

GOEDE BEDRIJFSOPVOLGING KOST TIJD

Een **ander** op uw stoel

Een bedrijfsopvolging is een lang en ingewikkeld proces. Wie wordt de opvolger: een familielid of een externe partij? En wordt die dan geheel of gedeeltelijk eigenaar? Herman Veldhuizen en Wim Bosman hebben hun bedrijf na een lange procedure uit handen gegeven. Allebei op hun eigen manier.

'Ik ben hier nog iedere dag.' 's Morgens vroeg ga ik naar de zaak om de post te brengen en wat klusjes te doen. Meestal ben ik dan rond tien uur weer thuis om met mijn vrouw een kop koffie te kunnen drinken.' Herman Veldhuizen heeft de dagelijkse leiding over zijn eigen transportbedrijf een aantal jaren geleden uit handen gegeven, maar hij kan het nog altijd

niet helemaal loslaten. In de schuur op het bedrijfsterrein staan zijn caravan en zijn militaire Willys-jeep uit de jaren veertig. Daarachter heeft hij een ren gebouwd voor zijn kippen. Reden genoeg om zijn hoofd elke dag even om de hoek van de deur te steken en zijn vroegere werknemers gedag te zeggen.

Veldhuizen was tot 2006 volledig eigenaar van transportbedrijf H. Veldhuizen Transport in Zaandam. Dit bedrijf ontstond nadat hij en zijn echtgenote in 1966 transportbedrijf Korver overnamen en verder uitbouwden. Toen Veldhuizen 55 jaar oud werd, had hij het bedrijf 32 jaar geleid en werd het tijd om na te denken over bedrijfsopvolging. 'Ik wilde hier niet tot mijn tachtigste blijven rondlopen.'

Veldhuizen heeft in die tijd diverse keren de mogelijkheid gehad om het bedrijf te verkopen, maar voelde daar weinig voor. 'Mijn vrouw wilde wel, maar ik kon er niet op die manier afstand van doen. Ik heb er al die jaren keihard voor gewerkt en het voelt als mijn kindje. Maar wel als een kind dat op zijn eigen benen moet staan.'

Ook Wim Bosman, eigenaar en geestelijk vader van logistiek dienstverlener Wim Bosman, heeft zich de afgelopen jaren beziggehouden met de vraag 'Wat doe ik met mijn bedrijf als ik er zelf mee ophoud? Vind ik een geschikte opvolger in de familie of verkoop ik het? En zo ja, blijf ik dan zelf gedeeltelijk aandeelhouder of trek ik mijn handen er helemaal vanaf?' Bosman komt uit een gezin van acht kinderen. Hij is de oudste zoon en heeft van jongs af aan meegeholpen in de transportonderneming van zijn ouders. 'Mijn ouders waren veel en langdurig ziek, dus ik heb veel tijd in het bedrijf doorgebracht. Nadat ik twee jaar in militaire dienst had gezeten, ben ik in 1963 een eigen bedrijf in het stukgoedvervoer begonnen. Door hard te werken en met vallen en opstaan, heb ik dat relatief kleine bedrijfje uitgebouwd tot de huidige Wim Bosman Groep.' Toen Bosman de zeventig naderde, wilde ook hij graag een stap terug doen. 'Op een gegeven moment houdt het op en moet je niet koste wat het kost door willen gaan.' Hij heeft ruim de tijd genomen om te zoeken naar een opvolger. 'Ik wilde een opvolger die het hele

