij zijn vooral serial entrepreneurs. Deze ontwikkeling is voor de kwaliteit en actualiteit van de bedrijven een goede zaak: een overdracht en overname zijn innovatiemomenten. De overnamemarkt is volatiel: in een neergaande economie valt dit terug, bij een groeiende economie komt deze weer op. Die opgaande lijn heeft zich het afgelopen jaar weer voorzichtig ingezet. De verwachting is dan ook dat er in 2014 meer bedrijfsoverdrachten en -overnames zijn.

Effecten zijn niet zo groot

De economische effecten van bedrijfsoverdrachten en -overnames lijken beperkt. Om te beginnen met de werkgelegenheidseffecten. Bij een overname of -opvolging gaat het meeste personeel mee in die transitie. Op termijn groeit het overgenomen bedrijf vaak zelfs. Voor toeleveranciers betekent het meestal ook het doorzetten van de leveringsrelatie, maar wel met gewijzigde leveringsvoorwaarden. Klanten blijven, als ze tevreden zijn, meestal ook gewoon klant. Dat laatste ligt anders bij de overname van een (klein) bedrijf waar klanten soms jarenlange, persoonlijke relaties hebben met de eigenaar. In dat geval zal de nieuwe eigenaar zijn best moeten doen om die klanten vast te houden. Echter, een overname-/overdrachtmoment is ook vaak een impuls voor het doorvoeren van vernieuwingen in het bedrijf. Dan is verlies van een aantal leveranciers en klanten een gevolg van die dynamiek en er komen ook weer nieuwe voor in de plaats.

Anders ligt het als er sprake is van een bedrijfsbeëindiging. Dan worden werknemers ontslagen, leveranciers moeten andere klanten gaan opzoeken om de portefeuille weer op te vullen en klanten moeten op zoek naar een nieuwe leverancier. In veel gevallen zijn er echter voldoende concurrenten die de opengevallen plaats (willen) innemen, waardoor er vooral sprake is van een tijdelijk effect, maar er per saldo niet of nauwelijks iets verandert. Een bijzonder geval van bedrijfsbeëindiging is faillissement. Dit lijkt op het eerste gezicht einde verhaal, maar curatoren weten inmiddels in 50 tot 70 procent van de gevallen een doorstart te bewerkstelligen. Op die manier gaat



minder werkgelegenheid en omzet verloren dan wanneer het bedrijf écht gestopt zou zijn. Als een bedrijf niet doorstart moeten werknemers op zoek naar een andere baan (bij een concurrent bijvoorbeeld). Zij worden ook wel benaderd door concurrenten om een overstap te maken. Vandaar dat een curator snel moet handelen als hij een doorstart wil bewerkstelligen: personeel met cruciale functies dat elders betere perspectieven ziet, is zo weg en dan is de kans op een succesvolle doorstart kleiner geworden.

Marktwerking werkt...

Op dit moment herstelt de overnamemarkt zich van de recessie en de verwachting is dat deze zich in de loop van 2014-2015 gunstig zal ontwikkelen. Financiering blijft daarbij nog een lastige horde, maar de weg naar alternatieve vormen van financiering, buiten de traditionele lening bij de bank, wordt steeds vaker gevonden om de overname te realiseren.

... maar er zijn pijnpunten voor het kleinbedrijf

Opvallend is de unanieme mening van alle geïnterviewde partijen dat er voor het kleinbedrijf wel problemen zijn bij de verkoop van het bedrijf. Sectoren die genoemd worden als problematisch zijn: bouw, detailhandel en transport. Specifieke aandacht wordt ook gevraagd voor de ambachtssector.

Er is, ondanks de inzet van internet onvoldoende transparantie, dat wil zeggen: het is niet voor iedereen zichtbaar en merkbaar welke bedrijven te koop staan en welke kopers geïnteresseerd zijn. Daarnaast zijn adviseurs vrijwel niet actief op die markt in verband met advieskosten die te hoog liggen in relatie tot de verkoopprijs. Accountants en administrateurs proberen dit, maar blijken daarvoor beperkt geschikt. Met name oudere ondernemers, die al lang actief zijn binnen hetzelfde bedrijf bezitten over weinig kennis van en ervaring met overname- en overdrachtsprocessen. Zij hebben die kennis van de adviseurs juist het hardst nodig.

Daarnaast speelt dat veel kleine bedrijven door hun omvang sterk afhankelijk zijn van de persoon van de ondernemer. Hij of zij *is* het bedrijf. Vervanging van die cruciale factor is lastig te realiseren. Ook is een aantal bedrijven te weinig aangepast aan de actualiteit door gebrek aan innovatie. Dan is het bedrijf niet (goed) verkoopbaar wegens een verminderde marktwerking, maar wegens het niet kunnen vinden van een overnemer die hier een toekomst in ziet. In dat geval kan juist wel gesproken worden van marktwerking. Verder zijn veel ondernemers in het kleinbedrijf voor hun pensioen afhankelijk van de verkoopprijs. Bij lage verkoopprijzen wordt verkoop uitgesteld. Dit vormt een belemmering voor verkoop, maar de lage prijzen zijn wel een vorm van marktwerking.

Er zijn ook sociale en maatschappelijke effecten

In dit onderzoek is vooral gekeken naar de economische kant van bedrijfsovername, -overdracht en -beëindiging. Daarnaast zijn er echter ook effecten op sociaal en maatschappelijk vlak. Daarbij kan gedacht worden aan: pensioenproblematiek van de ondernemer, ontslagvergoedingen voor personeel dat het eigen vermogen van de stoppende ondernemer aantast, verschraling van de lokale economie, het wegvallen van sponsorbijdragen.

Alleen in het kleinbedrijf ruimte voor verbetering en ondersteuning

Alle onderzochte aantallen, effecten en marktwerking overziend kan geconcludeerd worden dat er in hoofdlijnen niet veel mis gaat op het beleidsterrein bedrijfsoverdrachten, -overnames en -beëindigingen.



Er is voldoende dynamiek, belemmeringen worden overwonnen en jongere generaties geven op eigentijdse wijze vorm aan ondernemerschap. Er lijkt op basis van deze bevindingen geen legitimatie te zijn voor overheidsingrijpen.

Voor wat betreft het kleinbedrijf, en daarbinnen een aantal sectoren, gaat deze bevinding niet helemaal op. De economische effecten zijn op bedrijfsniveau beperkt, maar er zijn wel heel veel kleine bedrijven. In die zin is er wel ruimte voor ondersteuning. Inzet van het nieuwe Ondernemersplein, gecombineerd met serviceverleners die wel een verdienmodel kunnen en willen ontwikkelen voor ondernemers van kleine bedrijven zou voor deze groep bedrijven een nuttige functie kunnen vervullen. Dit strookt ook met de aanbeveling die het CSES in haar studie voor de Europese Commissie doet omtrent de dienstverlening voor kleine bedrijven.²⁸

²⁸ Zie aanbeveling 16 op pagina 67 in CSES (2013).



Bijlagen

Bijlage 1 Gebruikte databestanden

Om een beeld te vormen van de omvang en de impact van overnames, overdrachten en beëindigingen van bedrijven zijn diverse statistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) op het niveau van individuele bedrijven en personen aan elkaar gekoppeld. Het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) is hierbij het uitgangspunt. De gehanteerde methode wordt uiteengezet in bijlage 2. Deze eerste bijlage presenteert een overzicht van de gebruikte databestanden van het CBS met een korte toelichting.

