

OVERNAMEMARKT Coördinator positief bij eerste verjaardag van koppelsite voor overnemers en overlaters

‘Niet alleen voor pitabars’

■ (tijd) - OvernameMarkt.be, het vorig jaar opgerichte internetplatform voor het ‘koppelen’ van overnemers en overlaters, zit op koers. Op de site werden de voorbije 13 maanden al 2.408 bedrijfsprofielen geplaatst. ‘Het mag duidelijk zijn dat de site zich niet alleen richt op friettent en pitabars’, zegt coördinator Luc Van Laere.

Wilt u een tegelhandel, een die-renspeciaalzaak of een hip restaurant overnemen of zoekt u een opvolger voor uw zonnecenter, schrijnwerkerij of apotheek? Sinds april vorig jaar kan u daarvoor terecht bij OvernameMarkt.be, een gezamenlijk initiatief van de Unie van Zelfstandige Ondernemers (Unizo), KMonet en Bobex, gespecialiseerd in elektronische marktplaatsen. Mediapartners zijn Rou-larta en De Tijd.

Kandidaat-overlaters kunnen hun (anoniem) profiel op het overnameplatform plaatsen, eigenhandig of via een overnamebegeleider. Kandidaat-overnemers kunnen op de site zoeken naar opportuniteiten.

OvernameMarkt.be kon bij de oprichting rekenen op 500.000 euro overheidssteun. Sommige private overnamebemiddelaars reageerden misnoegd. Vlaams minister van Economie, Fientje Moerman (VLD), verdedigde de subsidie. ‘Dit initiatief brengt vraag en aanbod op een objectieve en niet-commerciële manier bijeen’, zei ze destijds bij de start.

VERGRIJZEN

Geschat wordt dat jaarlijks 13.500 Vlaamse bedrijven een overnemer zoeken. En dat cijfer zal nog stijgen omdat steeds meer bedrijfs-leiders vergrijzen en hun zaak willen overlaten. De voorbije dertien maanden werden 2.408 bedrijfsprofielen op de site OvernameMarkt.be geplaatst, 95 procent van te koop staande bedrijven en 5 procent van kandidaat-overnemers.

Een steekproef leert dat 30 procent van de over te laten handelszaken op de site ondertussen al verkocht is.

‘De succesratio slaat nooit exclusief op deze site. Meestal maken overlaters of overnamebegeleiders gebruik van verschillende kanalen om hun profiel bekend te maken.

Kort

■ Tijdens het eerste jaar werden 2.408 profielen op de site OvernameMarkt.be geplaatst, meestal van overlaters.

■ De meeste overnamedossiers gebeuren via een bemiddelaar.

■ Zowel profielen met lage als hoge overnamewaarden staan op de site.

■ De meeste bedrijfsprofielen komen uit het Antwerpse.



Zo'n 13.500 Vlaamse bedrijven zoeken een overnemer. Dat aantal zal nog stijgen omdat steeds meer oudere bedrijfsleiders hun zaak willen overlaten.

FOTO: SOFIE VAN HOOF

Nadien weet men dikwijls niet meer waar de uiteindelijke overnemer zich heeft gemeld’, zegt Luc Van Laere, coördinator van OvernameMarkt.be.

Na een aarzelend begin kan de site rekenen op meer dan 22.000 bezoekers per maand. Maandelijks komen er zo'n 100 bedrijfsprofielen bij.

COWBOYS

Meer dan 330 overnamebegeleiders hebben al hun weg gevonden naar de site. Het gaat om tussenpersonen (vastgoedmakelaars, advocaten, overnamebemiddelaars en bankinstellingen) en adviseurs (accountants, belastingconsulenten, bedrijfsrevisoren, boekhouders, fiscalisten en notarissen). De initiatiefnemers willen kandidaat-overlaters beschermen tegen cowboys in de sector. De overnamebegeleiders worden daarom vooraf gescreend.

‘Enkel overnamebegeleiders mogen omzetcijfers en overnamewaarden aan het profiel toevoegen. Bedrijfsleiders die zelf hun profiel op de site plaatsen, mogen dat niet. Ik kan immers zelf onmogelijk controleren of hun cijfers correct zijn’, zegt Van Laere. Hij raadt kandidaat-overnemers aan een beroep te doen op een overnamebegeleider.

Bijna drievierde van de openstaande overnamedossiers op de site verloopt al via een begeleider.

