

Martijn Bosgraafs persoonlijke connectie met het hoveniersvak is diep geworteld in zijn achternaam, 'Bosgraaf', wat afstamt van 'Bosgever' in het Fries. In vroegere tijden waren een hovenier en een boomkweker één vak. Je kocht ergens bomen, inclusief het aanplanten ervan. 'Daar komt mijn achternaam vandaan, mijn voorvader was Bosgever.'



Groeien door bedrijven overnemen: hoe doe je dat?

Duo-interview met ondernemer en bedrijfs-overnamespecialist: 'Het is moeilijk om partijen te vinden'

Ongeveer 25,1% van de hoveniersbedrijven heeft een oprichter die 60 jaar of ouder is. Dit betekent dat een kwart van de ondernemers in deze sector binnen zeven jaar de pensioengerechtigde leeftijd bereikt. Hoewel dit een aanzienlijk percentage is, vormen ondernemers tussen de 30 en 39 jaar met 25,6% een net iets grotere groep. Dit is te verklaren door de forse groei van het aantal bedrijven in de sector, vaak opgericht door jongere mensen. De toename van het aantal hoveniersbedrijven bedraagt bijna 32% in slechts vijf jaar tijd, volgens de inschrijvingen bij de Kamer van Koophandel.

Geen 'Te Koop'-bord in de tuin

Bedrijfsovernamespecialist Richard Temmink van Het Centrum voor Bedrijfsopvolging schetst

direct de problematiek als je als kleine ondernemer wil groeien door overnames. Temmink: 'Er is bijna niemand die zegt "ik ben te koop". Dus het is lastig om dit soort partijen te vinden. Je hebt natuurlijk professionele M&A-juristen (M&A staat voor 'Mergers and Acquisitions', wat in het Nederlands 'fusies en overnames' betekent), maar dit soort partijen komen pas in actie als het bedrijf groter is. Temmink schetst: 'Zo'n transactie in M&A-land kost zo'n 15 à 20.000 euro. Dus als jij een klein bedrijf bent van 4 à 5 fte, dan ben je niet interessant voor die wereld. Vaak zie je ook dat in een wat kleiner bedrijf véél afhangt van de ondernemer. Die maakt de planning, de ontwerpen, heeft het klantencontact en contact met leveranciers. Kortom, eigenlijk álles. Dan is het soms ook de

Wanneer de arbeidsmarkt ontzettend krap is en je wél wil groeien, dan is het overnemen van een ander hoveniersbedrijf eventueel een goede optie. Maar waar begin je dan, en hoe werkt zo iets? Vakblad de Hovenier praat met ondernemer Martijn Bosgraaf en bedrijfs-overnamespecialist Richard Temmink van Het Centrum voor Bedrijfsopvolging.

Auteur: Willemijn van Iersel

vraag: wat is zo'n bedrijf nog waard zonder die ondernemer?'

Onzekerheid en angst bij kleine bedrijven

Ondernemer Martijn Bosgraaf is als zij-instromer in de hovenierssector terechtgekomen. Bosgraaf besloot, na een carrière als directeur en commercieel manager in andere sectoren, over te stappen naar het hoveniersvak. Geïnspireerd door een levenslange fascinatie voor tuinen en een bijzondere interesse in bonsai, voltooide hij een hoveniersopleiding en waagde in 2021 de sprong naar zelfstandig hovenier. Bosgraaf heeft de ambitie om zijn bedrijf uit te breiden door kleine, lokale hoveniersbedrijven over te nemen en samen te voegen tot een netwerk, waarbij het behoud

van een kleinschalig en familiair gevoel centraal staat. Bosgraaf: 'Mijn visie is om een "huismees-erschap" aan te bieden, een service waarbij klanten volledig worden ontzorgd voor zowel binnen- als buitenwerkzaamheden. Dan word je eigenlijk een soort aannemer voor binnen en buiten.' Bosgraaf zelf is niet geheel onbekend met de aan- en verkoop van bedrijven. Zijn medische groothandel en ICT-bedrijf verkocht hij voordat hij in het groen belandde.

Familiair mét commerciële blik

Martijn Bosgraaf zou het liefst meerdere kleinschalige hoveniersbedrijven samenbrengen om synergie en schaalvoordeel te creëren. Gevraagd naar hoe hij voldoende rendement denkt te maken bij dergelijke bedrijven, waar service van groot belang is, antwoordt Bosgraaf: 'Ik leef niet van de wind, er moet ook echt geld verdiend worden. Ik denk dat mijn commerciële achtergrond mij een goed begrip geeft van de valkuilen in deze sector. Kijkend naar mijn huidige bedrijfsvoering, zie ik geen problemen. Ik ben me ervan bewust dat veel hoveniers zichzelf miskennen, vooral wanneer ze tijdens de nacalculatie merken dat ze op sommige offertes verlies lijden. Dankzij mijn achtergrond in ICT heb ik de automatisering goed op orde. Er moet wel geld verdiend worden, en ik geloof niet dat klanten daar bezwaar tegen hebben, zolang ze maar niet het gevoel krijgen dat ze benadeeld worden.' Het financieren van de aankoop van de nieuwe hoveniersbedrijven wil Bosgraaf deels doen met een investeerder en deels met eigen geld. 'Er zit geen private equity achter.'

