

NUMMER 5 Middelburg staat vijfde op de ranglijst van economisch vitale steden, vertelt onderzoek van Goudappel Coffeng naar de 100 grootste centra van het land. Goes zit in de middenmoot.

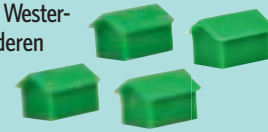


'Terneuzen is dé arbeidsmarkt-hotspot in Zeeland met vacatures mooi verdeeld over alle sectoren'

THOMAS DE SCHUYTER VAN VACATUREBANK ADZUNA

€216.000

Dat is de gemiddelde prijs van een Zeeuwse woning boven de Westerschelde. In Zeeuws-Vlaanderen ligt die verkoopprijs op circa 182.000 euro.



15 **PROCENT**

De kantoren-leegstand in Zeeland is met 15 procent het laagst van alle provincies.



NEXT STEP

Tandarts Anna Dieleman en dermatoloog dr. Robert van der Leest werken voortaan samen. De twee hebben in Middelburg een gezamenlijke praktijk geopend: Dieleman | Vanderleest Aesthetics.

Van der Leest, huidarts bij het Admiraal De Ruyter Ziekenhuis (ADRZ), trekt voor één dag in de week als cosmetisch dermatoloog in bij de tandartsenpraktijk van Dieleman. Het idee is op een avond beklonken. „Anna is mijn tandarts, dus de connectie was snel gemaakt.” Het viel Van der Leest op dat Zeeland weinig cosmetische klinieken telt. „In de Randstad is het gemeengoed. Hier zie je ze veel minder. Het is een sprong in het diepe. In deze regio is een dergelijke samenwerking in elk geval uniek.”



Dieleman en Van der Leest starten op woensdagavond met het spreekuur. Klanten kunnen op afspraak terecht voor tanden bleken, facings, fillers en botox-behandelingen. „Rimpels en kraaienpootjes wegwerken is naast tandenbleken de volgende stap naar een jonger uiterlijk. Steeds meer mensen hechten daar waarde aan.” Anna Dieleman is trots op de uitbreiding. „Ik vind het logisch dat we niet alleen voor een gezonde, maar ook voor een mooie mond zorgen. De behandelingen van Robert sluiten daar naadloos op aan. Het is een mooie uitbreiding van de praktijk.” Voor de reguliere patiënten verandert er niets.

i Gaat u met uw onderneming ook de volgende fase in, mail dan naar zeeland@deondernemer.nl.



Ad Stouten (links) en zijn zoon Jan.

foto MELLY THINIS

TWEEDE LEVEN VOOR ONDERDELEN

'Ik kocht sloopauto's voor 30 gulden'

Van oude autobanden wordt asfalt gemaakt. Aluminium, ijzer en koper krijgen een tweede leven en ook lood uit accu's levert geld op. Hergebruik is troef bij autosloperij Ad Stouten in Oosterland.

Wie van Bruinisse naar Zierikzee rijdt, kan de autosloperij bij Oosterland niet missen. In het weiland ervoor pronkt een F-104 Starfighter van de Belgische Luchtmacht. Vrijdagmiddag na vijven. Enkele Oost-Europese werknemers zijn druk aan het sleutelen. „Onze mensen zijn gemotiveerd en flexibel. Niet te beroerd om buiten reguliere tijden te werken”, vertelt ondernemer Ad Stouten. Een rondleiding op het terrein voert langs tientallen sloopauto's. Een aantal flink gehavend door aanrijdingen. In de loods zijn alle auto-onderdelen keurig gesorteerd: carburateurs, motorblokken, dynamo's, koplampen, versnellingsbakken, brandstofpompen, airbags, boordcomputers. Alles wat in de schappen ligt, is op de website als onderdeel terug te vinden.

Prognose naar 7.000

Het bedrijf koopt jaarlijks ongeveer 6.000 auto's op van verzekeraars, takelbedrijven en particulieren. De prognose voor 2017 is zelfs 7.000 wagens. Ongeveer een derde gaat naar Oost-Europese en Afrikaanse landen. Daar worden ze opgeknapt tot volwaardig vervoermiddel. De overige auto's worden in Oosterland gedemonteerd. De onderdelen zijn vooral bestemd voor de zakelijke markt. „In Zeeland passen de mensen beter op hun auto dan in de rest van Nederland. Ook staan er minder kilometers op de teller. Dat zie je terug in de kwaliteit van de onderdelen”, legt Stouten uit.

