

BEDRIJFSVERKOOP- EN OVERNAME

# Hoe gaat dat nu, zo'n bedrijfsoverdracht?

In een levendige sector als die van Dibevo gebeurt van alles. Een van de tekenen van zo'n bruisende branche is dat er regelmatig bedrijven worden overgedragen. Wij vroegen een aantal ondernemers die onlangs een bedrijf kochten of verkochten, hoe dat nou gaat, zo'n bedrijfsoverdracht.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: SHUTTERSTOCK, SASCHA DIERTOTAAL

“Het laatste wat je wilt is dat klanten het vertrouwen verliezen.”

## Verstand van een bedrijf, én van honden

Katinka Disch was jarenlang de vrouw achter zowel groot-handel Mr. Tails als hondenpension Joekelz. Beide zijn geen standaardbedrijven; Joekelz is een hondenpension zonder kennels waar de honden in roedels leven. “Dat is een vorm van huisvesting die niet voor elke hond geschikt is,” vertelt Katinka, “maar ook niet voor elke ondernemer. Wij waren op zoek naar een overnamekandidaat die niet alleen veel verstand heeft van honden en hun gedrag, maar die ook ervaring heeft met het runnen van een bedrijf en het managen van personeel. Uiteindelijk vonden wij via Bianca, een van onze medewerkers, de kopers naar wie we op zoek waren. Diana de Koning en haar dochter Jessica en zoon Tim konden het bedrijf voortzetten. Met uitgebreide ervaring als ondernemer en manager, maar ook veel affiniteit met honden.”

“Ik kende Joekelz al jaren”, vertelt Jessica Scheepers. “Bianca – de medewerker die Katinka noemde – is namelijk mijn vrouw. We wisten dat Joekelz een leuk en bijzonder bedrijf is en hadden het er met mijn moeder over. Mijn moeder, zelf ook ondernemer, is met Katinka om de tafel gaan zitten en gelukkig zijn ze er samen uitgekomen. Mijn broer Tim en ik runnen samen het pension en mijn moeder is op de achtergrond aanwezig. Groot voordeel van deze overname is dat er voor de klanten niet heel veel verandert. Je bent altijd een beetje huiverig om te vertellen dat een bedrijf als Joekelz dat zo enorm drijft op vertrouwen, in andere handen komt. Het laatste wat je wilt, is dat klanten het vertrouwen verliezen. Maar, omdat de klanten Bianca al kennen, is daar geen sprake van. De reacties zijn heel positief.”

## “Als we het ooit willen, moeten we het nu doen”

In januari ging dierspecialzaak Sascha Diertotaal in Dui-ven over in andere handen. Brigitte Elsman verkocht haar bedrijf aan medewerkers Stefan Neijenhuis en zijn vriendin Giovanna Wegman. Stefan werkt al zes jaar bij Sascha Dier-totaal, Giovanna was werkzaam bij een dierspecialzaak in Westervoort. “Toen ik bij Sascha kwam werken, was ik twintig”, vertelt Stefan. “Ze gaf toen al aan dat het bedrijf ooit verkocht zou gaan worden, en hoewel ik toen natuur-lijk nog piepjong was, voelde ik daar wel wat voor. Als klein jochie wist ik dat ik ooit een dierspecialzaak wilde, ik riep dat al toen ik nog op de basisschool zat.” Stefan en Giovanna hebben twee kleine kinderen, dat was de reden dat ze extra goed nadachten voordat ze Sascha Diertotaal overnamen. “Brigitte gaf enkele jaren geleden al aan dat ze de winkel van de hand wilde doen. Drie jaar geleden vonden we dat we nog te jong waren, en twee jaar geleden was onze oudste dochter net geboren. We durfden



V.l.n.r.: Bertus Elsman, Giovanna Wegman, Stefan Neijenhuis en Brigitte Elsman

toen de stap niet te zetten. Begin februari zeiden we tegen elkaar: 'Als we het ooit willen, moeten we het nu doen.' Brigitte en haar man Bertus hebben ons enorm geholpen, de reacties van klanten zijn positief. Natuurlijk is het, met een jong gezin, best even zaak om het ritme te vinden. Maar nu weten we wie wat doet, en op welke dag. Het weekend houd ik vrij voor ons gezin. Overdag is er eigenlijk weinig verschil met de periode dat ik nog in loondienst was, de administratie en inkoop doen we in de avonduren. Eigenlijk loopt het best gesmeerd nu. We zijn blij dat we de stap gezet hebben!"

### Welzijn van dier én mens, naar een hoger niveau

Vorig jaar nam Prins Petfoods de Martin Gaus Academie over, en zeer recentelijk het naastgelegen Dierenhotel Lelystad. Prins-directeur Wil Mulders legt uit dat zijn bedrijf gebouwd is op drie belangrijke pijlers. "Dat zijn producten, educatie en community. Bij Prins Petfoods maken we – naast honderd procent natuurlijke voedin-

“Wij willen ouderen koppelen aan een huisdier, waarbij de mensen volledig ontzorgd worden.”

gen voor hond en kat – al jaren werk van educatie. Vanuit die gedachte zochten we naar een geschikte partij, en die vonden we in de bedrijven van Gaus. De overname van de Martin Gaus Academie biedt ons de mogelijkheid om kennis over, en het welzijn van huisdieren naar een hoger niveau te tillen. Vanuit de wens om ook onze pijler 'community' nog breder maken, ontstond het idee van een asiel dat tevens een ontmoetings- en educatiecentrum is. Met die gedachte in het achterhoofd kochten we Dierenhotel Lelystad. Dat zijn we momenteel aan het ombouwen tot een dierenwelzijnscentrum. Onder de naam Prins Plaza creëren we daar een ontmoetingscentrum waar mensen met een afstand tot arbeidsmarkt de kans krijgen zich te ontplooiën, en waar ouderen terecht kunnen om van dieren te blijven genieten. Wij willen ouderen koppelen aan een huisdier, waarbij de mensen volledig ontzorgd worden. Zo bieden we hulp bij voeding en gezondheidscontroles van het dier. Ook garanderen we de ouderen dat – mocht er iets met hen gebeuren – het dier weer een warme mand vindt bij