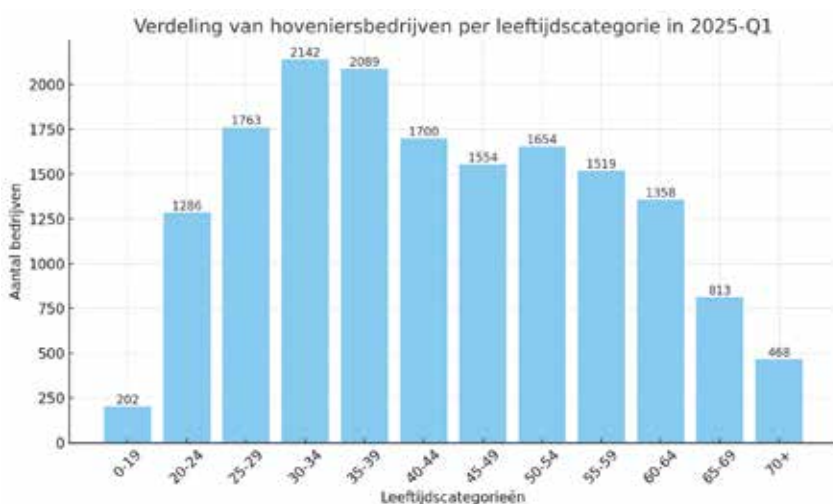


Richard Temmink

Waar vind je dan die kleine partijen?

Bosgraaf: 'De moeilijkheid zit hem écht in het vinden van partijen die te koop staan. Er zijn wel wat startpunten, bijvoorbeeld via de website van Koninklijke VHG kun je bedrijven vinden die te koop zijn. Maar dat is zo minimaal, dat nodigt niet echt uit om daar contact mee op te nemen. Daarbij heb ik ook het idee dat het dezelfde partijen zijn die op verschillende openbare platformen staan (red. marktplaatsen voor bedrijven). Op het moment van schrijven

'Op je hoogtepunt moet je als ondernemer eigenlijk maatregelen treffen voor een bedrijfs-overdracht in plaats van het bedrijf langzaam te laten uitfaseren'



Data leeftijdscategorieën van ondernemers volgens cijfers van de Kamer van Koophandel.

Masterclass bedrijfsovername terugkijken

In Hardenberg gaf Vakblad de Hovenier begin dit jaar een serie masterclasses. Eén van die masterclasses ging over bedrijfs-overname. Spreker Richard Temmink, bedrijfsovernamespecialist van Het Centrum voor Bedrijfsopvolging, gaf die presentatie. Daarop kwamen veel vragen binnen, die onder andere aanleiding waren om dit artikel te schrijven. Wil je deze masterclass rustig thuis terugkijken? Dat kan bij ons op de website. Scan hieronder de QR-code.



Masterclass bedrijfs-overname terugkijken

staan er bijvoorbeeld bij Brookz negen hovenierbedrijven te koop.' Bosgraaf: 'Dat zie ik toch een beetje als het afvoerpuntje van bedrijven. Ik mis in onze sector eigenlijk een beetje een medium waarop kopende hoveniersbedrijven en verkopende partijen elkaar in volledig vertrouwen kunnen vinden.'

Ook met een ander gespecialiseerd platform, gericht op aan- en verkoop van hoveniersbedrijven, heeft hij geen goede ervaringen. Temmink: 'Ik ben het met je eens, het is lastig om dat soort partijen te vinden. Maar als verkopende ondernemer moet je oppassen als je wil stoppen. Klanten stappen niet zomaar op, maar personeel kan zó gaan lopen als ze lucht krijgen van dit soort ontwikkelingen. Zeker in zo'n krappe arbeidsmarkt.' Temmink: 'Er bestaat zoiets als de bedrijfslevenscyclus. Op je hoogtepunt moet je als ondernemer eigenlijk maatregelen treffen voor een bedrijfs-overdracht in plaats van het bedrijf langzaam te laten uitfaseren. Kijk daarom ook niet altijd op tegen de kosten die dat met zich meebrengt, maar houd ook rekening met de opbrengst.'

Ben jij op zoek naar koop of verkoop van een hoveniersbedrijf? Je kunt altijd vrijblijvend en volledig anoniem Richard Temmink contacteren via richard.temmink@cvbinfo.nl.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!