

MEER overnames vanwege regeldruk

Steeds strengere wet- en regelgeving, veel geregeld en gedoe rondom het coronavirus en het personeelstekort dat steeds ernstiger wordt: **veel bestuurders zijn de afgelopen jaren opgestapt omdat het werk te stressvol werd** of geen voldoening meer gaf om bovenstaande redenen. Arno Dielesen, overnamespecialist kinderopvang bij Match Plan Fusies en Overnames, herkent deze trend én voorspelt dat deze zich komende jaren voortzet.

KARIN BROEREN

Het zijn niet alleen de oudere bestuurders die hun pensioen vervroegen door alles wat speelt in de sector, het zijn ook bestuurders van in de dertig', maakt Dielesen direct duidelijk. 'De regeldruk is enorm toegenomen in de afgelopen vier á vijf jaar. Corona hakte er stevig in als het gaat om wat er van een organisatie verlangd wordt. Dan was de opvang alleen open voor ouders met een vitaal beroep, dan mochten alle kinderen weer komen op bepaalde voorwaarden, dan waren de scholen weer gesloten maar was de opvang wél open: de continue afstemming met alle partijen is heel stressvol. Bovendien moet je ondertussen de communicatie met ouders openhouden. En *last but not least* is er in de kinderopvang, zoals in vele branches, een enorm personeelstekort.'

Personeelstekort

Helaas is er volgens de ondernemer in de zuinige jaren – van 2012 tot ongeveer 2014 – afscheid genomen van veel medewerkers in de kinderopvang. 'Er wordt momenteel volop gebruikgemaakt van kinderopvang door werkende ouders en met de bijna-gratis-kinderopvang-plannen van het kabinet zal dit alleen nog maar meer worden. De vraag naar pedagogisch

medewerkers neemt alleen maar toe. Ik zie daardoor de druk op houders maandelijks toenemen.'

'Het is schrijnend om te zien dat sommige houders in de problemen komen die bijna niet meer oplosbaar zijn. Vrijwel alle eigenaren doen dit werk vanuit een intrinsieke motivatie om goed te doen voor kinderen en hen een mooie dag te bezorgen. Het allerlaatste wat ze willen, is kinderen weigeren en groepen sluiten. Maar uiteindelijk worden ze gedwongen om dat te doen en dat is frustrerend. Bij mij in de praktijk zie ik dat de helft van de mensen die bij mij aanklopt zich in een stressvolle situatie bevindt waar ze uit willen komen. Ze kunnen de intrinsieke waarde niet meer kwijt in hun onderneming. Dat is ontzettend jammer.'

Kopen of verkopen

Als je op dit moment je kinderopvangorganisatie wilt verkopen, is het volgens Dielesen een gunstig moment. 'De markt is op dit moment goed. Er is veel aanbod van met name kleinere kinderopvangorganisaties en de middelgrote en grote organisaties kopen ze vaak op. Ze hebben goede jaren achter de rug; de kopende partijen hebben genoeg middelen waarmee ze de aankoop kunnen bekostigen of financieren. Er vinden op dit



moment veel overnames en fusies plaats. Ook zie ik dat de prijs die betaald wordt voor de aankoop van een organisatie in anderhalf á twee jaar gestegen is.' Voor (middel)grote organisaties is het in tijden van personeelskrapte aantrekkelijk om kinderopvangorganisaties op te kopen. 'Hoe groter je organisatie, hoe meer medewerkers je in dienst hebt, hoe flexibeler je kunt zijn', aldus de overnamespecialist. 'Ook beschikken ze vaak over een grotere flexibele schil. Je hebt meer mogelijkheden om op korte termijn gaten op te vangen. Als in een kleine organisatie één iemand ziek wordt of uitvalt, heeft dat een enorme impact op de kindplanning. Bij grotere organisaties is die impact minder groot, ze kunnen gaten makkelijker invullen. Het is daarom voor een middelgrote organisatie aantrekkelijk om nóg groter te worden. Daarnaast zijn er meer mogelijkheden om de overhead in te vullen.'

Ex-kinderopvangondernemers

Dielesen heeft na het verkooptraject van een organisatie vrijwel altijd nog regelmatig contact met de ex-eigenaren. 'Ik ben zelf ook een ex-ondernemer in de kinderopvang en ik weet hoe belangrijk het is om goede contacten te onderhouden. Met alle partijen en eigenaren die ik heb kunnen helpen, probeer ik goed contact te onderhouden. Ik wil weten hoe het met diegene gaat en of de nieuwe fase waarin hij of zij zich bevindt, is geworden wat diegene ervan verwacht had. Het gebeurt ook regelmatig dat ik iemand die zijn of haar onderneming verkocht heeft koppel aan een andere kinderopvangorganisatie die op dat moment een adviseur of interim-manager nodig heeft.'

Wat Dielesen vaak ziet, en ook adviseert, is dat ex-houders eerst een halfjaar rust nemen na het verkooptraject. 'Dat is no-

dig om alles even te laten landen en vervolgens weer fris te kunnen denken over wat voor nieuwe dingen ze eventueel willen gaan doen. Vervolgens merk je dat er na dat halfjaar weer plannenmakerij ontstaat. Soms is dat wederom iets in de kinderopvang, als coach of begeleiding, en anderen gaan helemaal een andere kant op.'

Emotioneel proces

Het allerbelangrijkste als je overweegt om je kinderopvangonderneming te verkopen, is natuurlijk dat je er geen spijt van krijgt. 'Bereid het daarom goed voor. Ga eens met collega-ondernemers zitten die dit al eens hebben meegemaakt. Vraag hoe zij het ervaren hebben, hoe ze bepaalde zaken hebben aangepakt en wat de do's en don'ts zijn. En ja, ik adviseer ook zeker om een keer langs te gaan bij een adviseur die je begeleidt bij dit proces. Het is een emotioneel proces, omdat veel ouders hun organisatie als hun eigen "kindje" zien. Maar juist omdat het zo emotioneel is, is het aan te raden om een onafhankelijk iemand met kennis van zaken erbij te halen. Dat biedt de grootste kans op succes.'

Ziet de adviseur de trend van ouders die hun kinderopvangorganisatie verkopen snel stoppen? 'Eigenlijk niet. Het personeelstekort is nog niet opgelost en lijkt alleen maar erger te worden. Aan de regeldruk probeert de overheid wel wat te doen en meer mogelijkheden te bieden. Dat helpt, maar niet genoeg. Op lange termijn zie ik het wel opgelost worden, maar op korte termijn niet.'

MEER WETEN? NEEM CONTACT OP MET ARNO DIELESEN, OVERNAMESPECIALIST KINDEROPVANG VIA ARNODIELESEN@MATCHPLAN.NL OF VIA 06 21 28 59 05. OF KIJK OP WWW.MATCHPLAN.NL.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.