Algemeen Bedrijvenregister (ABR)

Alle bedrijven in Nederland zijn opgenomen in een basisregister dat is gebaseerd op inschrijving bij de Kamer van Koophandel en gegevens van de Belastingdienst. Deze statistiek is daarom onmisbaar wanneer analyses op bedrijfsniveau uitgevoerd worden. Het ABR bevat ook een deelbestand met statistische events: gebeurtenissen in de levensloop van bedrijven die invloed hebben op hoe zij geregistreerd worden. Voorbeelden van dergelijke events zijn de geboorte en fusie, maar ook de sterfte en overname een bedrijf. Dit deelbestand is het uitgangspunt voor het identificeren van beëindigde en overgenomen bedrijven. Het register bevat daarnaast ook basiskennmerken van de bedrijven zoals de sector en een indicatie van het aantal werkzame personen.

Statistiek Financiën Niet-financiële Ondernemingen (NFO)

Om uitspraken te doen over de financiële impact van gebeurtenissen in de levensloop van bedrijven is het onvermijdelijk dat naar de balans en resultatenrekening gekeken moet worden. Balans- en resultatenrekeninggegevens van het Nederlandse niet-financiële bedrijfsleven mét rechtspersoonlijkheid worden in beeld gebracht in de NFO. Het bestand is opgebouwd vanuit een enquête afgenomen door het CBS onder alle grote bedrijven, de Statistiek Financiën Grote Ondernemingen (SFGO) en gegevens uit de vennootschapsbelastingaangifte van de belastingdienst uit een database van het ministerie van Financiën voor kleine ondernemingen (SFKO). De SFGO-enquête is feitelijk integraal en wordt aan alle bedrijven met (per 2011) een omzet groter dan 40 miljoen euro uitgezonden. Voor 2011 lag deze grens op 23 miljoen euro. Ook de SFKO is een enquête.

De NFO bevat geen gegevens voor bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid. Dit zijn bijvoorbeeld eenmanszaken en bedrijven verenigd onder een Vennootschap onder Firma (VOF). Bovendien zijn financiële instellingen uitgesloten. Omdat het financiële gegevens betreft, rapporteert de NFO ook op een ander niveau dan sommige andere CBS statistieken. De NFO bevat cijfers op het niveau van de ondernemingsgroep. Dit is de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische personen en vertegenwoordigt de feitelijke actor in financiële processen. Het kan worden gezien als het concernniveau.

Sociaal Statistisch Bestand (SSB)

Bij bedrijfsoverdrachten verandert de onderneming van eigendom. Dit eigendom is verenigd in een persoon, zijnde een zelfstandige of directeur-grotaandeelhouder (DGA). Om de link tussen onderneming en ondernemer te leggen, is gebruik gemaakt van het SSB. Het SSB is een integrale registratie van alle personen in Nederland en bevat tevens informatie over hun banen, opleidingsniveau, inkomen, etc.



Ondernemers zijn voor dit onderzoek gedefinieerd als een optelling van personen met inkomsten uit de eigen bedrijfsvoering (zelfstandigen) en personen met inkomsten uit arbeid als directeur-grotoaandehouder (DGA). Zelfstandigen worden geïdentificeerd als zodanig wanneer zij aangifte inkomstenbelasting doen. Een DGA wordt zo erkend op basis van de loonaangifte. Gegevens over deze twee groepen zijn afkomstig uit twee verschillende statistieken, beiden onderdeel van het SSB. Het bestand met baankenmerken wordt bovendien gebruikt om overdracht binnen hetzelfde bedrijf te identificeren.

Met behulp van het SSB kunnen bovendien relaties tussen personen in beeld worden gebracht. Op die manier identificeren we bedrijfsoverdracht binnen de directe familie: ouders, kinderen, broers, zussen en partners. Het SSB geeft ook inzicht in alle banen binnen een bedrijf en personen die deze banen invullen. Op die manier identificeren we overdracht binnen een bedrijf.

Het SSB bevat tevens informatie afkomstig uit de Gemeentelijke Basisadministratie (GBA) met daarin de demografische achtergronden van personen. Aan deze statistiek worden geslacht en geboortjaar ontleend. Deze persoonskenmerken dienen als dimensies waarlangs we stratificeren in het berekenen van ophoogfactoren, aangezien niet alle ondernemers uit het SSB aan een onderneming uit het ABR gekoppeld kunnen worden. Het GBA wordt bovendien gebruikt om overdracht binnen dezelfde familie te identificeren.



Het onderzoek beoogt een scherp cijfermatig beeld te geven van aantallen overnames, overdrachten en beëindigingen van bedrijven en een inschatting te geven van de impact van deze gebeurtenissen: welke omzet en werkgelegenheid gaat bijvoorbeeld verloren bij een bedrijfsbeëindiging? Deze bijlage bevat een nadere uitwerking van de gehanteerde methoden om tot deze cijfers te komen. Onderzoeksmatig wordt een tweedeling onder de drie bedrijfsgebeurtenissen gehanteerd: het eerste deel van de aanpak richt zich op overnames en beëindigingen, het tweede deel richt zich op de overdracht van bedrijven. Per onderdeel worden de verschillende stappen doorlopen.

I. Overnames en beëindigingen in beeld gebracht

Om de omvang en impact van bedrijfsovernames en -beëindigingen in beeld te brengen, wordt een koppeling gelegd tussen het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en de Statistiek Financiën Niet-financiële Ondernemingen (NFO). Het ABR bevat een deelbestand met daarin events/gebeurtenissen die van invloed zijn op de manier waarop zij in de registratie voorkomen. Overname en beëindiging zijn voorbeelden van dergelijke events, overdracht komt niet in dit bestand voor.

Overnames en beëindigingen uit het ABR

Veranderingen in de manier waarop bedrijven geregistreerd worden in het ABR zijn opgenomen in een deelbestand van het ABR. Voorbeelden van deze zogenaamde events zijn geboorte, fusie, overname en sterfte van bedrijven. Deze laatste twee zijn van belang voor dit onderzoek en worden op basis van hun voorkomen in het eventbestand als volgt door het CBS gedefinieerd:

bedrijfsovername = twee of meer bedrijfseenheden in $t-1$ gaan samen in één bestaande²⁹ bedrijfseenheid in t

bedrijfsbeëindiging = een bedrijfseenheid die in $t-1$ voorkomt, komt in t niet meer voor: dit is het gevolg van uitschrijving uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel of het niet meer voorkomen in het Beheer van Relaties van de Belastingdienst

Onder het event bedrijfsovername staat zowel de overnemende partij als de overgenomen partij geregistreerd. Het onderzoek richt zich op het aantal bedrijven dat wordt overgenomen. Bedrijven die overgenomen worden, vloeien af uit het ABR. Hier wordt op geselecteerd.

In tabel b2.16 wordt inzichtelijk gemaakt hoe het aantal events in ieder jaar dat binnen de onderzoeksperiode valt zich verhoudt tot het totaal aantal bedrijven dat voorkomt in het ABR. Zowel het totale aantal events als het aantal voor dit onderzoek relevante events is opgenomen: overname en sterfte. Dit laatste cijfer corrigeert voor overnames en beëindigingen die bij wijze van een registratieformaliteit plaatsvinden op 1 januari van ieder jaar. Bedrijven die op die datum in de eventregistratie voorkomen als overgenomen of beëindigd, komen niet langer voor in het ABR van dat jaar. Het is voor die groep bedrijven dus niet mogelijk een koppeling te leggen met andere bedrijfskenmerken.

²⁹ Wanneer twee of meer bedrijfseenheden in $t-1$ samengaan in één nieuwe bedrijfseenheid in t is er sprake van een fusie van bedrijven.



tabel b2.16 verhouding aantallen bedrijven en aantallen events

	<i>totaal aantal bedrijven in ABR</i>	<i>totaal aantal events</i>	<i>totaal overname en sterfte</i>
2006	1.138.598	363.004	108.352
2007	1.217.468	376.466	139.739
2008	1.322.390	455.918	170.191
2009	1.333.232	348.164	143.157
2010	1.273.511	438.894	104.926
2011	1.333.101	313.115	107.704
2012	1.415.803	352.259	121.095
2013	1.570.594	459.888	143.342

Bron: Panteia o.b.v. ABR.

