

DIT ARTIKEL WORDT U AANGEBODEN DOOR EEN VAN ONZE PARTNERS

De redactie van Het Financieele Dagblad draagt voor deze inhoud geen verantwoordelijkheid.

# 'Een happy exit is er alleen voor de happy few'

*Je bedrijf verkopen klinkt makkelijker dan het is. Businesscoach en M&A-adviseur Eelco Smit begeleidt al jarenlang ondernemers bij hun exit en maakt het van dichtbij mee: hun dilemma's, hun emoties en hun twijfels. 'Acht op de tien ondernemers valt na de exit in een zwart gat.'*



*Eelco Smit, businesscoach en M&A-adviseur.*

## Hoe vaak is de verkoop van een bedrijf een succes?

'Volgens Amerikaans onderzoek maakt maar iets meer dan één procent van alle ondernemers een happy exit. Dat is treurig. De Nederlandse cijfers ken ik niet, maar het zullen er niet heel veel meer zijn. Bij een happy exit ontvangt de ondernemer een serieus bedrag op zijn bankrekening, worden de mensen die hem hebben geholpen bij zijn succes – denk aan personeel en medeondernemers – goed behandeld én is er een persoonlijk toekomstplan om het zwarte gat op te vullen nadat je misschien wel de belangrijkste bezigheidstherapie van je leven bent kwijtgeraakt. Dus je begrijpt, een echte happy exit is niet voor iedereen weggelegd.'

## Is het zo lastig om een serieus bedrag te ontvangen?

'Het ontvangen bedrag valt veel ondernemers in de praktijk vaak tegen. Niet dat ze dat ooit aan de grote klok zullen hangen. Op de golfbaan heeft iedereen tien keer EBITDA (de winst voor de aftrek van interest, belastingen, afschrijving en afboekingen, red.) gekregen. Maar vorig jaar was een historisch dieptepunt voor de overnamemarkt, vooral omdat de rente maal vier is gegaan.'

## Wat maakt het zo uitdagend om na een exit echt gelukkig te zijn?

'Dat is heel persoonlijk. Maar wie zijn identiteit heeft opgehangen aan de onderneming is na de verkoop de sigaar. Hang je persoonlijke identiteit nooit op aan je zaak. Dat is mijn dringende boodschap.'

## U benoemt de zaken graag duidelijk?

'Ik ben inderdaad geen type businesscoach zoals zoveel anderen. Als je met mij werkt, krijg je soms rake feedback. Zie het zo: een slechte ondernemer doet alles alleen, een goede ondernemer laat zich coachen, een topondernemer komt om de waarheid te horen.'

## Wat vindt u het schoolvoorbeeld van een goeie exit?

'Champions League-stoppen is als een ondernemer zijn zaak niet verkoopt, maar aandeelhouder blijft zonder zich verder nog met de zaak te hoeven bemoeien. Dat exit without exiting is echt een kunst apart. Dat kunnen maar heel weinig ondernemers.'

## En wat is een slechte exit?

'Als je je bedrijf verkoopt en kort daarna precies hetzelfde gaat doen. Dat snap ik nooit zo goed. Dan had je net zo goed kunnen doorgaan.' Dan is een bedrijf verkocht.

## Wat is de emotionele impact?

'Aan het einde van het traject is er opluchting en verdriet. Heel tegenstrijdige emoties dus. Ik heb ze tijdens het sluiten van de deal huilend meegemaakt. Een mooie deal is kicken, juist omdat het maar zo weinig mensen lukt. Well done, zeg je dan. Maar zo'n verandering is – hoe je het ook wendt of keert – ook een groot verlies. Verlies van status en identiteit bijvoorbeeld: als baas van je bedrijf was je een hele meneer. Nu ben je opeens Koos Werkeloos met een grote zak geld. Daar worden de meeste mensen niet gelukkig van. We zijn niet gemaakt om de hele dag te jeu-de-boulen. Daarbij hebben al die ondernemers tijdens het leiden van hun bedrijf voor zichzelf een steeds groter wordend monster gecreëerd. Dat monster hebben ze jarenlang moeten voeden. Omdat aanmodderen geen optie is, moest het bedrijf maar blijven groeien. Is het bedrijf verkocht, dan blijft er een grote leegte achter. Ik denk dat zo'n acht op de tien ondernemers na een exit in een zwart gat vallen.'

