

Branchescan Uitvaartondernemingen

Oplevende markt

JAARLIJKS OVERLIJDEN ZO'N 150.000 Nederlanders. Maar in 2020 zal de markt met een derde zijn toenemen. De branche van begrafenisondernemers ziet er naar uit, want de concurrentie is op dit moment moordend. 'Wat een kist kost, kan iedereen zo opzoeken.'

Het bedrijf overnemen, dat was geen eenvoudige keuze. De ene dag was ik nog uitvaartmedewerker, de andere dag moest ik een lening van bijna een miljoen euro regelen.' Henk Visser stond eind 2013 voor een onverwachte keuze. Zijn werkgever Martien Nijboer was plotseling uit het leven gestapt en de toekomst van diens uitvaartonderneming in het Friese Drogeham, benoorden Drachten, stond op het spel. Visser, die zich in tien jaar tijd had opgewerkt van chauffeur van de rouwauto tot uitvaartverzorgster, wist dat ook zijn baan door de situatie bedreigd werd, durfde de stap aan en trad in onderhandeling met de nabestaanden van zijn vroegere werkgever. Of eigenlijk: met de executieve testamenteir, die plaatselijk notaris was. Visser wist het vertrouwen van de bank te winnen en ging na enkele maanden tot overname over. Sinds mei 2014 bezit Visser Nijboer Uitvaartzorg. Hij laat het dagelijkse management echter over aan zijn collega Peter van Reeve. Visser: 'Mijn hart ligt in het veld.'

Hausse aan overlijdens

Vorig jaar overleden 147.134 Nederlanders. Dat betekent dat van elke 1.000 mensen er jaarlijks 8,7 sterven. Dat relatieve cijfer ligt hoger dan in de jaren vijftig, toen de Nederlandse bevolking gemiddeld jonger was dan nu, maar licht lager dan in het jaar 2000. De volgende twee cijfers illustreren de demografische

ontwikkeling van nu. Sinds 1950 is de gemiddelde levensverwachting bij geboorte met 10 jaar tot 81 jaar gestegen. In diezelfde periode nam de gemiddelde leeftijd van de Nederlander ook met ruim 10 jaar toe. De uitstekende staat van de gezondheidszorg maakt dat de naoorlogse generaties een langer leven leiden dan hun ouders en grootouders. Een collectief langduriger gezond bestaan, dat is eigenlijk alleen maar slecht voor de uitvaartverzorgster. Die heeft nog niet kunnen verdienen aan het beginnende uitsterven van de babyboomgeneratie. Zeker, een hausse aan uitvaarten is volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek onvermijdelijk, maar, zo klaagde voorzitter Paul Koeslag van branchevereniging BGNU vorig jaar in Dagblad De Limburger, tot nog toe steeds uitgebleven: 'Al jaren wordt gezegd dat het aantal overlijdens gaat toenemen. Nou, daar hebben wij niets van gemerkt. Gelukkig wordt de mens steeds gezonder, maar de voorspellingen zijn niet uitgekomen.' Het CBS gaat er nu van uit dat het aantal uitvaarten tussen 2020 en 2045 oploopt tot 200.000 per jaar.

Groeiperspectief

Dat betekent dat de markt voor begrafenisondernemingen in die periode een derde groter zal worden. Demografische veranderingen vormen echter niet enige trend in de markt voor uitvaartverzorging. Een consolidatie is al jaren gaande.

Dat begon met de uitvaartverzekeraars die zich steeds meer laten gelden in de uitvoering. De drie grote partijen, Dela, Monuta en Yarden, die met een gezamenlijke omzet van ruim 1 miljard euro zo'n 40 procent van de markt innemen. De groei van deze marktleiders gaat via partnerschappen in de markt, het aantrekken van franchisenemers die namens de verzekeraar een rayon voor hun rekening nemen en via ouderwetse overnames. Zo nam Dela vorig jaar nog het Groningse Algemeen Belang over, dat jaarlijks 400 uitvaarten verzorgt. Maar ook in de rest van de markt bruist het. Zo neemt het aantal eenpitters razendsnel toe. Driekwart van de uitvaartondernemingen betreft een eenmanszaak. Vooral in de crisisjaren is de aanwas van eenpitters groot geweest. Waren er in 2007 nog 585 eenmanszaken in de branche actief, dit jaar zijn het er 1.285. In negen jaar tijd is hun aantal meer dan verdubbeld.