Verklaring voor discrepantie met CBS Statline

Het CBS publiceert op Statline cijfers met betrekking tot de bedrijvendemografie³⁰. Een vergelijking tussen die cijfers en de cijfers uit ons onderzoek leert dat er een zekere discrepantie bestaat. De cijfers die het CBS online publiceert liggen structureel *lager*. Navraag leert dat er met betrekking tot events/gebeurtenissen in de levensloop van bedrijven afwijkende definities gehanteerd worden tussen de bedrijvendemografie (Statline) en het ABR. Aan de hand van bedrijfsbeëindigingen wordt dit toegelicht.

Juridische eenheden en bedrijfseconomische eenheden

Het CBS heeft in haar cijfers te maken met diverse interpretaties van de werkelijkheid en onderscheidt in haar bedrijfsstatistieken drie soorten bedrijfseenheden: juridische, bedrijfseconomische en financiële. De eerste heeft te maken met de rechtsvorm, de tweede met hoe de daadwerkelijke economische activiteit verdeeld is en de derde met op welk niveau gehandeld wordt in financiële processen. Ter illustratie: de cijfers in ons onderzoek zijn ingestoken op het tweede niveau en de cijfers die wij gebruiken uit de NFO zijn op het derde niveau.

Beëindigingen in het ABR eventbestand

Bedrijven komen in het ABR voor op basis van registratie in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel of het Beheer van Relaties van de Belastingdienst. Wanneer een bedrijf gedurende een periode niet langer actief is (geen werkzame personen in dienst en geen btw-aangiften), "sterft" het bedrijf. Indien binnen een jaar toch weer personeel in dienst is en btw-aangifte wordt gedaan (eventueel door een andere ondernemer), is het bedrijf weer economisch actief. Dit wordt echter geregistreerd als de "geboorte" van een *nieuw* bedrijf, met ook een nieuwe identificatiecode. Hier wordt het verschil tussen de juridische en economische eenheid duidelijk: de juridische eenheid blijft bestaan en blijft gelijk, de economische eenheid veranderd. Dit verklaart ten dele waarom het aantal beëindigingen op basis van het ABR hoger ligt.

Correcties in de bedrijvendemografie

Het CBS voert voor de bedrijvendemografie nog additionele correcties uit op de ABR-registratie. Wanneer een bepaald type bedrijf opgeheven wordt en er op diezelfde locatie een nieuw, maar soortgelijk, type bedrijf gestart wordt, wordt dit niet gezien als de beëindiging van een bedrijf en de start van een nieuw bedrijf. Deze gebeurtenis wordt niet in de dynamiek van de bedrijvendemografie opgenomen.

³⁰ Zie CBS Statline, tabel *Bedrijven; oprichtingen, opheffingen, fusies en overnames, SBI 2008*.



Denk bij wijze van praktisch voorbeeld aan een bruin café in een stadscentrum dat begin 2011 failliet gaat. Later dat jaar opent een andere ondernemer in hetzelfde pand een karaokebar. Dit zijn wezenlijk andere bedrijven, maar omdat beide ondernemingen op dezelfde locatie zitten en binnen dezelfde bedrijfsactiviteit (horeca) vallen, komt dit niet als een verandering voor in de bedrijvendemografie en dus in de cijfers op Statline.

Voor deze aanpak is door het CBS gekozen, omdat er in het straatbeeld in zekere zin weinig verandert en omdat er op sectorniveau geen dynamiek wordt waargenomen. Op het lagere aggregatieniveau van de ondernemer heeft er echter wel degelijk een verandering plaatsgevonden. De cijfers in ons onderzoek sluiten daarmee iets dichtert aan op het niveau van de ondernemer.

Het verschil wordt kleiner

In 2006 ligt het aantal bedrijfsbeëindigingen dat het CBS op Statline publiceert op ongeveer 75 procent van het aantal beëindigingen dat voorkomt in het ABR eventbestand van dat jaar. Dit aandeel blijft in de daaropvolgende jaren grofweg gelijk. Vanaf 2012 is het aandeel fors hoger op ongeveer 95 procent. In dat jaar heeft namelijk een wijziging in het ABR plaatsgevonden waardoor een bedrijf minder snel als opgeheven beschouwd wordt. Dit heeft vooral invloed op de kleinste bedrijven (eenmanszaken). De events uit het ABR komen nu dichtert in de buurt van de cijfers die het CBS schetst in de bedrijvendemografie.

II. Overdrachten in beeld gebracht

In het kader van dit onderzoek richten we ons op *volledige overdrachten van eigendom*: er vindt een wisseling plaats van de ondernemer(s) achter het bedrijf. Om de omvang en de impact van dit type bedrijfsoverdrachten in beeld te brengen, worden koppelingen gelegd tussen verschillende statistieken en enquêtes van het CBS. Net als bij de overnames en beëindigingen van bedrijven is gebeurd, is dit in beginsel een koppeling tussen het bedrijf en diens financiële prestaties met behulp van het ABR en de NFO. Aanvullend wordt gebruik gemaakt van het Sociaal Statistisch Bestand (SSB) om de ondernemers achter de bedrijven te identificeren, evenals hun directe familie en medewerkers, en de Gemeentelijke Basisadministratie (GBA) voor de persoonlijke kenmerken van ondernemers betrokken bij overdrachten.

Volledige overdracht van eigendom

Om te bepalen wanneer er sprake is van een volledige overdracht van eigendom van een onderneming bezien we welke ondernemers op verschillende punten in de tijd aan een onderneming verbonden zijn. Binnen het cijfermatige deel van dit onderzoek definiëren we bedrijfsoverdrachten dan ook als volgt:

bedrijfsoverdracht = wanneer alle ondernemers die in jaar $t-1$ aan een bedrijf verbonden zijn in jaar t zijn vervangen door één of meer andere ondernemers

De gehanteerde definitie richt zich derhalve expliciet en uitsluitend op de volledige overdracht van eigendom en niet op gefaseerde overdracht die plaatsvindt over een periode van meerdere jaren.



Tussenvormen van overdracht

Ons onderzoek sluit daarmee in potentie een deel van de bedrijfsoverdrachten uit: dit zijn de overdrachten die gefaseerd plaatsvinden waarbij in een jaar een nieuwe ondernemer aan de onderneming wordt toegevoegd, terwijl de oude ondernemer nog actief bij het bedrijf betrokken blijft en zich pas enkele jaren later volledig terugtrekt. Buiten de *volledige* overdracht van eigendom zijn nog drie andere tussenvormen te onderscheiden. Deze vormen laten we in de analyse buiten beschouwing, omdat de data het niet toe laat ze volledig uit te werken, omdat ze de periode die we kunnen beschouwen flink verkorten of omdat de tussenvorm niet altijd niet een volledige overdracht leidt. Het betreft de volgende vormen van bedrijfsoverdracht:

Er komt een nieuwe ondernemer bij, zonder dat de oude uit het bedrijf stapt

Deze situatie zou kunnen duiden op het beginpunt van een gefaseerde overdracht: de onderneming gaat tijdelijk verder met zowel de oude als de nieuwe ondernemer en de oorspronkelijke ondernemer stapt pas na enkele jaren uit. Echter, een uitbreiding van het aantal ondernemers hoeft niet per definitie te duiden op een op handen zijnde overdracht. Het kan bijvoorbeeld betekenen dat een nieuwe partner zich inkoopt en het bedrijf met meer ondernemers verder gaat.

