



PERSBERICHT

Brussel, 15 oktober 2021

De meeste familiebedrijven zijn onvoldoende voorbereid op de overdracht van hun activiteiten

Belfius heeft voor de eerste keer in België op basis van een representatieve dataset van 45.000 familiale ondernemingen een kwantitatieve analyse gemaakt van de overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie. Deze unieke studie stelt vast dat niet minder dan 4 op 5 bedrijven die binnen 10 jaar zullen worden overgedragen, mogelijk problemen zullen ondervinden om dat tot een goed einde te brengen. Het is dan ook hoog tijd dat vele bedrijfsleiders nu al strategische keuzes maken om het voortbestaan van hun bedrijf te garanderen. Als betrokken actor die de Belgische bedrijven al vele jaren bijstaat, neemt Belfius 2 belangrijke initiatieven, om nog meer steun te bieden aan dit essentiële weefsel van onze economie, dat 45% van de tewerkstelling in België voor zijn rekening neemt. Aan de ene kant riep het Bizz Matcher in het leven, een platform waarmee de relatiebeheerders van het commercieel netwerk van Belfius overlaters en overnemers van bedrijven met elkaar in contact kunnen brengen. Aan de andere kant ondertekende het een partnership met het Instituut voor het Familiebedrijf (IFB) zodat zijn klanten gebruik kunnen maken van de allerbeste expertise op het vlak van de overdracht van ondernemingen.

Tot 4 familiebedrijven op 5 dreigen onvoldoende voorbereid te zijn op de overgang naar de volgende generatie

Belfius Strategic Research ontwikkelde uniek onderzoek naar de transitie van familiale bedrijven in België. Op basis van een dataset van 45.000 familiale ondernemingen werd onderzocht hoeveel bedrijven in de komende 10 jaar naar een generatiewissel gaan, in welke sectoren die bedrijven zitten en waar ze gelegen zijn. Ook werd bekeken of die bedrijven voldoende voorbereid zijn op een overdracht naar de jongere generatie.

Van alle familiebedrijven die het beleid de komende 10 jaar willen doorgeven aan een jongere generatie in de familie, dreigen tot 4 op de 5 ondernemers hun bedrijf niet succesvol te kunnen overdragen. Dat betekent dat die bedrijven mogelijk hun activiteit moeten stopzetten, wat een enorm verlies kan veroorzaken op het vlak van werkgelegenheid, kennis en vermogen.

Ondernemingen die betrokken zijn bij de overdracht

Minstens 16% van de Belgische familieondernemingen wordt in de komende 10 jaar geconfronteerd met de pensionering van de bedrijfsleider (65 jaar). Het valt daarbij op dat proportioneel gezien vooral de grotere familiebedrijven naar een transitie van leiding en/of aandeelhouderschap gaan. Binnen de groep van ondernemingen waarin de bedrijfsleider de controlerende aandeelhouder is en ouder is dan 55 jaar, zien we bij ondernemingen met een omzet tussen 50 en 250 miljoen euro 66% naar zo'n transitie evolueren. Bij de bedrijven met meer dan 250 miljoen euro omzet is dat de helft.

Belfius



In absolute cijfers heeft Vlaanderen, waar zich de meeste familiebedrijven bevinden, de meeste transitie voor de boeg. Relatief gezien gaat het vooral om Limburg. Antwerpen is dan weer de provincie met het kleinste aantal overdrachten. Proportioneel gezien verwacht Wallonië echter de meeste transitie, vooral in de provincies Waals-Brabant en Luxemburg.

Als we de bedrijfssectoren onder de loep nemen, zien we de meeste generatiewissels in de landbouw (25%), de exploitatie van vastgoed (20%) en de industrie (19%). De minst betrokken sectoren zijn de bouwondernemingen (12%) en de bedrijven die actief zijn in vervoer en opslag (13%).

We stellen ook vast dat bij de bedrijven waar de bedrijfsleider ouder is dan 55 jaar maar liefst 22% failliet dreigt te gaan op korte termijn (volgens de Altman Z-score). Die score geldt overigens ook voor de volledige populatie van de familiebedrijven.

De overdracht, een probleem voor de meeste ondernemingen

Zeer opmerkelijk is dat tot 82% van de bedrijven met een verwachte overdracht mogelijk problemen zal ondervinden om het bedrijf succesvol over te dragen. Bij 66% van die bedrijven is de controlerende aandeelhouder de enige manager, heeft 11% geen familie met dezelfde achternaam in het management, en in 5,7% van de bedrijven is er familie aanwezig in het management, maar van dezelfde generatie als de bedrijfsleider. Dat is zeker een aandachtspunt.

Volgens de Federatie van familiebedrijven in België zorgen familiale ondernemingen in ons land voor 45% van de tewerkstelling en vertegenwoordigen ze een derde van het bbp. Familiale ondernemers onderschatten vaak het proces van een transitie, waardoor het bedrijf uiteindelijk kan verdwijnen. Ook als het de bedoeling is om het bedrijf te verkopen, kan er best tijdig gestart worden met het verkoopproces om te vermijden dat de verkoop bijvoorbeeld eindigt in een loutere vastgoedtransactie.

Een verlies van familiale ondernemingen is een groot verlies voor de economie: voor de tewerkstelling en de kennis die in al die jaren werd opgebouwd. Ook de ondernemer zelf is gebaat met een succesvolle voortzetting, zeker als het grootste deel van zijn vermogen in de onderneming zit.

