Verkoopgolf familiebedrijven baart experts zorgen

Velen verzilveren bedrijf

door **Gert van Harskamp** en **Edwin van der Schoot**

AMSTERDAM • Er vindt een verkoopgolf van familiebedrijven plaats in Nederland. De eisen van deze tijd zijn veel ondernemers te gortig, bijna drie op de vier denkt na over verkoop. Investeringsmaatschappijen bulken van het geld en buitelen juist over elkaar heen om familiebedrijven op te kopen. Experts waarschuwen dat de Nederlandse economie kwetsbaar wordt wanneer de stabiele ruggengraat van familiebedrijven afkalft.

Herold Boertjens stort zich op de moderne schilderkunst. FOTO APA

Een greep uit het nieuws deze week: de broers Erik en Robert Zandbergen hebben hun baconfabriek verkocht, een vleesverwerkend bedrijf dat in 1984 is opgericht door hun vader. Met MerkGoed, de investeringspartij die ook Ranja en Benbits bezit, krijgt Nomad een nieuwe eigenaar. De slaapzakken-, tenten- en rugzakkenproducent werd veertig jaar geleden opgericht door Bob Kooijmans en wordt nu geleid door dochter Anouk. En de Limburgse familie Van Eckevort vond met gereedschappenhandelaar Polvo een nieuwe eigenaar voor zijn 13 technische groothandelsvestigingen.

„Er is momenteel sprake van een echte verkopersmarkt voor familiebedrijven", zegt Ferry Nahon, partner bij Marktlink, aankoop- en verkoopadviseur van bedrijven in het midden- en kleinbedrijf. „Daar zijn meerdere redenen voor te bedenken. Er is in de eerste plaats sprake van een inhaalrace. De fusie- en overnamemarkt was tussen 2009 en 2013 heel erg slecht, toen werden veel minder bedrijven verkocht dan gemiddeld."

Die inhaalrace krijgt nog eens een flinke duw in de rug van de economische voorspoed op dit moment. Er worden veel bedrijven bij ons aangeboden, zegt Willem Kamps, managing director van Berk Partners, het investeringsfonds dat het vermogen van Ben Pon herbelegt, bij voorkeur in familiebedrijven. „Dat komt ook omdat er de afgelopen jaren goede resultaten zijn geboekt, in de periode daarvoor niet."

Paul Schram, hoofd fusies en overnames bij Rabobank, wijst op investeringsmaatschappijen. „Private equity partijen hebben de afgelopen tijd veel geld opgehaald bij beleggers die weinig meer zagen in bijvoorbeeld matig renderende vastrentende waarden. Naast de liquiditeit bij private equity is de markt voor acquisitie-financiering ook gunstig. Het verkoopklimaat is daarom nu uitgesproken gunstig. Het is dus niet vreemd dat een groeiend aantal familiebedrijven verkoop overweegt."

„De combinatie van een hogere waardering van bedrijven en de belangstelling van investeringsfondsen maakt het erg interessant om het bedrijf nu te verkopen", zegt Nahon. „Je ziet het ook aan het aantal potentiële kopers dat zich meldt, dat is echt gigantisch. Het is voor ons geen uitzondering meer dat er tien kopers aan tafel zitten."

Dat zoveel families zich soms na decennia ontdoen van hun bedrijf is echter niet zonder risico. „Familiebedrijven zijn altijd een constante geweest binnen onze economie", legt lector Anita van Gils van Hogeschool Windesheim en verbonden het Landelijk Expertisecentrum Familiebedrijven uit. „Familiebedrijven staan bekend om hun goede werkgeverschap. Zij hebben een relatief laag personeelsverloop, dus bieden een bepaalde werkgelegenheidsgarantie. Als zulke bedrijven in handen komen van buitenlandse investeerders, is het nog maar de vraag of die werkgelegenheid over enkele jaren ook nog in Nederland zit."

Veel geld bij opkoopfondsen

Maarten Vijverberg (Clifton Finance) treed veel op als strategisch adviseur voor familiebedrijven. Hij beaamt de zorgen. „Private equity, dat maar tijdelijk aandeelhouder wil zijn, struikelt momenteel over elkaar heen bij het bieden en begint dus vaak na een aankoop al met de nodige druk om die hoge prijs terug te verdienen. Dat is wel een verschil is met de dynamiek die je doorgaans bij familiebedrijven ziet. De Nederlandse economie zal er wellicht competatiever door worden, maar in tijden van crises ook kwetsbaarder."

