



## Over ondernemers en overnemers

**Auteur(s):**

Buijink, C

*Waarnemend directeur-generaal Ondernemings-klimaat van het ministerie van Economische Zaken.***Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4402, pagina D1, 15 mei 2003

**Rubriek:**

Dossier: Bedrijfsoverdracht

**Trefwoord(en):**

ten, geleide

Een ESB Dossier over bedrijfsoverdrachten, waarom zult u zich afvragen. Wat is er zo speciaal aan bedrijfsoverdrachten dat hele beroepsgroepen zich hiermee bezighouden en overheden hiervoor beleid willen ontwikkelen? In dit dossier van ESB wordt u er hopelijk van overtuigd dat bedrijfsoverdrachten een belangrijk onderwerp voor zakelijk Nederland is en dat dit onderwerp alleen nog maar aan belang zal gaan winnen. Eén van de meest in het oog springende overdrachten in ons land is de overdracht van de troon! Hoewel de eigenlijke overdracht de eerste jaren niet aan de orde lijkt, is het duidelijk dat de voorbereidingen daarop op een gedegen manier worden aangepakt. Een overdracht van de leiding is een complex proces waarbij vele zaken komen kijken. Een zelfde soort proces vindt nu plaats binnen een groot aantal bedrijven in Nederland en de rest van Europa. Onderzoek geeft aan dat naar schatting zo'n 90.000 ondernemers in Nederland hun bedrijf in de komende vijf jaar zouden willen overdragen. Dit komt overeen met vijftien procent van het totale Nederlandse bedrijfsleven. Het aantal bedrijfsoverdrachten is de laatste jaren gestegen. Deze trend zal zich in de komende periode voortzetten. De toename van het aantal bedrijfsoverdrachten is allereerst het gevolg van de vergrijzing in Nederland. Een tweede invloed op het aantal bedrijfsoverdrachten is de toenemende individualisering. Voor de ondernemer is zijn onderneming niet meer automatisch zijn levenslange bron van inkomsten. De natuurlijke, levenslange band tussen ondernemer en zijn onderneming wordt losser. Gezien het structurele karakter van zowel de vergrijzing als de individualisering is het zaak dat een bedrijfsoverdracht zonder problemen verloopt. Uit Europese bronnen blijkt dat de overdracht niet in alle gevallen goed verloopt. Minimaal tien procent van de bedrijfsoverdrachten leidt tot een onnodige sluiting. Onnodige bedrijfsbeëindiging dan wel faillissement leidt tot sociaal ongewenste situaties. De vraag is echter of dit op macro-economisch gebied eveneens ernstige consequenties heeft. Deze vraag kan alleen maar bevestigend worden beantwoord. Hoewel het gat dat een sluitende onderneming achterlaat vaak snel wordt opgevuld, gaat het beëindigen van ondernemingen gepaard met een verlies aan opgebouwde goodwill en expertise. Daarnaast blijkt uit onderzoek dat een overdracht vaak een positieve impuls geeft aan bijvoorbeeld de innovatie binnen het bedrijf. Dit ESB Dossier belicht het thema bedrijfsoverdrachten vanuit verschillende kanten. Een bedrijfsoverdracht is een complex proces waarbij zowel juridische, fiscale, bedrijfsmatige als emotionele facetten een rol spelen. Het emotionele aspect blijkt vaak te worden vergeten of onderschat als het om bedrijfsoverdrachten gaat. Na jaren van vaak hard werken moet afscheid genomen worden van het eigen bedrijf. Veel ondernemers zijn terughoudend bij het tijdig nadenken over hun overdracht juist vanwege de emotionele band met het bedrijf dat zij hebben opgebouwd. Terwijl een tijdige voorbereiding essentieel is voor een succesvolle overdracht. Dit Dossier onderstreept het belang van een gedegen voorbereiding voor het overdragen van een bedrijf. Ik hoop dat de bewustwording rond dit thema de komende jaren zal toenemen.

### Dossier Bedrijfsoverdracht

C. Buijink: [Over ondernemers en overnemers](#)M.W.L. Kikkert: [Het belang van soepele overdracht](#)T.J. van Vuren en Z.J.B. Mol: [Goede afspraken essentieel](#)J.J.M. Jansen en J.P.M. Kommers: [Integrale visie ontbreekt](#)L.P.D. Faber: [Overdracht aan werknemers](#)A.W.A. Boot en J. Ligterink: [Faciliteren, niet interveniëren](#)M.L.H. Schrijnemakers: [Waardebepaling in het mkb](#)H.B. van der Veen, K.H.M. van Bommel en G.S. Venema: [Bedrijfsovername in de agrarische sector](#)C.M. van Praag: [De motivatie van de ondernemer](#)R. van Engelenburg: [Eerste hulp bij bedrijfsoverdracht](#)

R.H. Flören en G.W. Zwartendijk: [Star en toch flexibel](#)

R. van Rijk: [Slagroomtaart € 3,50, hele winkel € 150.000](#)

A. van Witteloostuijn: [Van de regen in de drup?](#)

R.H. Flören en G.W. Zwartendijk: [Start versus overdracht](#)

K. Ekroth-Manssila: [Een Europees probleem](#)

P. Bongaerts: [Goede overdracht versterkt concurrentiekracht](#)

J. Warmerdam: [Fiscale en financieringsproblemen](#)

W. Jonkhoff: [Voorkom destructieve creaties](#)