

'Zzp'er met organisatiecapaciteit ideale kroonprins'

Groeien door overname

Ben je zzp'er met ambitie om door te groeien naar een bedrijf met personeel? Dat kan door personeel aan te nemen, maar ook door een overname te doen. Richard olde Hartman, gespecialiseerd in bedrijfsovernames in de bouwsector, ziet ze steeds vaker en legt uit hoe dat gaat.

Of je timmerman, metselaar of schilder bent: een keer wil je misschien van de werkvloer af. Althans, dat geldt voor een deel van de zzp'ers in de bouw. Een deel dat de ambitie heeft door te groeien naar een bedrijf met personeel. Een man of vier à vijf. "Het zijn typisch de zzp'ers met een eigen winkeltje, niet degene die zich alleen verhuren, die soms al meer omzet hebben dan ze zelf aankunnen en al wat flexibele mensen - ook allemaal zzp'er - om zich heen hebben verzameld. Ze staan zelf nog vier à vijf dagen te timmeren of te schilderen. In de avond doen ze alle offertes. In het weekend zijn ze druk. Deze groep heeft moeite met de transitie te maken om zich van die werkvloer onttrekken. Dan moet je immers gedragen worden door de mensen die wel het werk doen."

Aantrekkende markt

Olde Hartman Advies is in de aannemerswereld al jarenlang een bekende overnamespecialist. Nu de markt aantrekt, zijn er zzp'ers die de stap naar personeel willen maken. Hun achtergrond is vaak hetzelfde, schetst Olde Hartman: ze zijn begonnen als timmerman of schilder, hebben op kantoor gezeten bij een aannemersbedrijf als werkvoorberei-

der of calculator en misschien zelfs een stuk projectleiding gedaan. En zijn vervolgens voor zichzelf begonnen, al dan niet gedwongen. "Maar ze realiseren zich ook dat ze niet nog tien jaar willen blijven doen wat ze nu doen, namelijk elke dag uitvoerend bezig zijn."

Autonoom groeien - één à twee man erbij aannemen - is heel lastig.

"Voordat je dan een keer van de werkvloer af bent, ben je vijf tot tien jaar verder. Dus zie je dat ze een bedrijf ter overname zoeken. Bedrijven - bij schilderbedrijven praat je over vijf ton omzet, bij bouwbedrijven vijf ton tot een miljoen - waar de huidige dga vaak al vlak voor zijn pensioen staat. Dat is een categorie bedrijven waar de ondernemer zelf twee tot drie dagen per week meewerkt. Perfect voor die zzp'er; die heeft gelijk de vertaalslag te pakken naar zelf minder meewerken in het bedrijf. Ze houden hun eigen netwerk en ze nemen een bestaand bedrijfje over dat ook al een rijdend treintje is. De dga's zoeken iemand die het stokje overneemt."

De basis en brede opzet van een overname is doorgaans in drie à vier gesprekken geregeld, weet Olde Hartman. "Je weet snel of het wat wordt. Er moet een klik zijn tussen de



Richard olde Hartman.

twee ondernemers. Dat is het eerste gesprek: vaak alleen koetjes en kalfjes. In de vervolgesprekken gaat het om het delen van informatie en de financiële aspecten van de overname."

Capaciteiten en voorwaarden

Welke capaciteiten moet een iemand hebben om door te groeien en een bedrijf over te nemen? "Zzp'ers die naast technische kennis organisatiecapaciteiten hebben, zijn ideale kroonprinsen voor het kleinbedrijf." Eigen geld - denk aan 50.000 euro - is een andere belangrijke voorwaarde. "Dat moet er zijn. Als het financieel niet kan, moet je er niet aan beginnen. Financiering moet geen molensteen zijn. Ook de verkoper wil er vaak wel wat inlaten (dit wordt de earn out methode genoemd, red.). Er moet een stukje gefinancierd worden door de bank en soms is er een vierde partij nodig om de hele taart rond te krijgen."