Jongeren willen een bedrijf niet overnemen

Volgens de laatste cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) telt Nederland zo'n 278.000 familiebedrijven. Deze zijn goed voor 29% van het totaal aantal banen en een omzet van €343 miljard, ofwel 27% van de omzet van alle bedrijven exclusief die van financiële dienstverleners.

Een bekend fenomeen is ook het gebrek aan opvolgers. Kinderen zijn er niet, of willen steeds vaker niet. Van Gils: „Veel eigenaren van familiebedrijven zijn nu boven de vijftig jaar. Als er al een potentiële opvolger is, dan is die vaak niet competent om het bedrijf te leiden of zij willen niet. De mentaliteit van de jongere generatie is wat dat betreft erg veranderd. Die wil niet meer het financiële risico dragen of de rest van zijn leven opgeven aan werk." Vijverberg wijt dat laatste aan de crisis: „Kinderen hebben aan hun ouders gezien dat het emotioneel zwaar kan zijn." Hij ziet dat onder meer in de bouw, retail en visserij.

Een overname hoeft niet slecht uit te pakken voor een familiebedrijf. Vaak is het juist een stimulans om verder te groeien. „Eigenaren zijn niet altijd goed in hun managementrol", weet bemiddelaar Nahon van Marktlink. „Zeker bij een overname door private equity wordt vaak een manager van buiten aangetrokken die zorgt voor nieuw elan." Als een bedrijf wordt gekocht door een branchegenoot dan kan een uitgebreider productportfolio of distributienetwerk voor groei zorgen.

Schram voert nog een ander argument aan. „Grote bedrijven hebben tegenwoordig steeds vaker iemand in dienst die zich buigt over een digitale strategie. Bij familiebedrijven ontbreekt daarvoor regelmatig de schaal en expertise. Private equity partijen hebben naast geld ook de nodige expertise in huis om een digitale transformatie te begeleiden."

'TIJD VOOR MIJN PASSIE'

Herold Boertjens (49) uit Loenen neemt in 2000 noodverlichtingproducent Famostar over van zijn vader. Die was sinds 1967 eigenaar van het Velpse bedrijf. „Nadat ik eigenaar werd, heb ik de onderneming min of meer omgebouwd tot een onderzoeks- en expertisecentrum. Daarmee was mijn werk af. Ik wist eerlijk gezegd niet meer wat ik verder nog met het bedrijf kon doen."

Een overnamekandidaat heeft Boertjens niet. Het is daarom een jaar geleden dat hij besluit zijn bedrijf te verkopen. „Ik dacht: ik ben bijna vijftig jaar en ik ben toe aan een nieuwe uitdaging. Als ik iets anders wil doen, moet ik het nu doen."

Net voor kerst vindt de overdracht plaats aan Thorpe, een onderneming die diverse bedrijven bezit in verlichtingfabricage.

Voor Boertjes is de verkoop de mogelijkheid om het compleet over een andere boeg te gooien. Hij koopt een oude kerk in Amersfoort en begint daar een museum voor moderne kunst. „Moderne kunst is altijd mijn passie geweest en een eigen museum was mijn droom. Vervolgens heb ik het Musiom opgericht. Hier breng ik heel veel moderne kunst samen. Zelf schilder ik, maar mijn werk hangt niet in het museum hoor."

'DOCHTER WIL RISICO NIET DRAGEN'

Pieter Jochems (63), zijn vrouw Ria (61) en dochter Christel (34) beginnen in 2003 hun oranisatie- en opleidingsbedrijf Latona. Het bedrijf wordt gewoon geleid vanuit hun huis in het Noord-Brabantse Baarle-Nassau. „Wij gingen het hele land door om bij huisartsenposten trainingen te geven", verhaalt Pieter.

Als vorig jaar eventuele opvolging ter sprake komt, laat dochter Christel weten geen zin te hebben om de kar te trekken. Pieter: „Onze dochter heeft een eigen gezin met een paar kinderen. Zij wilde de financiële risico's niet dragen. En zij had ook geen zin meer in een leven waarin alles op de tweede plek komt, behalve het bedrijf."

Eind vorig jaar meldt branchegenoot Highcare zich bij de familie Jochems. Die wil Latona toevoegen aan het portfolio. „Mijn vrouw en ik liepen tegen onze pensioengerechtigde leeftijd aan en Christel kon het management in, een hele mooie oplossing voor ons", zegt Pieter.