## DIBEVO-LEDENDIENST BEDRIJFSOVERDRACHT

Bedrijfsoverdracht is een complex proces. Gelukkig werkt Dibevo samen met CROP Corporate Finance. Dit is een adviesbureau dat veel specialistische kennis en ervaring in huis heeft op het terrein van bedrijfsovername en bedrijfsverkoop. Voor Dibevo-leden is het eerste gesprek met een van de CROP-experts gratis. Daarna krijg je korting op het uurtarief. Na het gesprek kun je bepalen of je een samenwerking wilt aangaan. Kijk voor meer informatie over deze leidendienst op onze website, of bel of mail naar Dibevo.

“Maak een plan. Denk niet vanuit je eigen perspectief maar kijk naar je bedrijf door de ogen van een eventuele koper.”

Prins Plaza. Mensen krijgen een dier dat bij hun levensomstandigheden past, en waar ze al hun liefde aan kunnen geven. Daar varen zowel mensen als dieren wel bij.”

### Sneller-dan-het-licht-verkoop

Ingeborg van Liere werkte zestien jaar lang met hart in ziel in haar Villa Hondetegem. Omdat ze op 45-jarige leeftijd graag een carrièreswitch wilde maken, besloot ze haar hondenpension van de hand te doen. “Wij zijn gevestigd in Zeeland”, vertelt ze. “Ik wist niet of dat nou zo’n populaire provincie was om een pension te kopen. Ik won advies in bij Dibevo en nam een makelaar in de arm. Er werd een advertentie geplaatst en direct al meldden zich verschillende belangstellenden. Binnen een week was Villa Hondetegem verkocht. Daar schrok ik inderdaad wel even van, ja...”

Ingeborg vertelt dat je bij zo’n ‘sneller-dan-het-licht-verkoop’ wel heel snel moet wennen aan het feit dat jouw onderneming in andere handen overgaat. “Maar ik heb een bijzonder goed gevoel bij de verkoop, in de eerste plaats omdat onze medewerkers in dienst blijven. Wij hebben een ervaren team en dat is een meerwaarde voor de koper. Wat ik ook tof vind, is dat het bedrijf een

zorgboerderij wordt. De koper heeft momenteel een zorgboerderij op een andere locatie, die huurt ze. Een deel daarvan komt straks naar dit bedrijf. Er komen dus andere dieren bij, en natuurlijk cliënten en hun begeleiders. Het bedrijf blijft een hondenpension, de nieuwe eigenaresse gaat nog even nadenken over hoe ze haar cliënten straks ook in het pension kan laten werken. Ze vertelde me dat ze al een nachtmerrie had over cliënten die vergaten een poort af te sluiten. Ik weet dat er binnen de Dibevo-branche meer succesvolle bedrijven zijn die een pension- en zorgfunctie combineren. Het gaat dus zeker goedkomen, met Villa Hondetegem!”

### “Een behoorlijke knoop door te hakken”

Eind vorig jaar verkochten Peter Haspels en zijn vader Ton hun vijf winkels aan Pets Place. Als we hem vragen waarom dit familiebedrijf in de markt kwam, zegt hij: “Ondernemen is continu bezig zijn met alle kansen, de ontwikkelingen om je heen en vooral alle factoren binnen de sector goed in de gaten houden. Ondernemen moet je elke dag met plezier doen, vind ik. Ik merkte dat wij in toenemende mate bezig waren met randzaken. Als ondernemer is het belangrijk je koers bij te stellen als de tijd daar is, volg je gevoel. Toen wij vonden dat de tijd rijp was, besloten we de stap te wagen. Dat heeft geresulteerd in een succesvolle verkoop, waar we na veel drukte met plezier op terugkijken.”

Peter vertelt dat het goed gaat. Zijn vader geniet van zijn verdiende pensioen en Peter begint in april bij Prins Petfoods. “Als je de keuze maakt, moet je natuurlijk een behoorlijke knoop doorhakken. De verkoop was een intensief maar vooral leerzaam traject. Voor ons was het een vereiste dat ons team overgenomen zou worden en gelukkig was dat bij Pets Place geen enkel probleem.” Peter heeft een aantal tips voor ondernemers die hun bedrijf gaan verkopen: “Maak een plan. Denk niet vanuit je eigen perspectief maar kijk naar je bedrijf door de ogen van een eventuele koper. Om een inschatting van de waarde te kunnen maken, moet je je afvragen waarom iemand jouw bedrijf zou willen kopen. Is dat vanwege de omzet, de ligging, jouw personeel, of strategisch? Verder zul je je moeten verdiepen in wet- en regelgeving. Hoe gaat het straks met je personeel, huurcontracten, de belasting? Wij vonden het belangrijk de zoektocht naar de juiste koper klein te houden in de beginfase. Wij konden bouwen op vertrouwde contacten uit ons netwerk waar we al jaren mee samenwerken. Toen we voldoende zekerheid hadden, hebben we als eerste ons team ingelicht, dat vonden we ontzettend belangrijk. Realiseer je dat er veel tijd gaat zitten in het verkopen van je bedrijf. In ons geval was het wekenlang een fulltime bezigheid. Ik heb veel gespard met onze accountant, betrouwbare collega’s uit de sector én met Dibevo. Dat is ook een tip die ik wil geven: win advies in, zoek hulp binnen een vertrouwd netwerk.” ←