Er gaat een oude ondernemer weg, zonder dat er een nieuwe bij komt

Dit kan het eindpunt zijn van een gefaseerde overdracht: de nieuwe ondernemer is in een eerder jaar aan het team toegevoegd en de oude ondernemer stapt enkele jaren later uit het bedrijf. Echter, het vertrek van een ondernemer kan ook simpelweg het vertrek van een ondernemer zijn, zonder dat er sprake is van een overdracht van het eigendom van de onderneming.

Gefaseerde overdracht: een combinatie van het bovenstaande

Wanneer beide bovenstaande vormen gecombineerd worden over een periode van enkele jaren is er sprake van een gefaseerde overdracht: bijvoorbeeld wanneer er in 2007 een nieuwe ondernemer bij komt zonder dat er een oude ondernemer op stapt. De oude ondernemer blijft dan nog enkele jaren aan om het transitieproces in goede banen te leiden en stapt pas enkele jaren later (bijvoorbeeld in 2010) uit het bedrijf. Op dat punt vertrekt er een oude ondernemer, zonder dat er in dat jaar een nieuwe ondernemer bij komt. Dit is in feite vergelijkbaar met de definitie van bedrijfsoverdracht die wij uiteindelijk hanteren, zij het bekeken over een langere periode.

We hebben voor één jaar gecontroleerd wat de impact is van het hanteren van de voorwaarde dat er sprake moet zijn van een *volledige* overdracht binnen 1 jaar.

- Allereerst hebben we de periode van 1 jaar opgerekt tot 3 jaar. Het aantal overdrachten wordt hierdoor iets meer dan drie keer zo groot. Gemiddeld per jaar verandert er hierdoor echter nauwelijks iets.
- Daarnaast zijn we voor alle bedrijven waar we een verandering hebben waargenomen, dat wil zeggen er komt een nieuwe ondernemer bij of er gaat een ondernemer weg, nagegaan over er na verloop van tijd (in dit geval 3 jaar later) uiteindelijk sprake was van een bedrijfsoverdracht. Uit deze analyse blijkt dat slechts in 7,5% van de 16.000 gevallen er ook daadwerkelijk sprake is van een overdracht. Het feit dat er een verandering plaatsvindt bij een bedrijf, is dus geen goede indicator voor een uiteindelijke overdracht.



Ondernemers, hun persoonskenmerken en hun bedrijven³¹

Ondernemers zijn voor dit onderzoek gedefinieerd als een optelling van personen met inkomsten uit de eigen bedrijfsvoering (zelfstandigen) en personen met inkomsten uit arbeid als directeur-groootaandeelhouder (DGA). Zelfstandigen worden geïdentificeerd als zodanig wanneer zij aangifte inkomstenbelasting doen. Een DGA wordt zo erkend op basis van de loonaangifte. Via een koppeling met de GBA worden persoonlijke kenmerken van de ondernemers toegevoegd, te weten leeftijd en geslacht. Deze kenmerken dienen in een latere fase als input voor ophoogfactoren.

Om de bedrijfsoverdrachten in kaart te brengen dienen deze personen aan hun bedrijven gekoppeld te worden zodat informatie uit het ABR kan worden toegevoegd. Voor de groep DGAs is deze informatie opgenomen in de statistiek waarin zij voorkomen. Voor zelfstandigen is dit niet het geval. Het CBS heeft een maatwerk-koppeling uitgevoerd waarbij ongeveer 50% van de zelfstandigen te koppelen is aan bedrijfsinformatie. Voor het deel dat hier uitvalt, wordt later gecorrigeerd met behulp van ophoogfactoren. Eén ondernemer kan meerdere ondernemingen hebben. Het is zaak al deze bedrijven afzonderlijk te beschouwen, omdat zij allen in aanmerking kunnen komen voor een bedrijfsoverdracht.

De populatie DGAs kan bijna volledig aan het bijbehorende bedrijf gekoppeld worden, van de populatie zelfstandigen ongeveer de helft. Om toch uitspraken te kunnen doen over de volledige populatie ondernemers worden ophoogfactoren berekend. Aantallen worden opgehoogd op basis van geslacht en leeftijd van de ondernemer en van sector en grootteklasse van diens bedrijf (sector en grootteklasse zijn wel beschikbaar voor alle ondernemers).

Het aantal ondernemers per jaar, het aantal bedrijven waar zij direct aan kunnen worden gekoppeld en het opgehoogde totaal aantal bedrijven dat bij de ondernemers hoort, wordt weergegeven in tabel b2.17. Voor 2013 zijn geen cijfers beschikbaar, omdat het SSB voor dat jaar ten tijde van dit onderzoek nog niet beschikbaar was.

tabel b2.17 Aantal ondernemers en hun bedrijven

	<i>aantal zelfstandigen</i>	<i>aantal DGAs</i>	<i>totaal ondernemers</i>	<i>directe koppeling bedrijven</i>	<i>totaal aantal bedrijven</i>
2006	876.553	213.135	1.089.688	395.279	1.054.226
2007	847.253	225.231	1.072.484	418.793	1.049.448
2008	886.835	216.710	1.103.545	473.869	1.094.142
2009	929.344	208.445	1.137.789	505.778	1.119.175
2010	957.632	210.241	1.167.873	526.782	1.131.405
2011	1.002.800	252.934	1.255.734	564.040	1.200.701
2012	1.029.221	250.588	1.279.809	605.117	1.225.134

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata.

Overdrachten geïdentificeerd

Er is sprake van een bedrijfsoverdracht in jaar t wanneer een bedrijf in dat jaar en in het voorgaande jaar bestaat en het bedrijf in jaar t volledig in andere handen is dan in jaar $t-1$. Dit betekent dat een uitbreiding of inkrimping van het ondernemersteam niet

³¹ De procedure die voor dit onderzoek is uitgevoerd om inzicht te krijgen in de aantallen ondernemers en hun bedrijven is ook uitgevoerd voor de *Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2013* van Panteia.



als overdracht wordt beschouwd en dat ook gefaseerde overdracht buiten beschouwing blijft.

Om deze aantallen in beeld te krijgen, is eerst voor ieder jaar een selectie gemaakt van die bedrijven die ook al in het voorgaande jaar bestonden. Vervolgens is voor beide jaren bezien welke ondernemers aan het bedrijf verbonden waren. Wanneer er sprake is van een volledige wisseling van de wacht, is er sprake van een overdracht.

Bedrijfsoverdracht binnen de familie

Het SSB faciliteert het in kaart brengen van relaties tussen personen. Een deelbestand van de statistiek bevat van iedere persoon in Nederland de juridische ouders, wanneer deze bekend én nog in leven zijn. Op die manier kunnen ouders aan ondernemers verbonden worden. Omgekeerd kunnen zo ook de kinderen van ondernemers in beeld gebracht worden: de ondernemer is dan de vader of moeder. Op die manier kunnen meerdere kinderen aan een ondernemer verbonden worden. Via de link met ouders kunnen ook broers en zussen aan een ondernemer verbonden worden, zij het enkel in die gevallen waar ten minste één van de ouders in leven én als ouder identificeerbaar is.

Een ander deelbestand van het SSB bevat van iedere persoon in Nederland de partner, zij het via een huwelijk of via een geregistreerd partnerschap. Op deze manier kunnen partners aan ondernemers verbonden worden.

Bedrijfsoverdracht binnen het bedrijf

Het SSB maakt ook de banen binnen een bedrijf inzichtelijk evenals de personen die deze banen invullen. Op die manier kunnen werknemers worden verbonden aan de bedrijven van ondernemers die zijn betrokken bij een overdracht. Is een nieuwe ondernemer in het voorgaande jaar nog als werknemer in dienst bij het bedrijf is er sprake van overdracht binnen het bedrijf.