## Hoe voorkom je dat lege gevoel?

'Heb zelfcompassie. Dat ontbreekt bij de meeste ondernemers volledig. Zelfcompassie is de sleutel. Welke ondernemer geeft zichzelf een schouderklop? Echt ondernemen is misschien nog wel moeilijker dan topsport. Want echt helemaal niemand staat voor jou langs de zijlijn te klappen. En je partner behandelt je ook al niet als een topsporter.'

'Tijdens een exittraject komen mensen zichzelf vaak hard tegen'

**Eelco Smit**

*Businesscoach en M&A-adviseur*

## Wat adviseert u ondernemers na een exit?

'Ga eerst een paar maanden weg. Ga iets leuks doen. Werk vervolgens aan je persoonlijke ontwikkeling en zorg voor nieuwe bezigheidstherapie. Tijdens zo'n exittraject komen mensen zichzelf vaak hard tegen. Waar kwam die bewijsdrang vandaan om een firma te leiden? Vooral in familiebedrijven zit veel persoonlijke ellende verborgen. Waarom heeft iemand voor het bedrijf gekozen: was dat echt de eigen keuze? Of toch vooral om zijn of haar vader niet teleur te stellen?'

## Wat doen de meeste ondernemers met de zak geld die ze vangen bij verkoop?

'Van alles. Uitgeven. Iets nieuws starten. Starters steunen. En natuurlijk beleggen. Aandelen? Daar houden veel rasondernemers niet zo van: te weinig controle. Maar wie twintig jaar geleden zijn geld had gestoken in de S&P 500 (de aandelenindex die bestaat uit de 500 grootste Amerikaanse bedrijven met Wall Street-notering, red.) zal daar nu geen spijt van hebben. En vastgoed natuurlijk – bijna alle ondernemers gaan in vastgoed. Want dat staat voor succes: hun bedrijfspand aanhouden en verhuren, andere pandjes bijkopen en verhuren... Allemaal mooi, maar vaak niet heel uitdagend. Bovendien: bij beleggen moet je spreiden. Zeker gezien alle politieke maatregelen moet je nooit alles alléén in stenen stoppen. Je kunt het ook uitlenen met vastgoed als onderpand. Dan ontvang je al snel zes procent. Maar doe vooral iets waar je verstand van hebt of goed over kunt laten adviseren. Dat kan bijvoorbeeld ook private equity zijn.'

## Wat zou je zelf doen?

'Zelf zou ik de opbrengst van de verkoop – of het nu tien of honderd miljoen euro is – op dit moment naar eigen smaak en kennis verdelen over goud, vastgoed, leningen, de S&P 500 en genoeg cash. Bitcoin kan ook, maar hooguit met een paar procent van het totaal. Een grote uitdaging is tegenwoordig om niet grote sommen geld aan de fiscus over te hoeven maken. Niemand wil worden geplukt als een sitting duck. Verder: stop nergens geld in zonder dat je weet hoe je het er weer uit kunt halen. Ook voor je beleggingen wil je een happy exit. Geld dat je niet kan of wil missen, moet je niet voor lange tijd vastzetten. Vandaar mijn liefde voor cash: maximaal rendement maken is leuk, maar dat is meer voor boekhouders. Want als dat niet lukt, ga je dáár weer van wakker liggen. Uiteindelijk gaat alles om financiële bewegingsvrijheid. Want dat is beter voor je nachtrust en essentieel voor een zonnig humeur. En daar draait het uiteindelijk allemaal om: een zonnig humeur.'

## Eelco Smit

Eelco Smit is schrijver van twee bestsellers: *De Regels van het Spelletje* en *Boek voor MANNEN*. Meer informatie kunt u vinden op [www.eelcosmit.nl](http://www.eelcosmit.nl) (<https://www.eelcosmit.nl>).

