

“Je kunt veel geld besparen door op tijd te starten”

25-09-2017 22:14



Lemsom pakt er een organogram bij en steekt van wal. “Voor de overname waren er twee aparte takken. De boomstructuur van mijn pa en die van mij. In die van mijn vader zaten alle panden en de werkmaatschappij van de bouwmaterialenhandel. In die van mij de werkmaatschappij van Formido. Die Formido startte ik in 1994 in een pand dat aangekocht was door mijn vader. Ik stond daardoor eigenlijk voor de huur te werken en bouwde weinig buffer op. Dat was wel mijn wens. Met een eigen pand kun je je eigen vermogen makkelijker laten groeien.”

Snelheid geboden Lemsom: “Het proces van de overname van de bouwmaterialenhandel en de beide panden liep vertraging op, doordat onze toenmalige accountant van alles belofde, maar niets leverde. Dat heb ik te lang laten gaan. Toen we eenmaal een andere accountant gevonden hadden, ging alles razendsnel. Twee gesprekken en twee maanden verder was de start gemaakt voor overname. Vervolgens zijn het onroerend goed en de werkmaatschappij overgeheveld in een periode van drie jaar.”

Smit: “Zo, dat heeft jouw accountant snel gedaan. Goed dat jullie er op tijd mee zijn begonnen, dat is essentieel in zo’n proces. Om een bedrijfsoverdracht op alle fronten goed te regelen, heb je minimaal drie tot vijf jaar nodig en de juiste adviseur, die alles tijdig weet te registreren. In de praktijk zien we vaak dat mensen er te laat

mee beginnen, waardoor we moeten roeien met de riemen die we hebben. Ondernemers beseffen vaak niet dat ze veel geld kunnen besparen door op tijd met een bedrijfsovername te starten. Als je te lang wacht, loop je tussentijds risico en kan de overdrager lichamelijk op zijn waardoor je het niet langer kunt uitstellen.”

Geld besparen

Lemsom: “Toen mijn vader eind vijftig was, kreeg hij hartproblemen. Hij realiseerde zich dat het leven kort is en dat hij de zaak moest loslaten. Dat gaf ons de tijd om alles goed te regelen. We konden bijvoorbeeld vooraf toestemming vragen aan de belastingdienst voor ons plan van aanpak. Dat scheelde ons anderhalve ton aan heffingen. Achteraf gezien, had ik eerder moeten ingrijpen toen de accountant niet over de brug kwam. Dat had ervoor gezorgd dat ik nu verder was geweest in het zekerstellen van mijn onderneming. Het scheelt me drie jaar buffer. Daarnaast liepen we drie jaar meer risico. Wat als mijn pa was overleden?”

Goed regelen

Smit haakt op dat overlijdensrisico in: “Dan had je een groot probleem gehad. Het pand werd verhuurd aan de bouwmarkt waardoor het als beleggingspand zou worden gezien, zonder vrijstelling. Die is ruim een miljoen. Daar kun je dan geen beroep op doen. Je moet een lijn tussen de twee bedrijven creëren, zodat je het bij leven en bij overlijden goed geregeld hebt. Het komt echt voor dat alles is geregeld, behalve het testament. Dan heeft de familie het nakijken en gaat het geld naar de fiscus. Mensen zijn van nature niet met de dood bezig en vinden het lastig om er over te praten. Ben je bezig met een overdracht, zorg dan dat de testaments daarop zijn aangepast als achtervang. Heb jij jouw testament al geregeld?” Lemsom knikt ja: “Mijn oudste zoon is twintig, werkt al in de zaak en sprak de ambitie uit het over te nemen.”

Zorg voor een hobby

“Wat ook erg belangrijk is, is dat de overdrager een hobby heeft. De oude generatie vindt het vaak lastig om de zaak los te laten. Velen van hen leefden voor de zaak. Je moet voorkomen dat ze in een zwart gat vallen”, legt Smit uit. Lemsom knikt: “Toen we mijn vader vroegen wat hij wilde doen, zei hij ‘ik ga het rustig aan doen na al die uren die ik heb gedraaid. Ik ga lekker weekenden weg met mijn paarden’. Nadat de overdracht rond was, deed hij zichzelf een grote (tweedehands) vrachtwagen cadeau voor zijn koets en paarden. Hij rijdt op de mooiste locaties en vermaakt zich prima.”

Pand als pensioen

Smit: “Zaten jullie binnen de familie op een lijn over de overdracht?” Lemsom: “Wij zijn heel open en praten makkelijk over geld. Mijn vader sprak uit dat hij een bedrijf wilde overdragen met een gezonde toekomst. Ik vind het fijn dat hij het belang van het bedrijf voorop zette. Daarmee gaf hij mij een kans. Daar ben ik hem zeer dankbaar voor. Waar ik altijd heel duidelijk in ben geweest, is dat de panden mee moesten in de overdracht. De eerste vijf jaar kreeg ik uit de bouwmaterialenhandel geen beloning in aanloop naar de overname. Ik wilde dat wel graag terugzien in de koopsom evenals de meerwaarde die ik had gecreëerd. Ik hecht geen waarde aan spullen voor mijzelf, maar wil wel onroerend goed om een gezond plaatje te creëren voor de toekomst. Voor mijn ouders maakt het qua geld niet uit of ze huur krijgen of aflossing en rente.”

Oude gedachte

Smit: "Veel ouderen zijn opgegroeid met de traditionele gedachte dat het pand hun pensioen is. Dat kan, maar je kunt het ook als vermogen zien. Dan zet je het niet in als pand, maar als hypotheek en wordt dat je vermogen. Een gedegen financieel plan kan daar goed bij helpen."

Lemsom: "Mijn ouders zijn heel praktisch en zetten het belang van het bedrijf altijd voorop. Zoiets vergt veel vertrouwen. Wij zorgen graag goed voor elkaar en zien allemaal het grotere geheel."

Smit: "Het is een groot voordeel als je die openheid hebt binnen de familie. Soms leggen broers en zussen een bom onder het plan. Jammer, want als we weten wat ze willen, kunnen we daar op sturen. Bijvoorbeeld door ze op papier te laten participeren als certificaathouder." Lemsom lacht: "Mijn zus wil absoluut geen risicodragers zijn, maar werkt hier wel in de zaak. Deze oplossing past bij ons."

Toekomst

"Je ziet steeds meer mkb'ers wegvallen, omdat ze hun zaak niet kunnen overdragen", zegt Lemsom. "Als wij het niet binnen de familie regelen, kan mijn zoon het bedrijf nooit overnemen. Een pand kost snel een miljoen, de voorraad een half miljoen net als de signing. De bank ziet je aankomen. En als je de zaak niet kunt overdragen, is die ook niet te liquideren. Dan blijft verkoop aan grote holdings of investeringsmaatschappijen over. Wil niemand het overnemen, moet je uitverkopen en de stekker eruit trekken."

Smit knikt en vult aan: "Dat zijn lastige beslissingen waarbij veel komt kijken. Hoe lang loopt een huurcontract of is het een eigen pand? Is er een moedermaatschappij en moet je een samenwerkingsovereenkomst opzeggen? Kun je je personeel ergens anders onderbrengen?" Lemsom haakt aan: "Spullen kun je uitverkopen, je personeel niet. En dat wil je ze ook niet aandoen na jaren trouwe dienst."