bedrijf zou overnemen. Zelf aandeelhouder blijven, was voor mij geen optie, want dan kijk je langs de zijlijn toe en daar ben ik de man niet voor. Het is wat mij betreft alles of niets.' Waar Bosman geen aandeelhouder wilde blijven, koos Veldhuizen daar juist wel voor. 'Ik heb het bedrijf nooit als een last ervaren en wilde er graag bij betrokken blijven.' Daarom heeft Veldhuizen een deel van de aandelen verkocht. Aan dat moment ging eveneens een jarenlang proces vooraf. Samen met iemand van MKB-adviseurs besloot Veldhuizen om eerst een commercieel directeur aan te stellen en later een technisch directeur. 'Ik ben in 1998 begonnen met mijn zoektocht naar geschikte opvolgers. Het was voor mij belangrijk dat ze, behalve over de geschikte capaciteiten, ook dezelfde passie voor transport zouden hebben als ik. Het is toch een emotioneel moment als er een ander op jouw stoel gaat zitten.' Beide directeuren hebben eerst een tijd voor het bedrijf gewerkt en bezitten sinds 2008 ieder een kwart van de aandelen. Veldhuizen heeft zelf 26 procent van de aandelen gehouden en zijn zoon is nu eigenaar van de resterende 24 procent. Veldhuizen heeft er bewust voor gekozen om zijn zoon niet het hele bedrijf te laten overnemen. 'Mijn zoon werkt ook bij ons bedrijf en is een man van de praktijk. Hij is chauffeur en daarmee op zijn plaats. Hij gaf zelf aan dat hij de zorgen die het leiden van een bedrijf met zich meebrengt, niet wil dragen. Dat kan ik begrijpen want het is toch een zware verantwoordelijkheid. Die moet je wel willen nemen.'

Ook de Wim Bosman Groep is inmiddels geen familiebedrijf meer. 'Mijn dochter wilde het bedrijf niet overnemen. Zij studeert psychologie en kiest daarmee haar eigen carrière. En ze zei 's nachts graag te willen slapen en niet wakker te willen liggen omdat ze zich zorgen maakt over de bedrijfsvoering.'

Daarom verkocht Bosman uiteindelijk zijn hele bedrijf aan Mainfreight, een logistiek dienstverlener uit Nieuw-



Zeeland die wereldwijd actief is. 'Ik wilde mijn bedrijf niet overdoen aan een directe concurrent. Daarmee vielen bedrijven als Kuehne + Nagel en Dachser af. Mainfreight was wat dat betreft helemaal geen concurrent. Ook zij zijn als eenmanszaak begonnen en met de oorspronkelijke eigenaar had ik meteen een klik.' In april 2011 heeft Bosman de deur van zijn kantoor achter zich dichtgetrokken. 'Met een enorme dreun, dat wel. Ik wilde niet met stille trom vertrekken.' Sindsdien is hij alleen nog lid van de raad van commissarissen. 'Het zit erop en het is goed zo. Ik ben opgelucht dat alles goed is afgerond en geniet van mijn welverdiende pensioen.' ●●●

MARLEEN VELDHUIZEN

H. VELDHUIZEN TRANSPORT

Herman Veldhuizen nam in 1966 het transportbedrijf Korver in Zaandam over. Hij heeft het bedrijf uitgebouwd van een lijndienst die pakketjes rondbracht, tot een allround vervoerder die eveneens op- en overslag verzorgt. Inmiddels rijden er zeventig vrachtauto's rond en heeft H. Veldhuizen Transport honderd medewerkers in dienst.

In 2008 heeft Herman Veldhuizen een deel van de aandelen overgedaan aan zijn zoon en twee extern aangetrokken directeuren. De laatste twee hebben de dagelijkse leiding in handen. Veldhuizen blijft mede-eigenaar van het bedrijf. Hij kan en wil zijn onderneming niet helemaal loslaten.

BEGIN OP TIJD

Het is belangrijk op tijd na te denken over bedrijfsopvolging. Volgens Geert de Jong, belastingadviseur bij Grant Thornton, moet een eigenaar ruim de tijd nemen om te ontdekken of de kinderen het bedrijf over willen en kunnen nemen. 'Als ze dat niet willen, heb je nog genoeg tijd om uit te zoeken wie het dan wel kan overnemen.' De Jong waarschuwt dat er tussen het eerste moment dat er over bedrijfsopvolging wordt gesproken, en het moment dat er daadwerkelijk tot opvolging wordt overgegaan, zomaar vijf tot zeven jaar zit. 'Dat is geen ongebruikelijke doorlooptijd voor een bedrijfsopvolging. Dus als je 63 bent en je hebt bedacht dat je over twee jaar met pensioen wilt, ben je rijkelijk laat als je dan nog moet beginnen met nadenken over wie de onderneming overneemt.'