Het aantal overdrachten uitgesplitst naar type overdracht wordt weergegeven in tabel b2.18. Voor 2006 zijn geen cijfers beschikbaar, omdat steeds een vergelijking wordt gemaakt met het voorgaande jaar om overdracht te identificeren en onze data niet verder teruggaan dan dat jaar. Voor 2013 zijn geen cijfers beschikbaar, omdat het SSB voor dat jaar ten tijde van dit onderzoek nog niet beschikbaar was.

tabel b2.18 aantal overdrachten naar type overdracht

	<i>overdrachten</i>	<i>aan familie</i>	<i>aan medewerkers</i>	<i>overig</i>
2007	1.801	662	232	907
2008	2.004	813	341	850
2009	1.744	804	238	703
2010	1.778	731	226	822
2011	1.881	854	270	757
2012	1.711	768	194	748

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata.



III. Impact op omzet, winst en kapitaalvoorraad uit de NFO

Om te onderzoeken wat de impact is van bepaalde gebeurtenissen uit de levensloop van bedrijven op prestatie-indicatoren als omzet, winst en de omvang van de kapitaalgoederenvoorraad, is een koppeling van de balans en de resultatenrekening onvermijdelijk. De Statistiek Financiën Niet-financiële Ondernemingen bevat balans- en resultatenrekeninggegevens van het Nederlandse niet-financiële bedrijfsleven met rechtspersoonlijkheid. De impact van beëindiging, overdracht en overname in jaar t wordt bepaald door de omzet, winst en kapitaalvoorraad uit jaar $t-1$. Dit is vooral van belang bij overdrachten en overnames. Een overgenomen bedrijf kan in jaar t immers al als onderdeel van overnemende bedrijf geregistreerd staan.

Observatie-eenheden van bedrijven

Bedrijven komen op verschillende manieren voor in de statistieken en enquêtes van het CBS. Er kan ruwweg een onderscheid gemaakt worden tussen bedrijfseenheid (BE) en ondernemingengroepen (OG). De ondernemingengroep is de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische personen en vertegenwoordigt de feitelijke actor in financiële processen. De bedrijfseenheid is de feitelijke actor in het productieproces en is autonoom en marktgericht. De ondernemingengroep ligt feitelijk op een hoger aggregatieniveau dan dat van de afzonderlijke bedrijfseenheid, ten minste in die gevallen dat meer bedrijfseenheden samen een ondernemingengroep vormen. Het kan worden gezien als het concernniveau. De NFO rapporteert op het niveau van het concern.

Het uitgangspunt van ons onderzoek naar overnames, overdrachten en beëindigingen is het meer gedetailleerde niveau van de bedrijfseenheid. Om uitspraken te doen over de impact op financiële prestatie indicatoren is een koppeling van balans en resultatenrekening echter onmisbaar en dus moet een vertaling worden gemaakt van het niveau van de bedrijfseenheid naar de ondernemingengroep.

Aandelen van bedrijfseenheden in ondernemingengroepen

Via koppelbestanden in het ABR is het mogelijk om de juiste ondernemingengroep bij een bedrijfseenheid te vinden. Het zou echter onjuist zijn om de omzet, winst of de kapitaalgoederenvoorraad van de gehele ondernemingengroep te gebruiken in het bepalen van het bedrag dat verloren gaat of juist gered wordt bij respectievelijk een beëindiging of overname. Het is immers mogelijk dat een kleine bedrijfseenheid met twee personeelsleden onderdeel vormt van een concern met een miljoenenomzet. Er wordt daarom voor iedere bedrijfseenheid een aandeel binnen de ondernemingengroep berekend op basis van het aantal werkzame personen. Dit aandeel wordt gebruikt om te berekenen welk deel van de omzet, winst en kapitaalvoorraad van het concern verloren gaat of gered wordt in het geval van bedrijfsbeëindiging of overname.

In tabel b2.19 wordt een overzicht gegeven van hoe het aantal bedrijfseenheden zich verhoudt tot het aantal ondernemingsgroepen. Het tweede aantal zal altijd lager zijn, omdat een ondernemingengroep kan bestaan uit meerdere bedrijfseenheden, maar niet andersom. Voor het gros van de bedrijven geldt dat een bedrijfseenheid gelijk is aan een ondernemingengroep.



tabel b2.19 Verhouding aantallen bedrijfseenheden en ondernemingengroepen

	<i>bedrijfseenheden</i>	<i>ondernemingengroepen</i>
2006	1.138.598	1.084.391
2007	1.217.468	1.163.685
2008	1.322.390	1.266.901
2009	1.333.232	1.276.890
2010	1.273.511	1.264.645
2011	1.333.101	1.325.323
2012	1.415.803	1.405.734
2013	1.570.594	1.564.010

Bron: Panteia o.b.v. ABR.

Het verschil tussen het aantal ondernemingengroepen en bedrijfseenheden neemt in de onderzoeksperiode gestaag af, van 95% in 2006 tot ruim 99% in 2013. Een mogelijke verklaring hiervoor is de sterke stijging in het aantal zelfstandige ondernemers in dezelfde periode. Dit zijn veelal ondernemers met kleine bedrijfjes, waarbij de relatie tussen de bedrijfseenheid en de ondernemingengroep één op één is.

Koppeling NFO aan ABR

Een koppeling van de NFO aan het ABR maakt het mogelijk om uitspraken te doen over de omzet, winst en kapitaalvoorraad van de betrokken bedrijven. Deze koppeling vindt plaats op het niveau van de ondernemingengroep. De NFO is geen integrale registratie en vooral de wat kleinere bedrijven komen niet allemaal voor. Bovendien komen bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid niet voor in de statistiek. Dit levert het koppelresultaat op dat wordt gepresenteerd in tabel b2.20. Ten tijde van ons onderzoek was de NFO voor het jaar 2013 nog niet beschikbaar.

Om de impact van sterfte en overname op omzet, winst en kapitaalvoorraad te becijferen, bezien we deze waarden in het jaar *voorafgaand* aan het jaar waarin een bedrijf wordt overgenomen of komt te overlijden. Dit is vooral van praktisch belang bij overnames, omdat een overgenomen bedrijf in het jaar van overname al in de bedrijvenregistratie kan voorkomen als onderdeel van het overnemende bedrijf. Concreet: dit kan betekenen dat de omzet, winst of kapitaalvoorraad van het overnemende bedrijf (inclusief het overgenomen bedrijf) in de berekeningen wordt opgenomen. Het aantal overnames en beëindigingen in jaar *t-1* voor 2006 ontbreekt, omdat het ABR in 2005 nog anders opgezet was.

De aantallen events genoemd in de tabel zijn nog inclusief events die plaatsvinden op 1 januari van ieder jaar en die dus niet voorkomen in het ABR. De forse toename van het te koppelen aantal events in 2010 komt door een wijziging in de manier van registreren in het ABR in dat jaar met een forse toename in het aantal events op 1 januari van dat jaar tot gevolg. Dit zijn stuk voor stuk events die niet aan het ABR te koppelen zijn en dus sowieso niet gebruikt kunnen worden voor dit onderzoek. Deze ontwikkeling is daarom niet van invloed op onze resultaten.



tabel b2.20 Resultaat koppeling NFO aan events

	<i>totaal aantal bedrijven in NFO</i>	<i>overdracht, overname en sterfte te koppelen aan NFO in t-1</i>
2006	200.051	-
2007	219.722	14.646
2008	241.309	20.508
2009	254.328	18.454
2010	257.045	48.168
2011	263.575	14.921
2012	261.087	15.945
2013	-	16.871

Bron: Panteia o.b.v. NFO.

