



Rabobank



Resultaten gezamenlijke enquête bedrijfsoverdracht onder mkb-ondernemers in bouw- en infrasector

Of het nu gaat om interne bedrijfsoverdracht of een externe verkoop, het overdragen van een bedrijf is geen sinecure. Er komen nogal wat zaken bij kijken, zoals het vinden van geschikte overnamekandidaten, waardering van het bedrijf, bepalen van de overdrachtprijs, in beeld brengen van persoonlijke financiële positie van de ondernemer, onderhandelen, opstellen van contracten, enz. Een goede overdracht kan zomaar een paar jaar in beslag nemen. En daarnaast spelen zowel zakelijke, privé als emotionele aspecten een rol. Om goed in beeld te krijgen hoeveel en welke bedrijven in de bouw- en infrasector in het mkb de komende jaren worden overgedragen, hebben Aannemersfederatie Nederland en de Rabobank in maart 2012 een enquête gehouden onder mkb-ondernemers in bouw en infra. Onderstaand de resultaten daarvan.

Type bedrijven en werknemers

De enquête heeft plaatsgevonden onder mkb-ondernemers in de bouw- en infrasector, zowel onder hoofdaannemers als gespecialiseerde aannemers en gww-aannemers. Hiervan is ruim 37% van de ondernemers actief in de burgerlijke- en utiliteitsbouw, bijna 37 % in de gespecialiseerde aanneming en ruim 6% gww. In het mkb in de bouw en infra zijn momenteel zo'n 110.000 bedrijven (incl. zzp'ers) actief.

In mkb-bouw en –infra 50% eenmansbedrijf

Uit de resultaten blijkt dat de helft van de ondernemers in bouw en infra geen werknemers in dienst heeft, bijna eenderde 1 tot 10 werknemers heeft, bijna 17% tussen de 10 en 100 werknemers en 1% 100 of meer werknemers heeft.

Van de eenmansbedrijven, werkt 64% met flexibele krachten, zoals uitzendkrachten, zzp'ers en pay-rollers. Voor ondernemers met vaste werknemers in dienst, ligt dit percentage hoger; 78% van de ondernemers met 1 tot 50 medewerkers werkt met uitzendkrachten, zzp'ers en pay-rollers en bedrijven groter dan 50 werknemers werken allemaal met uitzendkrachten, zzp'ers en pay-rollers. Van de ondernemers die mensen extern inhuren, werkt bijna 90% met minder dan 10 inhuurkrachten.

In totaal werkt 29% van de ondernemers niet met uitzendkrachten, e.a.

Veel bedrijven hebben de afgelopen jaren medewerkers noodgedwongen moeten afstoten. Dit kan mede oorzaak zijn van het grote aantal eenmansbedrijven in de sector.

72% bedrijven door ondernemer zelf opgericht, 80% bedrijven ouder dan 10 jaar

Van de ondernemers die het bedrijf denken over te dragen, heeft 72% dit zelf opgericht, bijna 20% heeft dit overgenomen van familie en ruim 8% van externen.

Van de over te dragen bedrijven bestaat slechts 8,4% korter dan vijf jaar, bijna 80% bestaat langer dan 10 jaar. Onder de respondenten is het langst bestaande bedrijf 215 jaar.

Ondernemers werken door tot na hun 65^e

Opvallend is dat bijna 50% van de ondernemers denkt uit te treden wanneer ze 65 jaar of ouder zijn. Ondernemers in deze sector spelen in op de discussie over het ophogen van de pensioenleeftijd en de conjunctuur. Ruim 35% van de ondernemers denkt tussen het 60^e en 65^e levensjaar uit te treden en ruim 15% jonger dan 60.

Overigens blijkt uit de enquêteresultaten dat hoe groter het personeelsbestand is, hoe eerder de mogelijkheid voor ondernemers zich voordoet te stoppen.

Van de ondernemers zonder personeel gaan relatief veel ondernemers door tot na hun 65^e. Reden hiervoor is dat bedrijven zonder personeel lastiger te verkopen zijn. Hoe meer personeel, hoe beter het bedrijf te verkopen is.

Verkoopbaarheid bedrijf gerelateerd aan personeel / vakmanschap loopt sector uit

In de bouw- en infrasector denkt bijna 50% dat het bedrijf redelijk tot goed te verkopen is en iets meer dan 50% slecht tot niet. Dit hangt samen met het feit of bedrijven personeel in dienst hebben of niet. Van de ondernemers die het bedrijf willen beëindigen verwacht 88% dat de onderneming slecht of niet te verkopen is. Slechts een klein percentage van de bedrijven met personeel wil het bedrijf beëindigen. Meer dan 80% van de bedrijven met personeel wil het bedrijf overdragen. De verkoopbaarheid van het bedrijf is personeel gerelateerd. Ruim 60% van de bedrijven zonder personeel kiest, gezien de lastiger verkoopbaarheid van het bedrijf, voor bedrijfsbeëindiging in plaats van bedrijfsoverdracht. Hierdoor zal veel vakmanschap verdwijnen uit de sector.