‘Na 5 jaar is 95 procent van de overnemers nog actief, bij starters slechts 50 procent.’

Luc Van Laere van Overnamemarkt.be

Onder andere de afdeling Fusies en Overnames van de bank en verzekeraar KBC maakt al gebruik van OvernameMarkt.be. ‘We hebben zelf ook een internetdatabank met over te laten bedrijven. Maar een tiental bedrijfsprofielen plaatsen we ook op OvernameMarkt.be om een bredere waaier aan potentiële overnemers te bereiken’, zegt Betty Willems, die de ploeg van overnameadviseurs coördineert. ‘Onze ervaring met de site is positief. We krijgen veel respons op de gepubliceerde profielen. Voor twee dossiers hebben we via OvernameMarkt.be een overnemer gevonden.’

Overnameprooien

Begeerd	Weinig begeerd
trendy cafés en hippe restaurants	gewone horecazaken
informaticabedrijven	bakkerijen
internetbedrijven	slagerijen
schoonheidssalons, wellness- en fitnesszaken	buurtvoedingswinkels
recreatie- en reiskantoren	kledij- en schoenwinkels
bouwbedrijven	analoge fotografiezaken
woon- en kantoorinrichting	videotheken

TUD Graphics

den, binnenkort volgt wellicht een derde’.

OVERNAMEWAARDEN

Uit de gepubliceerde overnamewaarden van de profielen op OvernameMarkt.be, blijkt een duidelijk mix van kleinere en grotere bedrijven. Zo zijn er 61 profielen met een overnamewaarde onder de 50.000 euro en bijna dubbel zoveel (117) met een overnamewaarde tussen de 100.000 en 250.000 euro. Bij bijna 70 profielen staat een overnamewaarde van meer dan 500.000 euro, waarvan 13 van meer dan 2.500.000 euro. ‘We zijn er dus

niet alleen voor de frietkramen en de pitabars zoals aanvankelijk werd geopperd’, benadrukt Van Laere.

Zo'n 30 procent van de profielen op de site hebben betrekking op eenmanszaken, 43 procent op bedrijven met 2 tot 4 voltijds werknemers, 11 procent van de bedrijven op OvernameMarkt.be heeft 5 tot 9 mensen voltijds in dienst, 15 procent meer dan 10.

Momenteel staan 883 bedrijfsprofielen nog open. De meeste te koop aangeboden bedrijven komen uit Antwerpen, (28 procent), gevolgd door Oost-Vlaanderen (23 procent) en West-Vlaanderen (21 procent). 14 procent van de profielen komen van bedrijven uit Vlaams-Brabant, 8,6 procent uit Limburg, 2 procent uit Brussel en 2 procent uit het buitenland. Volgens Van Laere zijn er duidelijk meer en minder begeerde overnameprooien (zie tabel).

En hoe staat het met de slaagkansen van overgenomen bedrijven? ‘Statistisch weten we dat overgenomen bedrijven een veel grotere slaagkans hebben dan bedrijven die van nul opstarten’, zegt Van Laere. Na vijf jaar is 95 procent van de overnemers nog actief. Bij starters is dat slechts 50 procent, of 70 procent voor wie een startersopleiding volgt.

KVe

www.overnamemarkt.be

VERKOCHT

Bemiddelaar strikt overnemer voor wellnesscentrum

(tijd) - ‘Ik heb OvernameMarkt.be met succes gebruikt als testcase bij de verkoop van een wellnesscentrum in het Antwerpse’, vertelt Stanislas Peeters, zaakvoerder en bedrijfsconsultant van KMO Support & Consulting. Hij is een van overnamebemiddelaars die zich op de site geregistreerd hebben. ‘Het bedrijfsprofiel van het wellnesscentrum, met een overnamewaarde van 1 miljoen euro, stond zeven maanden op de site. Ik kreeg er 60 reacties op, waarvan een tiental zeer valabele.’