Om een modaal inkomen te genieten, dien je jaarlijks 50 uitvaarten te verzorgen. Vanaf een uitvaart of 120 is vast personeel nodig. Veel kleine ondernemers komen aan dat aantal niet en maken er een sport van om maximaal te flexibiliseren. De topprestatie in kostenbesparing leveren de ondernemers met niets meer dan een website en een telefoontoestel. Zolang beide dag en nacht bereikbaar zijn, is het wachten op de klant. Belt die, dan kan de uitvaart in een halve dag georganiseerd worden. Een aula huur je van



‘Als je als uitvaartondernemer een stichting met deposito’s beheert, dan ben je in de toekomst verzekerd van klanten’

de kerk, een verenigingsgebouw of uitgaanscentrum, de wagens huur je bij speciale autoverhuurbedrijven en de dragers, gastdames en assistenten komen van uitzendbureaus. De koffie en cake komt van de banketbakker.

Uitvaart in voorverkoop

Maar zo’n onderneming verkopen is zinloos, stelt Rutgers, woordvoerder van ABCON-PRO, een belangenbehartiger voor kleine uitvaartondernemers. ‘Dit zijn gewoon emotionele mensen, die uit idealisme iets moois willen doen. Maar hun bedrijven zijn nul komma nul waard.’ Maar ook ondernemers die meer dan 100 uitvaarten doen, bouwen nog niet automatisch goodwill op. Waar de bedrijfs waarde wel in zit? Rutgers wijst op het aantal voorbesprekingen dat je kunt overleggen. In veel regio’s is het gebruikelijk dat inwoners hun uitvaart voorfinancieren door het geld bij een stichting

in deposito te plaatsen, of lid te worden van een uitvaartvereniging. Dergelijke collectieven ontnemen de nabestaanden de lasten van de uitvaartnota. ‘Als je als uitvaartondernemer een stichting met deposito’s beheert, dan ben je in de toekomst verzekerd van klanten. Dat kapitaal is weliswaar niet liquide, maar erg interessant.’ Voor de overname van zo’n bedrijf is kapitaal nodig. Rutgers: ‘In zo’n stichting zit al gauw een paar miljoen.’

Ook Nijboer Uitvaartzorg werkten voor enkele verenigingen. Sterker nog, die vormden een belangrijke reden dat de bank de overname van Nijboer Uitvaart door Henk Visser wilde financieren. Van Reeve: ‘Voor deze verenigingen, die in vijftien dorpen voor veel mensen de uitvaarten garanderen, waren wij de vaste uitvaartverzorger. Wij hebben ons best moeten doen om ze ook na de overname aan ons verbonden te houden.’ Maar goodwill betalen ging het duo te ver. Van

Reeve: ‘Goodwill? Wij waren sleutelnemers, wij waren zelf de goodwill.’

De onderneming, met vier vaste uitvaartverzorgers, een wagenpark van drie rouwauto’s, een eigen drukkerij, een pand met twee aula’s en een familiekamer, is in omvang de vierde van Friesland. En het bedrijf bloeit, aldus Van Reeve. ‘Wij zijn gericht op groei. Aanvullende overnames staan op de agenda. Wij zoeken een tweede vestiging elders in het noorden van het land.’ Over concrete plannen wil hij niets bekend maken. Wel geeft hij aan bij een nieuwe overname te putten uit de eerdere ervaring. ‘We zullen veel scherper letten op de bedrijfswaardering en op wat wij wel en niet willen overnemen. Dat is een les.’