De fiscale consequenties

Als er voor een bedrijfsopvolging geschikte kandidaten zijn gevonden, rest de vraag hoe de overname wordt geregeld. Bij een familiale overname kan de eigenaar besluiten de onderneming of de aandelen te schenken of te verkopen. Als het bedrijf wordt overgenomen door iemand van buiten de familie, is een schenking juist heel onwaarschijnlijk. Maar wat iemand ook besluit, aan elke keuze zijn fiscale regels verbonden. Geert de Jong, belastingadviseur bij EVO-partner Grant Thornton, helpt ondernemers met hun bedrijfsopvolging. Hij legt uit dat er sprake is van bedrijfsopvolging als de eigenaar van een onderneming zijn bedrijf of de aandelen wil laten overgaan naar een andere persoon.

Bij een familiale bedrijfsopvolging is dat meestal van vader en/of moeder op kind. Volgens De Jong kan een ondernemer zijn onderneming of aandelen bij een familiale overdracht op drie manieren overdragen. 'Als vader en moeder ermee ophouden, kunnen ze de onderneming of alle aandelen schenken, ze kunnen een deel schenken en een deel verkopen of alles verkopen.'

Welke van deze opties het voordeligst is, verschilt volgens hem per situatie. 'Het hangt af van hun financiële behoefte. Als zij hun pensioenvoorziening uit de waarde van het bedrijf moeten halen, ligt verkopen voor de hand. Maar als zij hun pensioen al hebben veiliggesteld of als de kinderen

de koopprijs niet kunnen opbrengen, is het soms verstandig om deze te verlagen of zelfs helemaal geen koopprijs te berekenen en alles te schenken.' Om dat laatste aantrekkelijker te maken, heeft de Nederlandse wetgever een aantal 'bedrijfsopvolgingsfaciliteiten' in het leven geroepen. Vooral de Bedrijfsopvolgingsfaciliteit (Bof) die is vastgelegd in de Successiewet is een aantrekkelijke optie. Volgens De Jong behelst deze faciliteit dat een schenking geheel of gedeeltelijk buiten de belastingheffing blijft. 'Een particulier die geld schenkt aan zijn of haar kind, betaalt minimaal tien en maximaal twintig procent schenkbelasting. Als er gebruik wordt gemaakt van de Bof, is het eerste miljoen belastingvrij. De rest is voor 83 procent belastingvrij. Alleen over de overgebleven zeventien procent moeten de kinderen schenkbelasting betalen.' De Jong merkt op dat een ondernemer die zijn bedrijf aan zijn kinderen wil overdragen, er verstandig aan doet om periodiek te beoordelen of de situatie nog 'Bof-proof' is. 'Als je optimaal wilt profiteren van deze faciliteit, moet je zorgen dat je voor de overdracht een aantal zaken goed hebt geregeld. Zo is de Bof alleen van toepassing op ondernemingsvermogen en niet op beleggingsvermogen. Dat is een belangrijk punt om rekening mee te houden.' Ook het testament van de ondernemer is van invloed op de Bof. 'Het kan zijn dat de ondernemer niet de kans krijgt om zijn onderneming bij leven over te dragen en dat het bedrijf bij overlijden vererft. Het is handig om hiermee rekening te houden en dit van tevoren goed in het testament te regelen. Je weet immers nooit.' De Jong raadt tevens aan om het testament regelmatig te laten nakijken om te zien of de Bof na overlijden optimaal kan worden benut.' ●●●

WIM BOSMAN GROEP

De Wim Bosman Groep is in 1963 opgericht door Wim Bosman zelf. De Europese logistiek dienstverlener specialiseert zich in wegtransport en warehousing en beschikt over een wereldwijd zee- en luchtvrachtnetwerk. Het bedrijf is met zeventien vestigingen actief in zeven landen en heeft ruim zestienhonderd medewerkers in dienst. Het wagenpark van de Wim Bosman Groep bestaat uit meer dan vijftienhonderd transporteenheden. In april 2011 wordt de logistiek dienstverlener overgenomen door Mainfreight, een logistiek dienstverlener uit Nieuw-Zeeland die wereldwijd actief is, met locaties in Australië, Nieuw-Zeeland, China, Amerika en Europa. Onder leiding van de international European manager Jon Gundy worden nu de zee- en luchtvrachtactiviteiten van Mainfreight in Europa verder uitgebouwd.

'Mijn zoon is als
chauffeur op
zijn plaats'



WIM BOSMAN
Voormalig eigenaar
Wim Bosman Groep

**HERMAN
VELDHUIZEN**
Mede-eigenaar
H. Veldhuizen Transport