Termijn overdracht/beëindiging nog vaak onduidelijk

Bijna een kwart van de ondernemers verwacht binnen 4 jaar het bedrijf over te dragen of te beëindigen. 17% geeft aan de overdracht/beëindiging over 5 jaar of later te verwachten, ruim 60% weet dit niet of geeft aan dat dit nog niet speelt. Hoe jonger de ondernemer, hoe meer men aangeeft nog niet te weten wanneer het bedrijf over te dragen. Echter ook van de ondernemers die 65 of ouder zijn, weet nog 24% niet wanneer het bedrijf over te dragen.

Negen op de tien ondernemers voor pensioen niet of deels afhankelijk verkoop bedrijf

De meeste ondernemers in bouw en infra (90%) blijken voor hun pensioen niet of deels afhankelijk van de verkoop van hun bedrijf. Van de ondernemers die het bedrijf willen beëindigen is 66% niet afhankelijk, 26% deels afhankelijk. Van de ondernemers die willen overdragen is 44% niet afhankelijk en 46% deels afhankelijk.

Kijkend naar bedrijfsgrootte is tweederde van de ondernemers zonder personeel voor hun pensioen niet afhankelijk van de verkoop van het bedrijf en een kwart deels. Van de bedrijven met personeel is 40% van de ondernemers niet afhankelijk van de verkoop van het bedrijf en 50% deels afhankelijk. Bedrijven zonder personeel hebben grotendeels voorgesorteerd op bedrijfsbeëindiging en op een andere wijze voorzien in hun pensioen.

Leeftijd belangrijkste uitredreden

De redenen die ondernemers aanvoeren om na te denken over bedrijfsoverdracht/beëindiging komen voor ruim 60% voort uit de inmiddels bereikte leeftijd van de ondernemer en voor zo'n 10% uit persoonlijke omstandigheden, zoals ziekte. Slechts 5% ziet geen uitdaging meer.

40% van de ondernemers verwacht tussen een jaar en vijf jaar nodig te hebben voor de gehele overdracht/beëindiging van het bedrijf, 20% verwacht dit binnen een jaar te kunnen en 30% heeft nog geen idee hoeveel tijd dit kost.

Ruim één op de vijf bedrijven nu bezig met overdracht

Op dit moment geeft ruim 20% van de ondernemers aan daadwerkelijk bezig te zijn met overdracht of beëindiging van het bedrijf, 80% niet. Dit hoge percentage is niet te wijten aan de jongere ondernemers, ook een zeer grote groep 55-plussers is niet bezig met bedrijfsoverdracht of -beëindiging.

Van de ondernemers die bezig zijn met bedrijfsoverdracht/beëindiging, heeft 65% nog geen plan op papier gezet.

Overdracht zowel extern als binnen familie of bedrijf

Ruim één op de drie ondernemers die bezig is met overdracht wil het bedrijf extern overdragen, bijna één op de drie binnen de familie, 15% binnen het bedrijf en de rest weet het nog niet.

Vinden overnamekandidaat belangrijkste aandachtspunt overdracht

Gevraagd naar de status van de overdracht, geven ondernemers in volgorde van belangrijkheid aan: zoeken naar geschikte overnamekandidaten, waardebeoordeling van het bedrijf, toekomstig directeur loopt mee in bedrijf, persoonlijke financiële positie in beeld brengen, zoeken naar geschikte adviseur.

De drie grootste knelpunten die ondernemers verwachten/ervaren bij de overdracht liggen op het vlak van het vinden van de geschikte koper, financiering van de overname door de koper, waardebeoordeling bedrijf. Opvallend is dat ook zo'n 30% van de ondernemers aangeeft geen problemen te verwachten/ervaren bij overdracht.

Mocht de overdracht niet slagen, dan geeft 40% van de ondernemers aan het bedrijf te zullen beëindigen, 30% nog een paar jaar door te gaan en 20% zal de oorzaak zoeken, bijsturen en opnieuw het overdrachtsproces ingaan.

Ondernemer blijft na verkoop betrokken bij bedrijf

Na de overdracht blijft ruim de helft van de ondernemers nog betrokken bij het bedrijf. Bijna 40% blijft betrokken als adviseur en ruim 10% als mede-ondernemer. Zo'n 7% blijft als aandeelhouder betrokken.

Accountant en bank zijn dé overdrachtsadviseurs voor ondernemers

Bedrijfsoverdracht/beëindiging blijkt voor veel ondernemers een ingewikkeld proces. Bijna driekwart van de ondernemers betreft hierbij externe adviseurs. Accountants en banken worden hier het meest genoemd als adviseur door de ondernemers.

Ruim eenderde van de ondernemers heeft behoefte aan informatie bij de overdracht/beëindiging van het bedrijf. Deze informatie moet volgens de ondernemers met name betrekking hebben op de waardebeoordeling van het bedrijf, het opstellen van een overdrachtsplan, fiscale/belastingtechnische informatie, de planning van de bedrijfsoverdracht en het zoeken naar en vinden van een opvolger.

Ondernemers verwachten deze informatie voornamelijk te vinden bij hun accountant en bank. Opvallend is dat in dit digitale tijdperk internet hier minimaal scoort en ondernemers voor dit onderwerp kiezen voor adviseurs.