

BEDRIJFSOVERNAMES Bedrijfsleiders doen er goed aan overnamebegeleiders te screenen

De waas rond makelaars in bedrijven

■ (tijd) - Bijna iedereen kan zich in ons land opwerpen als begeleider bij de overname van bedrijven. Overnamebegeleider is geen officieel erkend beroep. Bedrijfsleiders van kmo's kijken dus beter goed uit vooraleer ze met een bemiddelaar in zee gaan. Want niet alle begeleiders hebben de nodige expertise in huis.

Terwijl de fusie- en overnamekourts rond de beursgenoteerde bedrijven wat lijkt af te koelen, zijn talrijke minder grote bedrijven in Vlaanderen op zoek naar een overnemer. Precieze cijfers zijn niet voorhanden, maar naar schatting gaan elk jaar zowat 13.500 Vlaamse bedrijven op zoek naar een koper.

De verkoop van kleine en middelgrote ondernemingen volgt de algemene economische conjunctuur. Daarnaast is er volgens waarnemers ook een duidelijk structurele trend. 'Nogal wat bedrijfsleiders vinden geen opvolger en zijn gedwongen hun zaak van de hand te doen', zegt Luc Van Laere, de coördinator van de website OvernameMarkt.be. Van Laere meent dat de opvolgingsproblematiek de kmo-overnamemarkt de eerstvolgende jaren nog zal doen aanzwellen. Dat denkt ook René Rosiers, bij ING al jaren verantwoordelijk voor de fusies en overnames in het segment van de middelgrote ondernemingen.

Geen enkele bedrijfsleider is verplicht zich bij het verkoopproces te laten begeleiden. Maar de verkoop van een onderneming is zo complex geworden dat de praktijk anders dicteert. Veel hangt natuurlijk af van de omvang van de kmo en dus van de transactiewaarde.

Kleine zelfstandigen zoals slagers, bakkers en winkeliers laten zich al eens vangen door weinig scrupuleuze lieden die zich dan wel voordoen als bemiddelaars, maar in feite alleen een advertentie plaatsen tegen een schandalig hoge prijs. Daarnaast kan een kleine zelfstandige zich ook wenden tot een vastgoedmakelaar. Erken- de vastgoedmakelaars mogen ook



In België kan iedereen met wat commerciële flair zich aanbieden als tussenpersoon bij de overname van een handelszaak.

FOTO: SORIE VAN HOOFF

tussenpersoon zijn bij de overdracht van een handelsfonds, de verzamelaar voor het materieel, de uitrusting, de klantenbestanden, de handelshuurrechten, enzovoort.

OPSPORINGSDIENST

Als er klachten zijn, kan de verkoper terecht bij het Belgisch Instituut voor Vastgoedmakelaars (BIV), dat waakt over de naleving van de regels. Het BIV beschikt ook

over een opsporingsdienst. Die wordt bemand door privédetectives die op zoek gaan naar malafide tussenpersonen die niet als vastgoedmakelaar zijn erkend.

Hoewel vastgoedmakelaars mogen bemiddelen bij de verkoop van een handelsfonds moeten ze zich onthouden bij de overdracht van aandelen in een vennootschap. Daarom verdwijnen vastgoedmakelaars bij de verkoop van iets grotere kmo's uit het gezichtsveld. Ondernemingen met een beetje schaalgrootheid brengen hun activiteiten immers onder in een of andere vennootschap zoals een BVBA of een NV.

Aan de andere kant van het spectrum vinden we de grote kmo's met een raad van bestuur, een goed opgeleid management, een gedegen middenkader en enkele tientallen werknemers. Het gaat om bedrijven die zich bovendien laten bijstaan door externe adviseurs zoals advocaten of accountants. Wanneer een grote kmo besluit zichzelf in de etalage te zetten, organiseren ze vaak een zogenaamde beautycontest. Professionele begeleiders zoals banken en consultancykantoren worden dan grondig op de rooster gelegd voor de kmo het begeleidingsproces aan een van hen toevertrouwt. De kans op een weinig professionele aanpak bij de grote spelers met hun legertje experts is veeleer klein.

Het grote probleem zit volgens

waarnemers bij de overdrachten met een transactiewaarde van 5 tot 10 miljoen euro. Bij transacties onder 5 miljoen euro houden de grootbankiers en de Big 4-consul- tants zich afzijdig. 'Kleinere transacties zijn voor ons vanuit een kosten-batenanalyse minder interessant', zegt René Rosiers van ING. 'Kleinere bedrijven vergen een andere aanpak. Vaak word je in de kleinere bedrijven geconfronteerd met bedrijfsleiders die zo vergroei- d zijn met hun bedrijf dat ze heel emotioneel reageren. De minste kritiek op de bedrijfsvoering kan een deal doen afspringen. Het risico dat de onderhandelingen mis- lukken, is dan ook groter.'