Bijschatten van ontbrekende waarden

De tabellen maken duidelijk dat slechts een beperkt deel van de bedrijven achter de relevante events aan de NFO te koppelen is. Gedurende de gehele onderzoeksperiode is dit ongeveer 10%. Om toch uitspraken te kunnen doen over de gehele populatie van alle bedrijven betrokken bij een bedrijfsbeëindiging of -overname kunnen de waarden van de selectie bedrijven die wel aan de NFO gekoppeld kunnen worden (steekproef) opgehoogd worden.

Waarom niet ophogen?

Om ophoogfactoren te berekenen, heeft stratificatie naar sector en grootteklasse plaatsgevonden en zijn populatie- en steekproefaantallen voor de strata uitgedraaid. Het komt echter regelmatig voor dat wisselende strata in de steekproef leeg waren. Door het wisselende karakter was het samenvoegen van grootteklassen niet de oplossing. Lege strata in de steekproef zorgen er voor dat een deel van de populatie niet benaderd kan worden. Lege strata kwamen vooral voor bij de grotere bedrijven. Hoewel deze strata in de populatie relatief klein waren, zou het simpelweg buiten beschouwing laten van deze bedrijven door hun omvang tot een grove onderschatting van de gevonden impact kunnen leiden.

Bijschatten met behulp van kengetallen per werkzame persoon

Om toch uitspraken te kunnen doen over de bedrijven die niet aan de NFO te koppelen zijn, worden ontbrekende waarnemingen voor de relevante variabelen bijgeschat. Dit gebeurt door kengetallen per werkzame persoon (o.a. omzet en winst per werkzame persoon) te berekenen naar sector en een beperkte grootteklasseverdeling. Missende waarnemingen worden vervolgens ingevuld door het kengetal te vermenigvuldigen met het aantal werkzame personen uit het ABR. Deze laatste variabele is wel voor alle bedrijven beschikbaar.

Bijschatten van bedrijven jonger dan een jaar

Bedrijven zijn om twee redenen niet te koppelen aan de NFO uit het voorgaande jaar: óf ze kwamen dat jaar simpelweg niet voor in de steekproef óf het betreft bedrijven die weliswaar zijn overgenomen of beëindigd, maar nog niet langer dan een jaar bestonden. Het is zeer aannemelijk dat deze bedrijven wezenlijk anders zijn dan de gemiddelde bedrijven die na een langere periode worden overgenomen of beëindigd. Het bijschatten van ontbrekende waarden op de hiervoor beschreven manier volstaat daarom niet.



Als benadering van bedrijven die binnen een jaar worden overgenomen of opgeheven worden bedrijven gebruikt die langer dan één jaar, maar niet langer dan twee jaar bestaan. Voor deze groep bedrijven wordt de eerder beschreven bijschatprocedure uitgevoerd en de resulterende waarden van sleutelvariabelen worden gebruikt om de ontbrekende waarden bij bedrijven jonger dan één jaar in te vullen.

IV. Sectorindeling

In de rapportage worden bedrijven onderscheiden naar 17 sectoren. Financiële en niet-financiële holdings worden apart genomen. De tabel hieronder een overzicht van de corresponderende Standaard Bedrijfsindeling (SBI) codes. In 2008 is een revisie van de indeling doorgevoerd die onder meer een nadrukkelijker accent legt op het toegenomen belang van de dienstensectoren in de moderne economie.

De cijfermatige analyse in dit onderzoek beslaat de periode 2006 t/m 2013 en deelt de sectoren daarom in naar zowel de SBI'93 als de SBI2008 indelingen. Van beiden zijn de corresponderende codes opgenomen in de tabel.



tabel b2.21 Sectorindeling en corresponderende SBI-codering

<i>sector</i>	<i>SBI'93</i>	<i>SBI2008</i>
landbouw	01-05	01-03
industrie en energie	10-37, 40-41, 90	06-39
bouwnijverheid	45	41-43
autohandel	50	45
groothandel	51	46
detailhandel	52	47
horeca	55	55-56
transport	60-64	49-53
informatie en communicatie	22.1, 64.2, 72, 92.1-92.4	58-63
financiële dienstverlening	65-67	64-66
verhuur en handel onroerend goed	70, 74.5-74.7, 74.86-74.87	68
specialistische zakelijke dienstverlening	73-74	69-75
overige zakelijke dienstverlening	71	77-82
onderwijs	80	85
zorg en welzijn	85	86-88
cultuur, sport en recreatie	92	90-93
overige dienstverlening	18	94-96
holdings	65.23.4, 74.15.1-74.15.2	64.20, 70.10.1-70-10-2



Bijlage 3 Uitsplitsingen aantallen in overige jaren

In de hoofdtekst worden de aantallen overnames, overdrachten en beëindigingen van bedrijven uitgesplitst naar sector en grootteklasse enkel voor het meest recente jaar gepresenteerd. Opvallende ontwikkelingen en afwijkingen in de overige jaren worden enkel benoemd. Dit is gedaan om de leesbaarheid van de rapportage te bevorderen. Deze bijlage bevat de onderliggende cijfers voor de overige jaargangen.

Ontwikkeling van overdrachten naar sector en grootteklasse

In paragraaf 3.1 is een beeld geschetst van de ontwikkeling van het totale aantal overdrachten naar sector en grootteklasse en is een uitsplitsing gegeven van dit cijfer naar sector en grootteklasse voor het meest recente jaar waarover data beschikbaar is, het jaar 2013. De ontwikkeling van de aandelen van iedere sector in het totaal aantal overnames wordt weergegeven in tabel b3.22, de ontwikkeling van de aandeel van iedere grootteklasse wordt weergegeven in tabel b3.23.

tabel b3.22 Ontwikkeling van de aandelen overdrachten naar sector, 2006-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
landbouw	1%	2%	2%	1%	1%	4%
industrie en energie	3%	5%	5%	5%	5%	3%
bouwnijverheid	6%	8%	5%	4%	8%	4%
autohandel	4%	5%	7%	5%	6%	5%
groothandel	8%	7%	7%	7%	10%	9%
detailhandel	20%	17%	18%	15%	15%	18%
horeca	4%	2%	4%	3%	2%	4%
transport	25%	18%	21%	22%	22%	27%
informatie en communicatie	4%	4%	2%	3%	2%	2%
financiële dienstverlening	4%	4%	3%	3%	3%	2%
verhuur en handel onroerend goed	1%	2%	1%	1%	2%	1%
specialistische zakelijke diensten	6%	7%	7%	10%	9%	7%
overige zakelijke diensten	3%	4%	4%	3%	4%	4%
onderwijs	1%	1%	2%	2%	1%	1%
zorg en welzijn	1%	0%	3%	4%	3%	2%
cultuur, sport en recreatie	1%	2%	1%	1%	1%	1%
overige diensten	6%	6%	5%	5%	5%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).



tabel b3.23 Ontwikkeling van de aandelen overdrachten naar grootteklasse, 2006-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
zzp (1 wp)	51%	39%	45%	45%	39%	52%
microbedrijf (2-9 wp)	45%	54%	48%	48%	54%	42%
klein-, midden- en grootbedrijf (10+ wp)	5%	7%	7%	7%	7%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

Ontwikkeling van overnames naar sector en grootteklasse

In paragraaf 3.2 is een beeld geschetst van de ontwikkeling van het totale aantal overnames naar sector en grootteklasse en is een uitsplitsing gegeven van dit cijfer naar sector en grootteklasse voor het meest recente jaar waarover data beschikbaar is, het jaar 2013. De ontwikkeling van de aandelen van iedere sector in het totaal aantal overnames wordt weergegeven in tabel b3.24, de ontwikkeling van de aandeel van iedere grootteklasse wordt weergegeven in tabel b3.25.

