

Iedere ondernemer weet dat zijn of haar *tijd* op een gegeven moment *gekomen is*



## Een natuurlijk proces

En dan is het moment daar. Het moment dat je besluit om je kwekerij, het bedrijf waar je al die jaren keihard voor gewerkt hebt, te verkopen. Misschien heb je het geluk dat je het kunt overdoen binnen de familie, bijvoorbeeld aan je zoon of dochter. Of aan een medewerker. Hoe dan ook: zo'n overdracht is een veelkoppig monster. Het gaat om veel dingen, maar het belangrijkste is wel het emotionele aspect. In deze uitgave van Boom In Business staat een advertorial met boomkweker Gerard van der Loo en advocaat Paul Berger. Zij geven haarfijn aan dat vooral dat laatste aspect zeer ingewikkeld is, en dat het iets is waar je de tijd voor moet nemen. Een letterlijk citaat uit dit interview: 'Een zoon die opkijkt tegen zijn vader en een vader die het lastig vindt om afscheid te nemen van zijn bedrijf en bij wie het vertrouwen in de zoon aanvankelijk nog moet groeien.' Volgens advocaat Berger, die vaker met dit bijltje heeft gehakt, is hier niks bijzonders aan de hand. Hij stelt dat bij de meeste overdrachten van bedrijven zeer vergelijkbare processen plaatsvinden.

## Als ondernemer heb je feitelijk een liefdesrelatie met je bedrijf

Overigens geldt dat niet alleen voor boomkwekerijen. Uw redacteur is pas 66 en kan daar uit eigen ervaring over meepraten. Tegelijkertijd denk ik dat er met betrekking tot dit veel gedeelde gevoel de nodige taboes heersen. Natuurlijk weet iedere boomkweker, iedere ondernemer dat zijn of haar *tijd* op een gegeven moment *gekomen is*. Maar op hetzelfde moment ben je er diep in je hart van overtuigd dat jij de enige bent die

dit bedrijf kan leiden. Natuurlijk is dat niet zo, maar geef dat maar eens toe voor jezelf. Mijn vader zei altijd: 'Als ik morgen dood neerval, gaat overmorgen de zoon gewoon weer op.' Hetzelfde geldt voor de overdracht van een bedrijf. Dit zijn allemaal sterke argumenten om bij de overdracht van een bedrijf vooral een goede adviseur in de arm te nemen. Iemand die je vooral ook kan helpen bij het bespreekbaar maken van het emotionele proces, en die hopelijk wat meer verstand heeft van de juridische en de fiscale aspecten van de overdracht.

Bij een overdracht wordt vaak direct gedacht aan de financiën. Hoeveel levert een kwekerij op en hoe stabiel zijn deze cijfers, ook met het oog op de toekomst? Naar mijn idee zijn die cijfers ontzettend belangrijk, maar uiteindelijk moet je op je gevoel kiezen en de keuze laten vallen op de partij waarmee je de beste klik hebt. Een deal wordt niet louter gemaakt op basis van de hoogste bieder. Wat telt, is het totaal van de deal. Als ondernemer heb je feitelijk een liefdesrelatie met je bedrijf. Je hebt er soms wel tientallen jaren je ziel en je zaligheid in gestoken. Dan zou het raar zijn als je puur op basis van financiën een beslissing neemt.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!