Terwijl voorheen moest worden betaald om van een oude accu af te geraken, levert het lood vandaag de dag geld op. Ook glas en vloeistoffen uit de sloopauto's worden bij Stouten gescheiden. Oude banden krijgen een nieuwe bestemming in asfalt voor de wegenbouw. Metalen als ijzer, koper en aluminium worden uit de kale wrakken teruggewonnen voor de maakindustrie. De smelterijen zijn het eind van de keten, maar ook het begin van een nieuwe metaalcyclus. In de automotive of elektronica krijgen de metalen vervolgens een tweede leven. Auto's slopen was van al vroeg de passie van boerenzoon Ad Stouten. „Mijn vader had een akkerbouwbedrijf. We teelden behalve aardappelen en uien ook veel gladiolen.

'In Zeeland passen mensen beter op hun auto dan elders in het land'

Slopen van auto's vond ik veel interessanter dan op het land werken. Voor de Gereformeerde Gemeente in Oosterland haalde ik oud papier op en zo kwam ik ook in aanraking met oud ijzer. Van een takelbedrijf kon ik tien sloopauto's kopen voor 30 gulden per stuk, die ik verkocht voor het dubbele. We konden toen alles nog gewoon op het weiland laten staan en gingen schaften in een van de sloopauto's”, lacht de eigenaar van de duurzame sloperij. Onlangs werd het 40-jarig bestaan gevierd. Beoogd opvolger is zoon Jan Stouten, die al jaren de operationele leiding heeft. **o**

i adstouten.nl

DICK VAN DEIJCK OVER OPVOLGING IN FAMILIEBEDRIJF

Wie wordt mijn opvolger?

Dit is dé vraag die iedere DGA van een familiebedrijf zich op enig moment stelt. Vanaf dat moment is het proces van opvolging eigenlijk al begonnen. Hoe organiseer je het zodanig dat overdracht en opvolging optimaal verlopen?

Vanaf het allereerste stadium is het verstandig een adviseur als buitenstaander mee te laten kijken. Er komen immers complexe en soms ook emotionele zaken aan de orde die voor frictie kunnen zorgen. Een adviseur kan objectief meedenken, allereerst natuurlijk over de vraag: wie van de kinderen is de meest geschikte kandidaat om het bedrijf over te nemen? Mocht die niet direct in de startblokken staan, dan adviseren wij altijd hier wat meer tijd voor uit te trekken. Laat de potentiële opvolger bijvoorbeeld eerst stage lopen, eventueel bij een ander bedrijf. Mocht tijd een issue zijn, benoem dan tijdelijk een directeur van buitenaf.

Op het moment dat een van de kinderen klaar is voor de overname, dient de vraag zich aan: wat doe je voor de andere kinderen? Veel DGAs willen de aandelen onder de kinderen verdelen, maar dat betekent ook versnippering. Want de kinderen kunnen ze vervolgens weer onder hun kinderen verdelen, waardoor je in twee generaties van één naar soms

'Laat de potentiële opvolger eerst stage lopen'

overdracht gaat, bepaalt de waardering van het bedrijf de overnameprijs. Die kan aanzienlijk worden verlicht voor de opvolger door bijvoorbeeld het onroerend goed buiten de overname te houden. De nieuwe DGA kan het pand vervolgens gewoon huren. Een andere optie is om gebruik te maken van de Bedrijfs Opvolgings Regeling (BOR) waardoor het mogelijk is om belastingverplichtingen door te schuiven. Soms moet de conclusie getrokken worden dat er binnen de familie geen geschikte opvolger te vinden is. In dat geval rest niets anders dan afscheid nemen van het familiebedrijf en het te verkopen aan buitenstaanders. Een managementbuy-out behoort tot de mogelijkheden, maar ook verkoop aan een andere partij. Voor een dergelijk traject moet je circa vijf jaar uittrekken omdat bij verkoop de balansposities van de afgelopen drie tot vijf jaar de uiteindelijke verkoopprijs bepalen. In die periode heb je daar nog veel invloed op. Kortom, het overdragen van een familiebedrijf kost tijd en moet zorgvuldig gebeuren. Er komt ook op juridisch en fiscaal vlak veel bij kijken. Neem er de tijd voor, laat je adviseren en begin op het moment dat je denkt: wie wordt mijn opvolger?



Dick van Deijck is accountant en bedrijfskundige bij Witlox Van den Boomen.

Meer weten over het overdragen van een familiebedrijf? Kijk op wvdb.nl.