Rouwdienst à la carte

De toegenomen concurrentie door eenpitters gaat gepaard met een veranderend klantgedrag. Dat merkt Herman Tome-

‘Vijftien jaar geleden duurde een uitvaart nog vier uur, nog los van de bijeenkomst de avond voorafgaand aan de uitvaart. En nu? Twee uur, dan is het klaar’

sen, die tot april dit jaar werkzaam was als begrafenisondernemer. ‘Via een offertewebsite vraag je zo tien prijzen aan van uitvaartverzorgers. Ik kreeg die verzoeken ook. Het leverde me maar weinig werk op.’ Mondigere consumenten voeren scherper onderhandelingen over de prijzen. Het gangbare uitvaarttraject van twintig jaar geleden was eenduidig: ‘Je werd gebeld. Je ging het direct regelen. Mensen vertrouwden je meer. Tegenwoordig zitten mensen erboven op. Niet alles nemen ze meer af. En van wat klanten kopen, zoeken ze op het internet de prijs op. Een gemiddelde kist kost nu 400 euro, dat kan iedereen zo opzoeken.’ Tomesen geeft aan dat hij als voor uitvaartondernemer vaker klanten moest uitleggen dat de opslag op kisten en drukwerk nodig is om rendabel te blijven.

Herman Tomesen startte zijn onderneming als eenpitter in 1998 met een uitvaartwinkel – destijds een unicum. In een winkelcentrum in het Gelderse Gaanderen, nabij Doetinchem. Tot dat jaar werkte hij in loondienst bij Dela, en in die

rol was hij al een bekend gezicht geworden bij begrafenissen in zijn regio. Essentieel, vindt Tomesen: ‘Het is belangrijk dat je in je werkomgeving bekend bent. Contacten met pastoors, predikanten, huisartsen, horen bij dit vak.’ Zijn bedrijf groeide uit tot een dienstverlener die 220 uitvaarten per jaar deed, aldus Tomesen. Innovatie is cruciaal om jezelf te onderscheiden in de markt. ‘Zeker de laatste jaren worstelde ik ermee dat de uitvaarten mager werden. Vijftien jaar geleden duurde een uitvaart nog vier uur, nog los van de bijeenkomst de avond voorafgaand aan de uitvaart. En nu? Twee uur, dan is het klaar.’ Ondernemers reageren daarop met dienstenpakketten à la carte: kerkdiensten, een uitgebreid afscheid, brunches, ontbijten of een zondagse high tea. Tomesen: ‘Zo proberen we de markt in beweging te krijgen.’

Geen goodwill

Tomesen deed ook een bescheiden overname en kocht in 2005 de begrafenisvereniging van Zelhem, goed voor een kleine

100 leden. ‘Mijn accountant hielp mij bij die overname.’ Tomesen verkocht zijn onderneming in april 2016 aan de in Gelderland grote speler GUV Uitvaartzorg. De reden voor de overdracht? ‘Ik kreeg al eerder een interessant aanbod waar ik niet op in ben gegaan. Maar na verloop van tijd ging het knagen.’ Het overnameproces duurde anderhalf jaar, vanaf het eerste gesprek tot de ondertekening van de deal. Tomesen schakelde een accountant in voor begeleiding bij de deal, maar deed de afronding zelf. De koper betrok de eigen raad van commissarissen bij de onderhandelingen. Overigens zijn er volgens alle geïnterviewden in dit artikel maar weinig overnames die met behulp van corporate finance adviseurs of juristen tot stand komen. Tomesen adviseert verkopende uitvaartondernemers om goed na te denken over hun bedrijfsnaam. Tomesen: ‘Kopers nemen in de meeste gevallen niet een bedrijf, maar een persoon over. Ze kopen de naam van je bedrijf, jouw naam. Ik was de naamgever, maar ook het gezicht van het bedrijf. De nieuwe eigenaar moet nog maar zien dat hij daarvan weet te profiteren. Verwacht dus niet dat je je immateriële activa kunt verzilveren. Goodwill bestaat in deze markt nauwelijks.’ Zijn pensioen heeft de verkoop niet nabij gebracht. ‘Het vak heeft mijn leven verrijkt. Nu ga ik weer terug in de hotellerie.’

Bedrijven naar aantallen werknemers

Aantal medewerkers	Bedrijven
Eenpitters	1.285
2 tot 5	320
5 tot 10	75
10 tot 20	30
20 tot 50	15
50 of meer	10

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2016

Bedrijven naar aantallen werknemers 2007-2016