Peeters zoekt via verschillende kanalen potentiële overnemers voor handelszaken. ‘De vlag van Unizo boven OvernameMarkt.be staat toch wel garant voor kwaliteit. De site werkt goed en is duidelijk al ingeburgerd in het wereldje van overlaters en overnemers.’ Peeters wordt door de coördinator van de site bijna dagelijks op de hoogte gehouden van interessante, nieuw te koop aangeboden zaken. Hij ziet er alvast geen graten in dat het initiatief overheidssteun krijgt. KVe

GEKOCHT

Signalisatiebedrijf Outisign vindt nieuwe eigenaar

(tijd) - Filip Verdonckt (43) nam op 1 april het Brusselse bedrijf Outisign over, gespecialiseerd in signalisatiemateriaal. De overlater had via MVP Accountants zijn zaak op OvernameMarkt.be geplaatst. Maar de verkoop kwam tot stand via persoonlijke relaties, vertelt Verdonckt. ‘Ik hoorde ervan via een kennis. Ik werkte al jaren als zelfstandig vertegenwoordiger in de textielbranche, maar - opportunist als ik ben - wou ik altijd een eigen bedrijf.’ Verdonckt had eerst op het internet gezocht

naar een overnamekans, maar stootte vooral op horecazaken. ‘Niet mijn ding.’ Hij nam een sinds 1947 bestaand bedrijf over met twee personeelsleden en een mooi klantenbestand. Aannemers op zoek naar borden, hekken en andere weg- en werfsignalisatie kunnen bij hem terecht. De overname nam zeven maanden in beslag. Verdonckt kijkt er positief op terug. ‘Alles is in vertrouwen gebeurd. Ik kan niet meespreken over duistere contracten of zo.’

KVe



Filip Verdonckt kocht het signalisatiebedrijf Outisign.

FOTO: SOFIE VAN HOOF

TE KOOP

Constructiebedrijf wacht geduldig op overnemer

(tijd) - Op Overnamemarkt.be staat sinds drie maanden ook het profiel van een Limburgs constructiebedrijf. De 60-jarige zaakvoerder wil anoniem blijven. ‘Anders denken de klanten dat er iets schort aan het bedrijf, terwijl ik gewoon wil uitbollen en een goede opvolger zoek. Trouwens, geruisloos voor de wissel van de wacht zorgen komt ook de overnemer ten goede’, benadrukt hij. Het bedrijf heeft zich toegelegd op ramen en deuren in aluminium en glas. De overlater heeft zijn be-

drijfsprofiel enkel op de site Overnamemarkt.be geplaatst. ‘Andere sites richten zich vooral op grotere bedrijven. En deze site is gelukkig anoniem.’ Moet het snel gaan? ‘Neen hoor, ik doe rustig voort tot ik de geschikte kandidaat-overnemer vind’. Hij heeft al enkele reacties gehad, maar geen enkele leek hem serieus. Het buikgevoel telt ook. ‘Onlangs kreeg ik iemand over de vloer die zijn vrouw niet had verwittigd over zijn interesse voor mijn bedrijf. Sorry, dat kan niet als zelfstandige.’

KVe

ONDERNEMEN Internetsite voor kopers en verkopers van bedrijven wil succesformule exporteren

‘Bedrijventekoop.be ontstond uit pure frustratie’

■ (tijd) - Toen Filip Demuyt een bedrijf wilde kopen, had hij door gebrekkige informatie na één jaar zoeken nog niets gevonden. ‘Uit pure frustratie ben ik dan maar zelf een zaak begonnen om kopers en verkopers van bedrijven met elkaar in contact te brengen’, stelt Demuyt.

‘De problemen voor een potentiële koper of verkoper zijn legio’, stelt Demuyt. ‘De markt voor bedrijfsovernames is volstrekt niet transparant in Nederland en nog minder in België. Om aan informatie te komen moet je abonneren nemen en provisies betalen op dure websites. En de waarde van de advertenties is vaak bedroevend. Ik zocht bijvoorbeeld een zaak in Brabant, maar de meest geadvertende bedrijven lagen in Amsterdam of Rotterdam. De zaken in mijn regio waren soms al verkocht of werden aangeboden tegen een onrealistische prijs of de gegevens klopten gewoonweg niet.’

Toen Demuyt in 2002 in een Europese studie las dat maar liefst 15 procent van de faillissementen voorkomen hadden kunnen worden door een tijdige verkoop, en per geval stuitte op de domeinnaam ‘bedrijventekoop.nl’, nam hij

het besluit zelf een website op te starten.

‘Het businessmodel is eenvoudig. We willen vooral helder zijn. We houden er rekening mee dat een vijftigplusser ook snel met onze site moet kunnen omgaan. Verder zijn we goedkoop. Bij ons kan je de eerste zes maand gratis adverteren, zonder aankoopverplichting. Voor zes extra maanden betaal je 175 euro. Door die troeven trokken we snel veel klanten aan, zodat ons bestand met potentiële kopers en verkopers snel groeide en een kritische massa bereikte.’