NETWERK

De vraag rijst op welke tussen- personen die kmo's een beroep doen. In België kan iedereen met wat commerciële flair en met een relatief kleine investering zich aan- bieden als overnamebegeleider. Dat 'beroep' is niet erkend, noch gere- glementeerd. Wel bestaat sinds en- kele jaren de Belgische Vereniging van OvernameBemiddelaars (BVOB). Hoewel die vereniging geen overheidserkenning heeft, is er volgens voorzitter Peter Bir- louet wel op gericht de spelers met onvoldoende competentie te we- ren. Maar de BVOB telt volgens haar eigen website maar elf leden en niet alle overnamebegeleiders zijn overtuigd van haar meerwaar-

de. Daardoor zijn er ook buiten het BVOB waardevolle bemiddelaars.

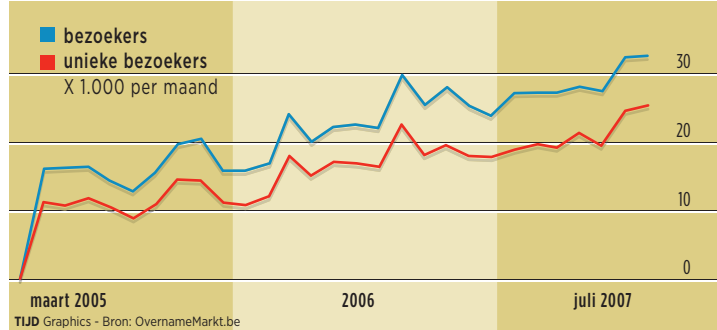
Overnamebegeleider Bruno Ver- visch denkt dat minder competen- te lui vanzelf weer verdwijnen. Vervisch geeft gastcolleges over het thema en kent de markt zeer goed. 'Als bemiddelaar moet je kunnen steunen op een breed netwerk, zo-

wel van kandidaat-verkopers als van kandidaat-overnemers. Bo- vendien moet je in het verkooppro- ces, dat bij kleine ondernemingen zes tot twaalf maanden kan aansle- pen, de emoties heel goed kunnen kanaliseren en bereid zijn samen te werken met adviseurs zoals boek- houders, accountants en advoca-

OvernameMarkt.be kent steeds meer succes

(tijd) - Wie een koper zoekt voor zijn tegelhandel, dierenspecial- zaak of restaurant kan sinds april 2005 terecht op het internetplat- form OvernameMarkt.be, een ge- zamenlijk initiatief van Unizo, KMOnet en Bobex, gespeciali- seerd in elektronische marktplat- sen. De bedoeling van de site is kandidaat-overnemers en overla- ters bij elkaar te brengen en beide partijen praktische informatie te verschaffen met het oog op een succesvolle overdracht. Sinds het startschot werd ge- geven, zijn er volgens coördinator Luc Van Laere al 4.900 bedrijfs- profielen uit diverse sectoren op de website geplaatst. Het aanbod komt vooral uit de horeca (37%) en de detailhandel (32%). Het aantal openstaande profielen cir- culeert rond 800. Na een aar- zeland succes kent de site nu

OvernameMarkt.be



24.000 unieke bezoekers per maand tegenover circa 22.000 vorig jaar. Dankzij subsidies van de Vlaamse overheid was adverteren op de website tot juli gratis. Sindsdien wordt er wel een tarief aangere- kend. De partners werkten een ta- rifieringsmodel uit waarbij een

profiel drie maanden betalend op de site blijft staan volgens een de- gressief systeem naargelang het profiel geplaatst is door de zaak- voerder, een adviseur of een tus- senpersoon. De tussenpersonen of bemiddelaars kunnen ook op- teren voor een jaarlijks lidmaat- schap.

BIV wil bemiddelen in verkoop patrimoniumvennootschappen

(tijd) - De vastgoedmakelaars wil- len zich, behalve bij de verkoop van onroerende goederen en de overdracht van handelsfondsen, ook bij de overlating van patrimo- niumvennootschappen aanbieden als tussenpersoon. Volgens het Beroepsinstituut voor Vastgoed- makelaars (BIV) betreft de over- dracht van patrimoniumvennoo- tschappen in wezen niets anders dan de verkoop van de onroeren- de goederen die tot het actief van een vennootschap behoren. Het BIV, dat in ons land 8.700 make- laars vertegenwoordigt, voerde daarover al gesprekken met de fe- derale overheidsdienst voor Mid- denstand. Maar het is nog lang

niet zeker dat de vastgoedmake- laars hun eis in vervulling zien gaan. 'Alles hangt af van de toe- komstige minister van Midden- stand', klinkt het op het kabinet van de huidige minister, Sabine Laruelle (MR). De vastgoedmakelaars sturen voor de overdracht van patrimo- niumvennootschappen aan op ex- clusiviteit als tussenpersoon. Dat zal niet in goede aarde vallen bij andere beroepsbeoefenaars zoals fiscalisten of accountants, die ook op dat terrein actief zijn. Waarne- mers denken dan ook dat het BIV, zeker wat de exclusiviteit betreft, naast de prijzen zal grijpen.

