

1 Management samenvatting

1.1 Achtergrond en doelstelling

In opdracht van de Werkgroep Werk voor de Bakker / GZP heeft Stratus marktonderzoek in de periode juli tot en met september 2007 een grootschalig onderzoek uitgevoerd naar de omvang, aard en achtergronden van bedrijfsopheffingen en –overdrachten bij ambachtelijke bakkerijen in Nederland.

Hiertoe zijn 10 diepte-interviews gehouden met bakkers die hun bedrijf reeds hebben beëindigd of overgedragen en is een enquête gehouden onder bijna 1.000 bakker-ondernemers. Daarmee is ongeveer de helft van alle ambachtelijke bakkers in Nederland ondervraagd.

De Werkgroep 'Voor de Bakker' wilde graag een beeld van 3 hoofdaspecten:

- 1) De kwantiteit van de stoppende bedrijven ('stoppers')
- 2) De kwaliteit van de stoppers
- 3) De kwaliteit van de aankomende overdrachten

1.2 Kwantiteit van de stoppende bedrijven

- ~ Van het (geschatte) totaal aantal bakkersbedrijven in Nederland geeft 27 procent aan, binnen nu en vijf jaar te willen stoppen met het bedrijf. In absolute aantallen gaat het dan om een kleine 600 bedrijven. Circa 200 van deze bedrijven wil nog dit of volgend jaar stoppen.
- ~ Van het totaal aantal stoppers, streeft 75 procent naar een verkoop van het bedrijf (circa 445 bedrijven). 12 procent geeft aan de bakkerij geheel te willen opheffen (circa 70 bedrijven). De rest van de stoppers weet op dit moment nog niet of zij willen verkopen of opheffen. De belangrijkste reden van opheffen is dat deze bakkers zelf geen goede toekomst voor het bedrijf zien. 17 procent van de opheffers stopt omdat men (tevens) geen opvolger kan vinden.
- ~ Van de bakkers die hun bedrijf willen verkopen, heeft 72 procent op dit moment nog geen koper gevonden (circa 320 bedrijven). Van de bakkers die hun zaak nog in 2007 of in 2008 willen verkopen, heeft 70 procent nog geen koper (circa 140 bedrijven). De meesten daarvan bevinden zich in het Zuiden van het land (circa 90 bedrijven).

1.3 De kwaliteit van de stoppers / aankomende overdrachten

- ~ Stoppers bereiden zich ongestructureerd voor: maar liefst 70 procent van de bedrijven die plannen hebben om te stoppen, hanteert hierbij geen stappenplan. Volgens bakkers die al zijn gestopt, is een stappenplan echter erg belangrijk.
- ~ Van de verkopers die een koper hebben gevonden, gaat het op de eerste plaats om opvolgers uit de familie. Andere typen kopers zijn: een andere bakker (met of zonder een eigen bedrijf) en medewerkers uit het eigen bedrijf.
- ~ Iets meer dan de helft van alle verkopers krijgt hulp van derden bij de voorbereiding op de verkoop. De accountant is hierbij met 76 procent de meest genoemde hulppartij, gevolgd door de makelaar (25 procent), en de Werkgroep Voor de Bakker / GZP (24

