



## Goede overdracht versterkt concurrentiekracht

**Auteur(s):**

Bongaerts, P.  
Secretaris platform familiebedrijven vno-ncw. [bongaerts@vno-ncw.nl](mailto:bongaerts@vno-ncw.nl)

**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4402, pagina D30, 15 mei 2003

**Rubriek:**

Dossier: Bedrijfsoverdracht

**Trefwoord(en):**

werkgevers

De komende jaren zal een groot aantal bedrijven in Nederland van eigenaar wisselen. Volgens de Rabobank draagt meer dan driekwart van de 108.000 directeuren-groootaanhouders in Nederland het bedrijf in de komende vijf jaar over. De Kamer van Koophandel gaat uit van 90.000 ondernemingen in de komende vijf jaar. Het is van groot belang dat die bedrijfsoverdrachten succesvol verlopen. Niet alleen op bedrijfsniveau staan er vaak forse belangen op het spel (bijvoorbeeld de continuïteit van andere organisaties in de bedrijfskolom), ook macro-economisch moet het gewicht van bedrijfsoverdrachten niet onderschat worden in termen van toegevoegde waarde, werkgelegenheid en innovatievermogen. Het is vanuit die optiek, het individueel bedrijfsbelang en het algemeen economisch belang, dat vno-ncw de bedrijfsoverdracht beziet. In Nederland heeft het accent van het ondernemingsbeleid de afgelopen jaren meer bij starters en (snelle) groeiers gelegen dan bij de bedrijfsoverdracht of -beëindiging. Met het grote aantal bedrijfsoverdrachten in het vooruitzicht komt daar verandering in, getuige onder meer de toegenomen onderzoeksactiviteit rondom de bedrijfsoverdracht op de ministeries van Financiën en Economische Zaken. Meer en meer lijkt het besef te ontstaan dat niet-geslaagde bedrijfsoverdrachten (volgens Europees onderzoek tien tot dertig procent van alle overdrachten) leiden tot vernietiging van kapitaal en werkgelegenheid. Bovendien moet niet vergeten worden dat succesvolle bedrijfsoverdrachten een stimulans vormen voor innovatieprocessen. 71 procent van de directeuren-groootaanhouders die een bedrijf hebben overgenomen, is direct na de overname gestart met innoveren<sup>1</sup>. Juist nu de Nederlandse economie concurrentiekracht verliest op het punt van de kenniseconomie, is het van belang dat de bedrijfsoverdracht als aanjager van innovatie zonder problemen verloopt. Vno-ncw juicht de toegenomen aandacht voor bedrijfsoverdrachten als belangrijke pijler van het ondernemingsklimaat toe. De positie van het bedrijfsleven is de afgelopen jaren structureel verslechterd. Vno-ncw pleit voor een kabinetsbeleid dat zich richt op het verbeteren van de voorwaarden voor het ondernemerschap teneinde de arbeidsproductiviteit te verbeteren en de werkgelegenheid te herstellen<sup>2</sup>. Ook in de sfeer van de bedrijfsoverdrachten is verbetering van de randvoorwaarden noodzakelijk. Zo staat de hoge fiscale aanslag bij de bedrijfsoverdracht op de zesde plaats van de top-33 van knelpunten onder bedrijven<sup>3</sup>. Een nieuw kabinet zal het maximumtarief voor de successierechten (thans 68 procent) moeten verlagen en het ondernemingsgebonden vermogen bij vererving of schenking volledig vrij moeten stellen van successierechten. De inzet van de huidige staatssecretaris van Financiën voor "soepele bedrijfsopvolgingen, die niet onnodig op fiscale barrières stuiten"<sup>4</sup> verdient in een nieuw kabinet navolging. Naast de fiscaliteit moeten andere barrières rond de bedrijfsoverdracht geslecht worden, zoals de financiering van de opvolging. Financiële instellingen letten in toenemende mate op het solvabiliteitsbeslag van overnamekredieten, hetgeen een drukkend effect kan hebben op het aantal bedrijfsoverdrachten. Niet alleen de overheid kan de bedrijfsoverdracht versoepelen door financieringsvormen met overheidsgarantie beschikbaar te stellen of de startersfaciliteiten te verbreden naar het overnemen van een bestaand bedrijf. Ook het bedrijfsleven moet zijn verantwoordelijkheid nemen. Zo staat 'corporate venturing', het verstrekken van risicokapitaal door gevestigde bedrijven aan ondernemers, wat de overnamefinanciering betreft nog in de kinderschoenen. Daar waar de overheid de randvoorwaarden voor de bedrijfsopvolging kan verbeteren, moet een krachtig beleid gevoerd worden dat de continuïteit en verdere ontwikkeling van bedrijven stimuleert. Maar uiteindelijk is het de ondernemer die de bedrijfsoverdracht zal moeten realiseren. Het complexe karakter van het opvolgingsvraagstuk en de emotionele aspecten van de bedrijfsoverdracht zijn voor de individuele ondernemer lastig te nemen hobbels<sup>5</sup>. Veel ondernemers hebben moeite om op tijd met de voorbereiding van de overdracht te beginnen of laten zich onvoldoende bijstaan door deskundigen. Vno-ncw zet zich in om de bewustwording van de bedrijfsoverdracht bij ondernemers te versterken door relevante partijen bijeen te brengen, branche-organisaties te stimuleren aandacht te besteden aan bedrijfsoverdrachten en actief voorlichting te geven. Ook in de toekomst blijft vno-ncw zich inzetten om de overdrachtsthematiek zowel beleidsmatig op de politieke agenda als praktisch bij ondernemers onder de aandacht te brengen.

**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](#)

---

1 Dga's verwachten problemen bij verkoop bedrijf, Vakblad voor Financiële Planning, nr. 4, blz. 2-4, 2003.

2 Raad van de Centrale Ondernemingsorganisaties, Welvaart moet je verdienen, RCO, Den Haag, 2003.

3 EIM, Keuzevrijheid bedrijven; maatschappelijke knelpunten, Zoetermeer, 2002.

4 Zie S.R.A. van Eijck, Succesvol recht, ESB, 20 december 2002, blz. 919.

5 Zie bijvoorbeeld R.H. Flören, Cijfers en feiten van het familiebedrijf, BDO, Eindhoven, 2002.