

Een bedrijfsovername, groot of klein, heeft consequenties. En hoe logisch het ook is om aan het einde van je carrière afscheid te nemen van je bedrijf, zeer doet het wel. Niet vreemd dat emoties dus een grote rol spelen bij het proces van het zoeken van een overnamekandidaat, het onderhandelen en de daadwerkelijke overdracht. Riek van Walsem: "Ik heb altijd gezegd dat ik met 55 jaar wilde stoppen na een hele carrière fulltime te hebben gewerkt. Ik was toe aan vrijheid, er waren nog zoveel andere leuke dingen die ik wilde gaan doen."

Leuke dingen doen

De winkel 'Gewoon van Walsem' in Veenendaal was toe aan een opvolger. In de zaak waar speelgoed, cadeaus en huishoudartikelen worden verkocht, was de tijd voor nieuw bloed aangeboden. De zoon van eigenaars Piet (57) en Riek van Walsem (56), had voor zichzelf een ander carrièrepad uitgestippeld en er waren ook geen andere directe potentiële kandidaten. Riek: "Ik heb altijd gezegd dat ik met 55 jaar wilde stoppen na een hele carrière fulltime te hebben gewerkt. Ik was toe aan vrijheid, aan het ontdekken en genieten van nieuwe dingen. Ik heb echt toe kunnen leven naar de dag dat de winkel zou sluiten. Niet dat ik stond te juichen, maar die deadline stond er voor mezelf. Daarom heb ik geen weemoedige gevoelens. Het tijdstip was gewoon aangeboden, er waren nog zoveel andere leuke dingen die ik wilde gaan doen. Bovendien hebben we in Veenendaal nog een tweede winkel, een Primera, en die blijft gewoon open. Dus bij enige heimwee kan ik zeker terecht in deze winkel die door mijn man en mijn zoon Peter wordt gerund."

'Het wel en wee van een overnametraject'

In de retailbusiness is het wereldje klein. Importeurs en vertegenwoordigers kennen hun klanten als de beste. Niet toevallig dat één van hen bij Top1Toys-ondernemer André Quint (39) terechtkwam met het verhaal dat 'Gewoon van Walsem' zou gaan sluiten of op zoek was naar een overnamekandidaat. Quint, ook ondernemer in Veenendaal (eigenaar van Ad Quint Top1Toys, André's vader red.) kwam vervolgens snel in contact met de familie Van Walsem.

André: "Vanaf het begin liep het contact soepel. Toch is het een beetje vreemd. We hebben allebei een speelgoedzaak in Veenendaal, dus je bent elkaars concurrent. Bovendien kocht ik vroeger toen ik een klein kind was nog mijn voetbalplaatjes in hun winkel. En plotseling zit je tegenover elkaar met het doel om juist nader tot elkaar te komen."

Riek: "Feitelijk voelt het vreemd om je zaak aan de concurrent te verkopen. We hadden echter direct het gevoel dat het bij André in goede handen was. We vonden het bovendien belangrijk dat de nieuwe ondernemer binnen de structuur van het winkelplein zou passen en ook echt iets zou toevoegen. En in dat opzicht was Ad Quint Top1Toys een perfecte kandidaat. Bovendien ken je elkaar ook, dat speelde zeker mee."

Een bekende die de zaak overneemt, makkelijker kan het haast niet. Toch vonden Riek en Piet van Walsem het belangrijk een derde en onafhankelijke partij in de arm te nemen. Zij hebben daarom contact gezocht met Frans Verbeek van Diligence voor de begeleiding van de verkoop. Diligence is een onafhankelijke organisatie die bedrijfsovernameprocessen in het midden- en kleinbedrijf begeleidt, zowel voor kopende als verkopende ondernemers. Verbeek, partner bij Diligence, begeleidde dit voorjaar de kleinschalige en dus zeer persoonlijke bedrijfsoverdracht.



André Quint



Piet en Riek
van Walsem

Zoon Wim (33) onderstreept het belang van de onafhankelijkheid: “Of je het nou wilt of niet, er komt altijd emotie kijken bij een overname. Als betrokkene kun je nooit honderd procent objectief kijken. Jouw zaak waar je jaren hard voor gewerkt hebt, is je alles waard. Bovendien kun je als ondernemer niet alles weten. Er komt zoveel kijken bij een overdracht: waardering van het bedrijf, contracten, de belastingdienst en andere formaliteiten. Een bedrijfsverdracht is voor velen een eenmalige aangelegenheid en dus onbekend terrein. Begeleiding in zo'n proces is hard nodig. Het is gewoon onmogelijk om het zelf te doen.”

Ook André Quint hoefde niet erg lang na te denken over zijn interesse in ‘Gewoon van Walsem’. En hij koos er eveneens voor om het niet compleet zelf aan te pakken. André: “Mijn speelgoedwinkel is aangesloten bij de keten Top1Toys, ik werk volgens een soft franchise formule. In de organisatie zit bijzonder veel kennis op het gebied van overnames en daar kon ik gelukkig gebruik van maken. In de directe omgeving stond nog een andere winkel te koop, dus ik moest goed onderzoeken waar voor mij eventueel de beste kansen lagen. Natuurlijk heb ik ook veel gepraat met mensen om me heen, adviezen ingewonnen. Twee weten meer dan één en het is belangrijk om andere visies tot je te nemen. Dan staar je je nooit blind op iets waarover je enthousiast bent geworden.”

Met een tweede winkel erbij, verandert er voor Quint behoorlijk veel. “Je kan niet op twee plaatsen tegelijk zijn, dus dat betekent dat ik in ieder geval een goede bedrijfsleider nodig heb. Er zullen naar verwachting 2 personeelsleden bijkomen en mijn rol zal veranderen. Ik kijk er erg naar uit, want ik heb volop plannen en ambities die ik graag ten uitvoer wil brengen.”

Ook de familie Van Walsem staat heel wat veranderingen te wachten: meer vrije tijd om te genieten van de kleinkinderen en allerlei andere leuke dingen te doen.

Diligence over deze overname

Frans Verbeek: “Bij bedrijfsovernames vormt emotie een belangrijke factor. Zeker bij een zo sterk lokaal georiënteerde casus als deze. Vooral bij kleinere bedrijven is van belang dat de eigenaar ook zijn bedrijf moet runnen als de overname van het bedrijf aan de orde is. Daarom moet je dit niet zelf doen.

Mijn belangrijkste taak als bemiddelaar is dat de ondernemer in staat blijft te ondernemen, terwijl de bemiddelaar alle aspecten met betrekking tot de overname voor zijn rekening neemt, zonder zich daarbij te laten leiden door de emotie die je als eigenaar nu eenmaal voelt bij het bedrijf dat je jaren hebt gerund. Vanaf de speurtocht naar kandidaat kopers tot en met de overdracht en alles wat daar tussen gebeurt neem je als intermediair uit handen van je opdrachtgever.

En ook bij een relatief kleine overname als Van Walsem is daarbij het Diligence netwerk van belang gebleken. Vooral in de contacten met grote landelijk werkende franchiseketens als Top1Toys is de overname expertise van belang. Het feit dat je twee lokale concurrenten uiteindelijk tot elkaar brengt geeft dan een extra goed gevoel.”

Frans Verbeek