BEZOEKERS

Intussen telt de databank van bedrijventekoop.nl gemiddeld 1.200 adverteerders, 13.000 geregistreerde potentiële klanten en maandelijks 54.000 bezoekers. Daarmee is het in zijn genre de op één na grootste site van Nederland. Bo-

vendien vindt 70 procent van de aanbieders binnen het jaar een koper.

Veel zakelijk inzicht is er niet nodig om te zien dat met 175 euro per abonnement en een klantenbestand van 1.200 adverteerders voldoende geld in het laatje komt om zeventien personeelsleden te betalen. Hoe maakt Demuyt dan winst? ‘Achter bedrijventekoop.nl gaat een andere organisatie schuil’, legt Demuyt uit. ‘Dat is Adcorporate, ons adviesbedrijf waarmee we een volledige service bieden bij bedrijfsovernames. En voor die onderneming is het klantenbestand van bedrijventekoop.nl zijn gewicht in goud waard.’

‘We stellen ons bij Adcorporate op als regisseur van het overnameproces. Eerst wordt er een waardering gemaakt van het te verkopen bedrijf of een profiel van het bedrijf dat men wenst te kopen. Daarbij maak ik dankbaar gebruik van mijn eigen ervaring. Nog voor het einde van mijn studies had ik al zelf een bedrijf gekocht en weer verkocht, en ik heb jarenlang overnames be-

geleid voor Rabobank. Verder teren wij op de kennis uit de databank van bedrijventekoop.nl, voor ons een schat aan benchmarks. Met die kennis hebben we een waarderingsmodel ontwikkeld dat met een foutmarge van slechts 5 procent de waarde van een KMO accuraat kan inschatten.’

DANKBAAR

Een keer de waarde van het bedrijf bepaald, gaan Demuyt en zijn team op zoek naar kopers of verkopers. Uiteraard putten ze ook daar dankbaar uit het klantenbestand van bedrijventekoop.nl. ‘In een latere fase staan we onze klant bij in de onderhandelingen met kopers of verkopers’, vertelt Demuyt. ‘Een keer een deal gesloten, wikkelen we alle administratieve procedures af. We bieden bij wijze van spreken een sleutel-op-de-deur oplossing.’

Wat dat kost voor de klant? ‘Niet zoveel als je denkt. De gemiddelde prijs schommelt rond de 40.000 euro. En in tegenstelling tot andere adviesbureaus werken we met een vaste prijs: of het nu gaat om

een grote of een kleine KMO.’

De formule van bedrijventekoop.nl blijkt aan te slaan bij onze noorderburen. Wat lokaal begon is nationaal uitgegroeid. Er werken nu 17 voltijdse krachten in vier regionale kantoren. Bovendien staat internationale uitbreiding voor de deur. De websites bedrijventekoop.be voor België en Firmenzukaufen.de voor Duitsland draaien al. Er worden ondernemende medeverkers gezocht om een kantoor in Antwerpen te openen. In Duitsland is er al een kantoor.

‘Wat in België opvalt, is het aarzelende ondernemerschap. Zo zijn we nu op zoek naar een Vlaamse zelfstandige om ons kantoor in Antwerpen op te starten. Maar de risiconemers groeien hier niet aan de bomen. Toch re-

ken ik erop in het najaar drie Belgische kantoren te openen.’ Na België en Duitsland wil Demuyt ook de Britse markt veroveren. ‘We hebben niet voor niets net de Europese domeinnaam Companyforsale.eu geregistreerd.’

David HENDRICKX



Filip Demuyt, de oprichter van bedrijventekoop.be.

FOTO: RV

Tien tips voor een succesvolle verkoop

1. Bepaal het juiste verkoopmoment.
2. Denk na over wat je na de verkoop van je bedrijf wil gaan doen.
3. Optimaliseer de juridische, fiscale en organisatorische constructie.
4. Zorg voor de begeleiding van een specialist.
5. Denk eraan dat de waarde van je bedrijf te financieren moet zijn.
6. Bedenk: hoe meer contracten, hoe groter de waarde.
7. Breng per koper de motieven in beeld.
8. Voer een onderhandelingsgesprek nooit alleen.
9. Vergeet niet dat je bij een akkoord pas halfweg bent. Volg nog: boekenonderzoek, juridische administratie en de toestemming van de bank van de koper.
10. Praat met de koper over zijn plannen na de overdracht.