



Direct
TE KOOP
Door **eigenaar**
088 2025 202
Direct-te-koop.com
Ref.:

una.nl
kosten bij afhalen in de winkel

■ TEKST JAAP VAN EKERIS

Zo verkoop je de zaak...

Het verkopen van je winkel is een langdurig, intensief en soms emotioneel proces. NSO-adviseur Rick van der Vlugt geeft verlichtende tips.

Bij ondernemen hoort ook stoppen. In dit geval met de winkel. Daar komt heel wat bij kijken. Niet zelden is het een langdurig, intensief en soms emotioneel proces. Wanneer moet je beginnen met het verkopen van de zaak? En hoe? Waar moet je eigenlijk mee beginnen? "Ik heb meermalen meegemaakt dat iemand die zijn zaak wilde verkopen het lastig vond een koper te vinden. Als je dan doorvraagt, blijkt er tussen zijn eigen mensen een geschikte kandidaat te zitten", zegt NSO-adviseur Rick van der Vlugt. Hij heeft sinds 2004 zo'n tweehonderd bedrijfsadviezen gegeven; een groot deel daarvan betrof overdrachten.

Eén van de tips die hij ondernemers bij een bedrijfsoverdracht meegeeft, is: praat goed met je personeel. Dit levert vaak verrassende resultaten op. "Je medewerkers kennen het bedrijf, kennen de klanten, weten wat er speelt. Zij vormen een dankbare bron waaruit je kunt putten." Aan de hand van een zevental stappen vertelt hij waar je al lemaal op moet letten.

...STAP 1

De huidige situatie inventariseren

"Oftewel, optimaliseer je winkel. Wat is het rendement? Hoe zit het met eigendom/huur van je pand? Heb je een bv of een eenmanszaak? Al dat soort vragen moet je in beeld hebben. Soms kan dit aanleiding geven om te zeggen: het is beter even te wachten. Bijvoorbeeld omdat het rendement (nog) niet optimaal is. Vervolgens bereid je je voor op de overdracht. Dat kan wel twee tot drie jaar – of zelfs nog langer – duren."

...STAP 2

De juridische positie in kaart brengen

Daarmee doelt Van der Vlugt op contracten met commerciële organisaties, kabelmaatschappijen, Staatsloterij, PostNL enzovoort. "Een

'MAZZEL GEHAD'

Begin dit jaar verkochten Joke en Simon Sacksioni hun tabakswinkel in Amsterdam-Zuid. De overdracht is in harmonie verlopen: "We hebben mazzel gehad." Elf jaar lang stond het echtpaar met veel plezier achter de toonbank. Tot Joke vorig jaar ziek werd en ze in december besloten de bij Vivánt aangesloten zaak te verkopen. Voor ze het wisten was het rond. "Een klant had op de NSO-website gelezen dat onze winkel te koop stond. We zijn om tafel gaan zitten, hij deed een bod en met hulp van onze boekhouder hebben we de voorraad, de inventaris en de goodwill bepaald. In februari waren we eruit." Joke Sacksioni blikt met een tevreden gevoel terug. "Je moet heel veel dingen regelen. Veel bellen. En alles op papier zetten. Maar bij ons is het van een leien dakje gegaan, vind ik." Ze is vol lof over de huidige eigenaars. "Aardige mensen, de winkel draait erg goed. Mijn man loopt er nog regelmatig even binnen. Hij vindt het leuk om klanten van vroeger te zien en te spreken."

adviseur kan je hierbij helpen. Je kunt niet zomaar in het wilde weg verkopen. Stel: je bent aangesloten bij een samenwerkingsverband en je gaat in zee met een koper die voor die club niet acceptabel is, dan kan dit een hoop problemen opleveren."

...STAP 3

De zoektocht naar een koper

Het in de eerste regels van dit artikel aangehaalde advies geeft Van der Vlugt aan al zijn klanten. Potentiële kopers genoeg, stelt hij. Denk – behalve aan je eigen personeel – aan vertegenwoordigers of collega's van het samenwerkingsverband waarbij je bent aangesloten. Een andere, betrouwbare bron is de website van de NSO. Onder het kopje vraag en aanbod worden onder meer winkels te koop aangeboden.