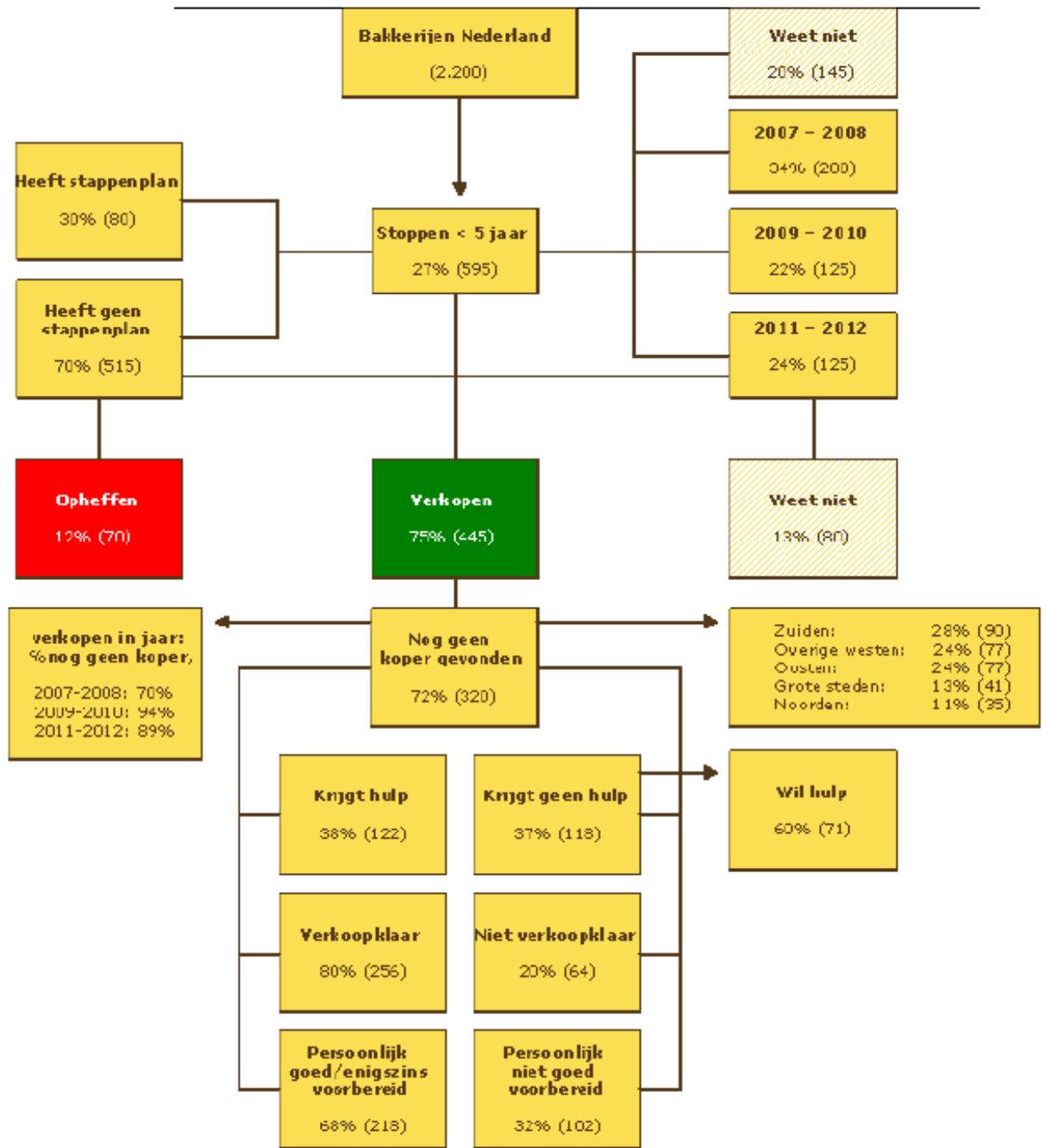
procent). Andere partijen die vaak worden genoemd zijn financieel- en belastingadviseurs (24 procent), banken (22 procent), de NBC (14 procent) en de NBOV (9 procent). Van de verkopers die nog geen koper hebben gevonden krijgt 38 procent hulp van derden.

- ~ 37 procent van de verkopers die nog geen koper heeft gevonden, krijgt geen hulp (circa 118 bedrijven). Opvallend is dat 60 procent van deze groep aangeeft wel hulp te willen (circa 70 bedrijven).
- ~ Van de verkopers die nog geen koper hebben, is 80 procent optimistisch gestemd over de huidige staat van het bedrijf. Zij vinden dat hun bedrijf goed te verkopen is. 20 procent zegt dat er nog het een en ander moet gebeuren om het bedrijf verkoopklaar te maken. Het gaat hierbij dan met name om het investeren in verouderde machines en in de winkelinrichting.
- ~ Op het persoonlijke vlak zegt 32 procent van de verkopers die nog geen koper hebben, op dit moment nog niet goed voorbereid te zijn op hun leven na de verkoop. Volgens al gestopte bakkers is het echter erg belangrijk om rekening te houden met dit 'emotionele' aspect.

1.4 Hoofdconclusie

Het algemene beeld dat uit deze resultaten naar voren komt, is dat er sterk getwijfeld kan worden aan de haalbaarheid van de plannen van bakkers om daadwerkelijk binnen nu en vijf jaar te kunnen gaan stoppen. Zeker als het gaat om de groep bakkers die willen verkopen, en nog meer als het gaat om die bakkers die nog in 2007 of 2008 willen verkopen.

Figuur 1 Resultatenschema



Bron: Stratus marktonderzoek