EC

VAKANTIEJOB MET MEERWAARDE

- **Wat:** Keukenhulp
- **Waar:** Hof ter Eycke in Ninove
- **Jobstudent:** Iléna Bien
- **Afdelingshoofd:** Philippe Vanheule

FOTO: LIEVEN VAN ASSCHE

Vakantiejob in sterrenrestaurant is mooie referentie

(tijd) - Bij Hof ter Eycke in Ninove is het zeer rustig tijdens de zo- mermaanden. 60 procent van de omzet wordt gerealiseerd door zakendiners en die worden nu veel minder geboekt. Toch is er in het sterrenrestaurant een jobstu- dente aan de slag: Iléna Bien volg- de na haar humaniora een verkort- e opleiding van een jaar bij de hotelschool Ter Duinen in Koksij- de. Ze doet nu twee weken vakan- tiewerk. 'Ik ben aangeworven voor de keu- ken', zegt Iléna Bien. 'Ik hou me vooral bezig met het schoonma- ken en snijden van de groenten. Daarnaast verwerk ik ook de verse kruiden en ik maak de aperitief- hapjes. Het ontwerp is niet van mijn hand. Maar ik maak ze wel na of ik verzorg de garnering, gekon- fite tomaatjes met ham bijvoor- beeld. Of ik snij het bladerdeeg in vormpjes en vul de pastei'tjes.' 'Het is fijn dat ik wat bijverdien, maar ik wil in de eerste plaats

nieuwe dingen bijleren. Praktijk- ervaring is belangrijk, omdat je niet alles over het vak op school kan leren. Het grootste verschil is dat je hier rekening moet houden met bewaartermijnen. Op school serveren we alles meteen, in een restaurant maak je al eens groen- ten schoon voor de volgende dag. Hier leerde ik handige weetjes, bijvoorbeeld dat je eerst water in de kom moet doen en dan pas de sla om de bladeren niet te be- schadigen.' 'Het is natuurlijk leuk om in een sterrenrestaurant te mogen wer- ken. Dat is een mooie referentie. Toch is het geen garantie voor een interessante vakantiejob. Tij- dens mijn opleiding werkte ik als stagiair in een ander restaurant, ook met een ster. Maar ik ben er na drie weken mee gestopt omdat ik niets bijleerde. Ik kreeg weinig uitleg en moest steeds dezelfde dingen doen. Gelukkig is een sta- ge niet verplicht in de opleiding.'

‘Praktijkervaring is belangrijk, omdat je niet alles over het vak op school kan leren.’

Bien: 'Een bijkomend voordeel van deze vakantiejob is dat ik hier ook tijdens het schooljaar aan de slag kan. In september ga ik in avondschoon een GPB-opleiding volgen. Dat is de vroegere D-cur- sus, waarmee je kan lesgeven. Ik zou een job in een keuken later graag combineren met onderwijs.'

De opleiding neemt twee avonden en een zaterdagvoormiddag in beslag. Ik kan dan nog enkele da- gen bij Hof ter Eycke werken.'

LEERCONTRACT

'We hebben Iléna een vakantiejob gegeven omdat ze zich engageert om ook na de zomer bij ons te werken', zegt Philippe Vanheule, de zaakvoerder van Hof ter Eycke. 'Zo leren we elkaar nu al kennen en kan ze zich inwerken. Iléna zal een soort leercontract krijgen. Dat is ook fiscaal interessant.' 'Normaal werken we niet met job- studenten. Als je ze degelijk wil opleiden, vraagt het te veel bege- leiding en opvolging. In een gastronomisch restaurant kan je het niet maken dat er wat mis- loopt in de keuken of in de zaal. We hebben bovendien geen extra seizoensarbeiders nodig zoals aan de kust. Vakantie van het eigen personeel lossen we intern op.' In Hof ter Eycke werken wel gere-

geld stagiairs, meestal enkel stu- denten uit het zesde of zevende jaar. 'We verwachten een degelij- ke basiskennis. Soms laten we wel eens iemand naar hier komen uit het vijfde jaar, maar dan enkel als die echt goed is. Als we iemand opleiden, maken we er werk van. We zetten maximaal twee sta- giars tegelijkertijd aan het werk. Een stagiair die degelijk is opge- leid in ons restaurant, heeft ook voor ons voordelen. Stagiairs ma- ken reclame voor de zaak waar ze gewerkt hebben.' Iléna verdient nu als 20-jarige job- studente 9,35 euro bruto per uur, wat overeenkomt met zo'n 1.000 euro netto per maand. Vanheule: 'Het is fijn voor jobstudenten dat ze zoveel kunnen overhouden. Toch is er ook een keerzijde. Als ze later een vast contract krijgen, houden ze misschien netto min- der over. Dat is niet logisch.'

Kristin WUYTS