

# Jong Overnemen

Hoe twintigers het mkb vernieuwen

Nu  
even  
niet

In  
bespre-  
king

Keus is  
gemaakt

(Mede)  
eigenaar

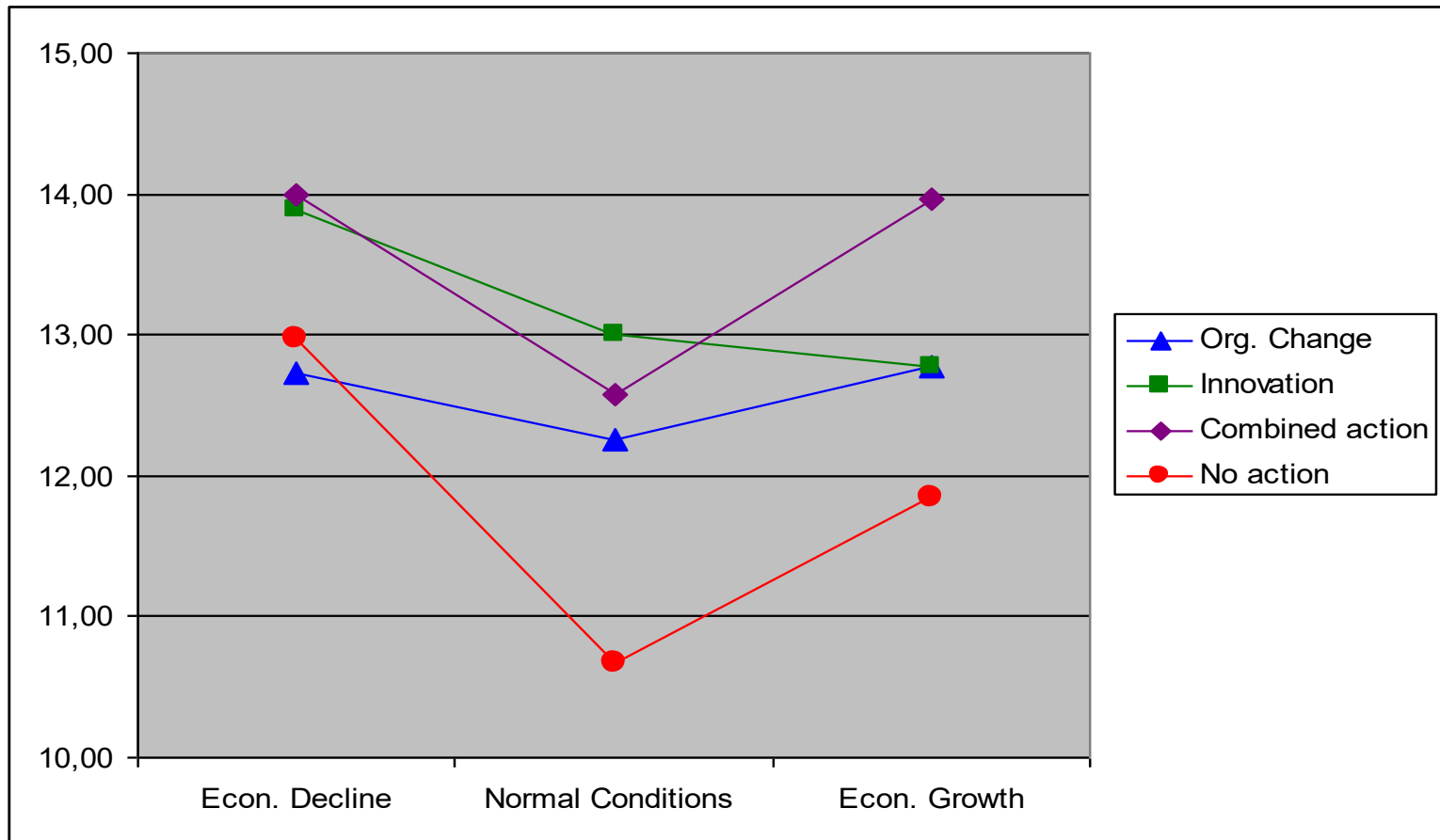
Opvolgers in het familiebedrijf: hordelopers met kansen

Dr. Lex van Teeffelen  
Lector Financiële en Economische Advisering  
Hogeschool Utrecht

## Wijdverbreide misverstanden: onderzoek laat het tegendeel zien.

1. Alleen goed lopende bedrijven worden overgedragen/verkocht.
2. Microbedrijven zijn niet te verkopen.
3. Het is een eenvoudige transactie.
4. Advisering helpt ondernemers in het proces.
5. Opvolgers zijn doorgaans veertigers.
6. Het gaat vooral om het geld.
7. Het gaat om de continuïteit van het bedrijf.

# 75% Innoveren en Veranderen (Van Teeffelen et al., 2010)



# Het economisch belang van bestaande bedrijven (Van Teeffelen, 2015)

## Overlevingskans (5 jaar)

Opvolging 75%-90%

Starters 30%-50%

## Banen

Opvolging gemiddeld 6 banen

Starters, 90% heeft geen personeel

## Mislukte opvolgingen

110.000 fte banen verlies

€ 11 miljard omzetsderving,

€ 4 miljard kapitaalvernietiging

Zorg voor een gelijk budget in ondersteuning voor opvolgers en starters.

# Hordes

- Er is geen eerdere ervaring in opvolging, verkoop of aankoop
- Er is nauwelijks onderwijs over opvolging, inkopen, overnemen.
- Toegang tot advies en begeleiding: niet bij accountant, KvK of boekhouder.
- Niet los kunnen laten/terugstappen is moeilijk voor heel veel ondernemers. Daardoor mislukt (30%) of loopt de opvolging (30%) flinke vertraging op.
- Overnamefinanciering is complex, vooral de eigen vermogen component.

## Verkopers/verkopers hebben vele blinde vlekken



# Jonge overnemers/kopers zijn zeer capabel bij goed onderwijs en begeleiding



# Partijen in opvolging/overname

Markt en economische situatie

Belasting en financiële regelgeving

Adviseurs

Verkoper

Koper

Financiële instellingen