tabel b3.24 Ontwikkeling van de aandelen overnames naar sector, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
landbouw	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
industrie en energie	8%	8%	8%	8%	7%	6%	5%	3%
bouwnijverheid	5%	6%	6%	8%	7%	6%	4%	3%
autohandel	3%	3%	3%	2%	2%	3%	1%	1%
groothandel	17%	14%	13%	14%	10%	11%	9%	11%
detailhandel	6%	6%	6%	6%	4%	5%	3%	2%
horeca	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	1%
transport	4%	5%	5%	3%	3%	3%	2%	2%
informatie en communicatie	5%	6%	6%	6%	6%	7%	5%	3%
financiële dienstverlening	10%	13%	9%	8%	6%	6%	5%	5%
verhuur en handel onroerend goed	9%	8%	9%	7%	5%	5%	4%	4%
specialistische zakelijke diensten	13%	13%	14%	16%	15%	16%	11%	8%
overige zakelijke diensten	7%	6%	7%	7%	5%	5%	4%	3%
onderwijs	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%
zorg en welzijn	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
cultuur, sport en recreatie	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
overige diensten	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%
holdings	4%	4%	2%	3%	20%	19%	41%	48%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).



tabel b3.25 Ontwikkeling van de aandelen overnames naar grootteklasse, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
zzp (1 wp)	63%	52%	63%	62%	76%	73%	75%	78%
microbedrijf (2-9 wp)	27%	32%	27%	29%	16%	19%	19%	16%
kleinbedrijf (10-49 wp)	6%	10%	8%	8%	6%	6%	5%	5%
middenbedrijf (50-249 wp)	3%	5%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
grootbedrijf (250+ wp)	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).

Ontwikkeling van beëindigingen naar sector en grootteklasse

In paragraaf 3.3 is een beeld geschetst van de ontwikkeling van het totale aantal beëindigingen naar sector en grootteklasse en is een uitsplitsing gegeven van dit cijfer naar sector en grootteklasse voor het meest recente jaar waarover data beschikbaar is, het jaar 2013. De ontwikkeling van de aandelen van iedere sector in het totaal aantal overnames wordt weergegeven in tabel b3.26, de ontwikkeling van de aandeel van iedere grootteklasse wordt weergegeven in tabel b3.27.

tabel b3.26 Ontwikkeling van de aandelen beëindigingen naar sector, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
landbouw	5%	5%	4%	4%	7%	4%	3%	3%
industrie en energie	4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
bouwnijverheid	6%	7%	6%	8%	10%	9%	9%	9%
autohandel	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
groothandel	8%	7%	7%	7%	7%	7%	6%	6%
detailhandel	9%	9%	8%	8%	9%	9%	9%	10%
horeca	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	3%
transport	3%	3%	2%	2%	3%	3%	2%	3%
informatie en communicatie	5%	5%	5%	5%	4%	5%	5%	6%
financiële dienstverlening	4%	4%	5%	4%	3%	3%	3%	3%
verhuur en handel onroerend goed	4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	2%
specialistische zakelijke diensten	15%	15%	16%	18%	16%	17%	18%	19%
overige zakelijke diensten	5%	5%	5%	4%	4%	5%	5%	5%
onderwijs	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%
zorg en welzijn	4%	5%	5%	4%	5%	4%	5%	6%
cultuur, sport en recreatie	7%	7%	7%	6%	5%	6%	6%	6%
overige diensten	5%	6%	6%	6%	6%	7%	7%	6%
holdings	6%	7%	10%	8%	7%	7%	7%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).



tabel b3.27 Ontwikkeling van de aandelen beëindigingen naar grootteklasse, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
zzp (1 wp)	68%	71%	79%	76%	80%	83%	84%	86%
microbedrijf (2-9 wp)	29%	26%	19%	22%	19%	16%	15%	12%
kleinbedrijf (10-49 wp)	2%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%
middenbedrijf (50-249 wp)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
grootbedrijf (250+ wp)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia o.b.v. CBS microdata uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR).



Bijlage 4 **Gesprekspartners**

Banken

ABN AMRO
ING Bank
RABObank (Rembrandt)

Grote accountantskantoren

Deloitte
PWC
EY
BDO

Adviseurs en intermediairs

MKB adviseurs/Flynth
Brookz
Marktlink
Bluemind

Internet matchmakers

MKBase
Bedrijventekoop.nl
Argus.nl

Brancheorganisaties

NOAB
NIRV
BOBB
FBNed
NVP
KNB
VNO/NCW
MKB-Nederland
Ondernemend Nederland
LTO Nederland

Insolventiepraktijken

AMS advocaten
Wijn en Stael advocaten

Overige

Prof. Schenk (hoogleraar economie en bedrijfseconomie Universiteit Utrecht, expertisegebieden o.a. fusies en overnames, en corporate governance)
Centrum voor familiebedrijf
Centrum voor bedrijfsopvolging
Ondernemerspleinen



Bijlage 5 **Geraadpleegde literatuur**

Bangma, K. en A. Bruins (2010), *Bedrijfsbeëindiging in het kleinbedrijf. Kenmerken, achtergronden en macro-economisch verlies*, Panteia, Zoetermeer

Berent, M., L. Uhlener, P. Gibcus, en N. Timmermans (2009), *The relationship between successor, planning characteristics, and the transfer process on post-transfer profitability in SMEs*, EIM Research Report

Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES) (2013), *Evaluation of the Implementation of the 2006 Commission Communication on Business Transfers*, Otford

European Commission (2002), *Final Report of the Expert Group on SME's*, Brussel

Harris, Richard, Donald S. Siegel and Mike Wright (2005), "Assessing the Impact of Management Buyouts on Economic Efficiency: Plant-Level Evidence from the United Kingdom", in *The Review of Economics and Statistics*, p. 148-153

Heijndacker, Hidde (2011), *Wat is het effect op het bedrijfsresultaat van een employee buy-out en een management buy-out?*, Rotterdam School of Management, Rotterdam

Lambrecht, J., D. Arijs, en V. Molly (2010), *Van familiale opvolger naar ideale leider van het familiebedrijf. Onderzoek naar de vereiste kwaliteiten*, Kortrijk, Instituut voor het Familiebedrijf

Meijaard, J. (2006), *Meer bedrijfsoverdrachten in hoogconjunctuur*, EIM, Zoetermeer

Molly, V., Laveren, E. en M. Deloof (2010), *Family business succession and its impact on financial structure and performance*, *Family Business Review*, p. 131-147

NIVRA (2007), *Praktijkhandleiding bedrijfsoverdracht*, Amsterdam

Oudmaijer, S.C. en J. Meijaard (2006), *De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB*, EIM, Zoetermeer

Pendleton, Andrew, Nicholas Wilson and Mike Wright (1998), "The Perception and Effects of Share Ownership: Empirical Evidence from Employee Buy-Outs", in *British Journal of Industrial Relations*, p. 99-123

Prince, Y.M., P. Th. van der Zeijden en I.A. Matser (2014), *Bedrijfsoverdrachten in een periode van recessie en vergrijzing Stand van zaken in het MKB anno 2013*, Panteia, Zoetermeer en Windesheim, Zwolle

Quigley, T.J. en D.C Hambrick (2012), *When the former CEO stays on as board chair: Effects on successor discretion, strategic change, and performance*, *Strategic Management Journal*, p. 834-859

Robbie, K., M. Wright and S. Thompson (1992), *Management buy-ins in the UK*, *Omega*, p. 445-456