APPROVED!

VRAAG EN AANBOD

Er zijn ondernemers in de tabaks- en gemaksdetailhandel die hun winkel van de hand willen doen en anderen die juist op zoek zijn naar een geschikte winkel. Dankzij de onlinedatabank van de NSO is het mogelijk dat deze twee partijen met elkaar in contact kunnen komen. Niet alleen voor winkels, maar ook voor inventaris en andere aanverwante producten kunt u van deze databank gebruikmaken.

'WINKEL KOPEN? DOEN!'

Willem Busbroek (62) was twintig jaar eigenaar van CIGO Havana House in IJmuiden. Vanwege problemen met zijn gezondheid deed hij de winkel begin januari van de hand.

De overdracht nam bij elkaar zo'n negen maanden in beslag. Maar dat kwam vooral door de bank, vertelt Busbroek. "In principe is het niet zo moeilijk. Via Argus heb ik een landelijke advertentie gezet. Kort daarna kwam er iemand in de winkel die interesse had. Waarop een medewerkster die al vijftien jaar bij me werkte (Ineke de Jong), zei: is het niet wat voor mij? Uiteindelijk heeft zij de zaak gekocht."

De rasondernemer, tevens directeur van een cateringbedrijf, bezoekt de winkel nog geregeld. Hij is nog steeds eigenaar van het pand en de erboven gelegen appartementen. "Door haar ervaring weet de eigenaresse van de hoed en de rand en mede daardoor loopt de winkel geweldig. Ik kijk vol plezier terug op een periode waarin ik iets heb neergezet waar een ander profijt van heeft." Hij kan het iedereen aanraden, zegt hij: een winkel in de tabaksbranche kopen. "Als je gezond bent en je kunt werken, moet je het doen!"

Van der Vlucht: "Mensen die op deze site rondkijken zijn geïnteresseerd in de branche, willen er graag in werken. Dat kan een voordeel zijn."

...STAP 4

Bepalen hoeveel de winkel waard is

"Weet wat je ervoor wilt vragen", waarschuwt Van der Vlucht. "Drie criteria zijn daarbij van belang: de waarde van voorraad en inventaris en eventuele goodwill. Dat laatste is het moeilijkste. Dat kun je niet zelf, daar heb je advies bij nodig."

...STAP 5

De koopovereenkomst opstellen

"Er moet heel veel worden geregeld. Zoals: de verantwoordelijkheden van de oude en nieuwe eigenaar, het overdragen van personeel, vaststellen hoe, waar en wanneer de sleuteloverdracht plaatsvindt, tellen van de voorraad. En: zijn er onderhoudscontracten? Hoe is de beveiliging geregeld? Een goed doortimmerde overeenkomst telt soms wel 12 tot 15 A4-tjes." Wanneer het contract is getekend, moet de koper de financiering zien rond te krijgen. "Een belangrijke eis van de banken is tegenwoordig dat je eigen geld meebrengt. Aansluitend

kunnen beide partijen langzaam toewerken naar de overdrachtsdatum. Soms loopt de voormalige eigenaar nog een tijdje mee om alles in goede banen te leiden."

Van der Vlucht realiseert zich dat dit een lastige tijd is. Toch adviseert hij ondernemers in de tabaksdetailhandel zich niet te laten afschrikken door de crisis. Hij vergelijkt de situatie met de woningmarkt: veel aanbod, weinig vraag. "De prijzen staan onder druk. Maar huizen die goed onderhouden zijn, er netjes uitzien, worden nog steeds verkocht. Zo is het met winkels ook." **T2d**



ADVIES

Rick van der Vlucht is NSO-adviseur. Zijn bedrijf Rinova, gevestigd in Huizen, is gespecialiseerd in bedrijfsoverdrachten en bedrijfseconomisch advies aan het Mkb. Hij werkt al jaren voor de tabaksdetailhandel. Samen met collega John Bastiaansen, zelfstandig bedrijfseconomisch adviseur, verzorgt hij voor leden van de NSO de gratis training bedrijfsoverdracht. Meer informatie over deze en andere trainingen is te vinden op het NSO Cursusplein op www.tabaksdetailhandel.nl.