## Meer van



Aangeboden door **Orange Cyberdefense**

**Security in de maakindustrie: een vak apart** (<https://partner.fd.nl/orange-cyberdefense/4732/security-in-de-maakindustrie-een-vak-apart/>)



Aangeboden door **Yuma**

**4 must-haves voor een succesvolle digitale transformatie** (<https://partner.fd.nl/yuma/4706/4-must-haves-voor-een-succesvolle-digitale-transformatie/>)



**'Box 2 of box 3, dat is de vraag'** (<https://partner.fd.nl/box-2-of-box-3-dat-is-de-vraag/>)

## Over FD

FD Code (<https://fd.nl/code>)

Journalistiek jaarverslag (<https://fd.nl/jaarverslag>)

FD Gazellen (<https://fd.nl/dossier/fd-gazellen>)

FD Henri Sijthoff Prijs (<https://fd.nl/dossier/henri-sijthoff-prijs>)

Werken bij FD (<https://werkenbijhetfinancieeledagblad.nl/>)

Colofon (<https://fd.nl/colofon>)

## Algemeen

Algemene voorwaarden ([https://fdmg.nl/wp-content/uploads/AV\\_Abonnementen.pdf](https://fdmg.nl/wp-content/uploads/AV_Abonnementen.pdf))

Privacy (<https://fd.nl/privacy>)

Cookies (<https://fd.nl/cookiebeleid>)

Copyright (<https://fd.nl/copyright>)

Responsible disclosure ([https://fdmg.nl/wp-content/uploads/Responsible\\_Disclosure.pdf](https://fdmg.nl/wp-content/uploads/Responsible_Disclosure.pdf))

## Service

Service & contact (<https://fd.nl/service>)

Account aanmaken (<https://fd.nl/registreren>)

Hulp bij inloggen (<https://fd.nl/service#mijn-abonnement>)

Mijn FD (<https://fd.nl/mijn-fd>)

Adverteren (<https://fd.nl/adverteren>)

## Producten

Abonnementen (<https://fd.nl/abonnementen>)

Groepslicenties ([https://zakelijk.fd.nl/licenties/?utm\\_source=fd.nl&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=fd-zakelijk-intern&utm\\_term=footer&\\_ga=2.199948070.961982956.1628492599-583086712.1623146076](https://zakelijk.fd.nl/licenties/?utm_source=fd.nl&utm_medium=referral&utm_campaign=fd-zakelijk-intern&utm_term=footer&_ga=2.199948070.961982956.1628492599-583086712.1623146076))

Nieuwsbrieven (<https://fd.nl/mijn-fd/nieuwsbrieven>)

Podcasts (<https://fd.nl/podcasts>)

FD App (<https://fd.nl/app>)

### Van onze partners



FD Brandstories (<https://partner.fd.nl/>)

Vacatures (<https://vacatures.fd.nl/>)

### Meer van FDMG



FD Mediagroep (<https://www.fdmg.nl/>)

BNR Nieuwsradio (<https://www.bnr.nl/>)

Company.info (<https://www.companyinfo.nl/>)

Energiea ([https://energiea.nl/?utm\\_source=fd.nl&utm\\_medium=site-tekstlink-footer&utm\\_campaign=energienieuws](https://energiea.nl/?utm_source=fd.nl&utm_medium=site-tekstlink-footer&utm_campaign=energienieuws))

Pensioen Pro (<https://pensioenpro.nl/>)

Impact Investor (<https://impact-investor.com/>)

Investment Officer (<https://www.investmentofficer.nl/>)

 ([https://twitter.com/FD\\_Nieuws](https://twitter.com/FD_Nieuws))

 (<https://www.facebook.com/het.financieele.dagblad/>)

 (<https://www.instagram.com/het.financieele.dagblad/>)

Weergave: **Systeem** | Licht | Donker

© 2024 Het Financieele Dagblad B.V. – alle rechten voorbehouden. (<https://fd.nl/copyright>)

KVK-nummer: 33176422

BTW-nummer: NL006407122B01