Van Teeffelen, Lex van (2007), *Bedrijfsopvolging in het kleinbedrijf*, Kamer van Koophandel/Hogeschool Utrecht, Utrecht

Teeffelen, Lex van (2009), *Adviseurs aan het woord. Werk- en zienswijze bij bedrijfsoverdracht*, Kamer van Koophandel/Hogeschool Utrecht, Utrecht

Teeffelen, Lex van (2012), *De effecten van opheffingen en bedrijfsoverdrachten op de Nederlandse economie; schattingen voor het jaar 2011*, Hogeschool Utrecht, Utrecht

Verhoeven, W., R. Kemp en H. Peeters (2002), *Het effect van beleid voor (innovatieve)starters en snelle groeiers op de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit*, EIM, Zoetermeer

Wang, Jian Li, Scott Patten, Shawn Currie, Jitender Sareen and Norbert Schmitz (2012), "Business mergers and acquisitions and the risk of mental disorders: a population-based study", in *Occupational and Environmental Medicine* (online: <http://oem.bmj.com/content/69/8/569.short>)

Wennberg, K., J. Wiklund, K. Hellerstedt en M. Nordqvist (2011), *Implications of intra-family and external ownership transfer of family firms: short-term and long-term performance differences*, *Strategic Entrepreneurship Journal* p. 352-372



Bijlage 6 **Marktplaatsen voor bedrijven**

Onderstaande lijst is niet volledig, maar geeft niettemin een goed beeld van de verschillende marktplaatsen die er zijn.

[Startpagina voor bedrijfsovernames \(www.bedrijfsovername.startpagina.nl\)](http://www.bedrijfsovername.startpagina.nl)

De website is een startpagina die zich richt op "iedereen met een bovengemiddelde interesse in bedrijfsovernames. Of het nu is omdat je zelf aast op een overname of je bedrijf in de etalage zet of omdat je als adviseur/externe bij overnameprocessen betrokken bent". Hierop worden verschillende aspecten van het bedrijfsoverdrachts- en overnameproces belicht, met mogelijke partijen die daarin actief zijn. Verkopers vinden hier links naar marktplaatsen³², informatie over waardebeoordeling, en namen van adviseurs. Voor kopers wordt informatie gegeven over overnamefinanciering (eigen vermogen of lening) en namen van adviseurs. Bij adviseurs wordt nog onderscheid gemaakt tussen adviseurs, accountants en consultants. Ook andere informatie wordt gepresenteerd zoals bedrijfsovernamenieuws en over regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

www.ondernemingsbeurs.nl

De Ondernemingsbeurs is onderdeel van Small Business Publishing BV in Haarlem. Verkopers van een bedrijf kunnen hier hun bedrijf te koop aanbieden. Potentiële kopers kunnen hier op zoek naar een over te nemen bedrijf. Er kan op diverse kenmerken gezocht worden naar een bedrijf: regio, sector, omzet, indicatie verkoopprijs, indicatie winstmarge, en aantal werknemers.

Adviseurs en intermediairs kunnen zich aanmelden bij deze website, en (ver)kopers kunnen zoeken naar een adviseur/intermediair opgesplitst naar de volgende categorieën: Accountant, Financier/adviseur, Overnamefinanciering, Fusie-overnamespecialist/intermediair, Bedrijfsmakelaar, Fiscalist, Jurist, Notaris.

www.brookz.nl

Deze website geeft een overzicht van bedrijven die te koop staan (naar branche, provincie, regio, omzet) en welke bedrijven er door kopers gezocht worden (naar branche en provincie). Daarnaast biedt het ook een overzicht van NAW-gegevens van diverse adviseurs die ingeschakeld kunnen worden. Volgens de website van Brookz werken zij met ruim 1.200 erkende overnameadviseurs, banken en accountantskantoren samen, en zijn zij zelf geen partij in de transacties. Zij zijn uitsluitend een faciliterend platform.

www.mkbbase.nl

Deze website biedt een database met 'kandidaat kopers' die een bedrijf zoeken en een database met 'aangeboden bedrijven'. Er kan gezocht worden naar sector en regio. Ook wordt informatie over de inschakeling van adviseurs en over financiering aangeboden, en wordt een overzicht van adviseurs gegeven die zich via deze website aanbieden.

www.bedrijfsovernameplein.nl

Op de website worden 'bedrijven te koop aangeboden' en 'bedrijven te koop gevraagd'. Op dit platform kan in beide categorieën gezocht worden naar sector en naar regio.

³² www.mkbbase.nl, www.bedrijventekoop.nl, www.brookz.nl, www.bedrijfsovernameplein.nl, www.bedrijfsovernameregister.nl, www.koopmijnbedrijf.nl, www.ondernemingsbeurs.nl.



www.bedrijfsovernameregister.nl

Op de website <http://www.bedrijfsovernameregister.nl>/kan bij 'bedrijf aangeboden' gezocht worden op sector en regio, en naar omzet en aantal werknemers. Bij 'koper gezocht' kan een overzicht gekregen worden van profielen van mogelijke kopers. Voor een volledig overzicht van potentiële kopers (en informatie over wat zij precies zoeken en hoe zij de overname financieren), dient nader contact opgenomen te worden.

www.bedrijventekoop.nl

De website brengt via verschillende zoekfuncties verkopers en kopers van bedrijven kosteloos bij elkaar. De enige voorwaarde – aldus de website – is dat de overnameprijs minimaal € 75.000 moet bedragen. Naast sector en regio kan gezocht worden op het aantal werknemers en een indicatie voor het overnamebedrag.

www.argus-bedrijfsovernames.nl

Deze e-intermediair brengt verkopers en kopers van bedrijven bij elkaar, waarbij verkopers een (bescheiden) vergoeding betalen. Het gaat hierbij om vraagprijzen tot maximaal €500.000, en met name om bedrijven in handel en horeca.

www.koopmijnbedrijf.nl

Door kopers en verkopers kunnen op deze website verkoop- en aankoopprofielen geplaatst worden. Dat kan evenals op vele marktplaatsen naar sector en regio. Bij uitgebreid zoeken kan ook gezocht worden op rechtsvorm. Deze website richt zich op bedrijven met omzetten van meer dan 100.000 euro. Ook wordt een overzicht van in te schakelen adviseurs gepresenteerd ingedeeld naar de volgende categorieën: Accountantskantoren, Administratiekantoren, Fiscalisten, Fusie- en overnameadviseurs, Juristen, Notarissen, Participatiemaatschappijen.

www.diligence.nl

Onder de categorieën 'Bedrijven te koop' en 'Bedrijven gevraagd' kunnen verkopers respectievelijk kopers informatie over bedrijven vinden. Er kan naar sector gezocht worden. De website vermeldt het volgende: 'Diligence is een van de weinige overnamespecialisten in het MKB met een landelijk dekkend netwerk en een van de grootste leveranciers van bedrijfsprofielen in overnamedatabanken als MKBase, Brookz en de Ondernemingsbeurs.'

www.mkbadviseurs.nl

De organisatie MKB Adviseurs biedt naast advies ook een MKB Bedrijvenbeurs: een service op basis van de presentatie van bedrijfsprofielen voor ondernemers die een bedrijf ter overname zoeken, of ondernemers die hun eigen bedrijf (anoniem) willen verkopen en in contact willen komen met kandidaat-kopers. Naast een algemene bedrijvenbeurs bieden zij een marktplaats voor enkele specifieke sectoren in samenwerking met de betreffende brancheorganisaties aan: voor de NVG (groothandel), Uneto-VNI (installatiebranche en elektrotechnische detailhandel), OnderhoudNL (schilders-, afbouw-, metaalconserverings- en glasbranche), en voor de KNGF (fysiopraktijken).