Ondernemingen waar de overdracht minder problematisch lijkt

De grootste ondernemingen lijken het best voorbereid op een transitie binnen de familie. Bij de bedrijven met een omzet van minstens 250 miljoen euro lijkt in de helft van de gevallen de opvolging door de jongere generatie verzekerd. Bij ondernemingen met een omzet van 10 tot 50 miljoen euro is dat slechts een kwart.

Van alle familiale ondernemingen die voor een generatiewissel staan, stellen we vast dat landbouwondernemingen en bouwbedrijven het meest zijn voorzien van jonge managers uit de familie in het management, die de fakkel kunnen overnemen (respectievelijk in 38% en 31% van de bedrijven). Bij de ondernemingen die actief zijn in financiële activiteiten en verzekeringen gaat het over 18%. Groot- en kleinhandels hebben slechts in 21% van de gevallen een jong familielid aan boord.



In Wallonië zijn er proportioneel gezien meer familiale bedrijven met jong familietalent in het management (20%). In Vlaanderen is dit 18%, in het Brussels Gewest slechts 15%.

De komende 20 jaar blijft het aantal overdrachten jaar na jaar stijgen door de massale uitstap van de babyboomgeneratie.

Belfius, bank van bedrijven

De overdracht van een onderneming kan men niet improviseren, en het maatschappelijk belang is enorm groot: elk jaar veranderen meer dan 25.000 familiebedrijven van eigenaar. Een cijfer dat tijdens de eerstkomende jaren wellicht nog gaat stijgen. Een grote meerderheid van de familiebedrijven dreigt op problemen te stuiten bij de overdracht, omdat heel vaak de aandeelhouder die de controle over die bedrijven uitoefent alleen staat en er niet in slaagt een overnemer te vinden binnen de familiekring. Er bestaat dus een reëel gevaar voor de voortzetting van de activiteiten van de onderneming. De aandeelhouder moet zich dan wenden tot een derde om hem te helpen deze cruciale fase in het leven van de onderneming tot een goed einde te brengen. Daarom wil Belfius de familiebedrijven concreet helpen om de ideale overnemer te vinden en zo hun knowhow te bestendigen en de tewerkstelling die zij hebben gegenereerd te vrijwaren.

- **Lancering van Bizz Matcher, het platform om de ideale overnemer te vinden**

Belfius lanceert vandaag Bizz Matcher, een platform waarmee de relatiebeheerders van het commercieel netwerk van Belfius overlaters en overnemers van bedrijven met elkaar in contact kunnen brengen. Het platform vertrekt van het profiel van de overdrager om de beste potentiële kopers te vinden. Het kwantitatieve deel van de totstandkoming van de relatie verloopt via een algoritme. De Business & Wealth Services-specialisten van Belfius doen vervolgens een manuele controle en zorgen ook voor een verdere verfijning via meer open vragen. Het platform koppelt dus het digitale aan het menselijke onder de vorm van een team dat al meer dan 10 jaar op dit thema werkt.

Deze unieke service is gratis voor klanten en prospects en vertrouwelijk. Het betreft een platform dat enkel toegankelijk is voor relatiebeheerders en dat zich richt tot ondernemingen met een waardering van minimum 2 miljoen euro (zonder lopend verkoopmandaat).

Een van de remmende factoren op de overdracht van een familiebedrijf is dikwijls de emotionele kant: de bedrijfsleider heeft vaak het beste van zichzelf gegeven voor zijn bedrijf en weet dat de overdracht het einde betekent van dat menselijk avontuur. In dat besef trachten de relatiebeheerders van Belfius systematisch de geschiedenis, de waarden, de expertise en het management van de onderneming te achterhalen. Zij kijken dus veel verder dan alleen maar naar de cijfers, want die vormen enkel het geraamte van het bedrijf, en leggen hun oor te luisteren bij de klanten en trachten de ondernemingsactiviteit zo goed mogelijk te begrijpen. Die relationele benadering is onontbeerlijk in elke fase van het leven van een onderneming en dus natuurlijk ook bij de overdracht ervan.

- **Partnership met het Instituut voor het Familiebedrijf (IFB)**

Belfius sloot een samenwerkingsovereenkomst met het Instituut voor het Familiebedrijf. Het IFB werd opgericht in 1997 en is in Vlaanderen de referentie voor aandeelhouders, bedrijfsleiders en kandidaat-overnemers van familiebedrijven die op zoek zijn naar knowhow om hun activiteiten uit te breiden en ze eventueel over te dragen. Vlaanderen telt immers het grootste aantal familiebedrijven en daar zullen de eerstvolgende jaren de meeste ondernemingen worden overgedragen.



De samenwerking tussen Belfius en het IFB komt ten goede aan de klanten van Belfius. In het kader van dat partnership geeft het IFB immers opleidingen aan de relatiebeheerders van Belfius om hen in staat te stellen de familiebedrijven nog beter te begrijpen en van dienst te zijn. Het IFB van zijn kant kan een beroep doen op de experts van Belfius, die aanwezig zijn tijdens de opleidingen die worden aangeboden aan de leden van het IFB.

Dirk Gyselinck, Executive Director Wealth, Enterprises & Public:

“Belfius is ervan overtuigd dat familiebedrijven een cruciale rol spelen in de economische groei in België. Sinds 2014 heeft de bank besloten een vooraanstaande actor te zijn voor de ondernemingen. Daarom heeft ze zich tot doel gesteld om via het spaargeld zuurstof toe te dienen aan de economie. We zijn er trots op dat wij onze klanten-ondernemers begeleiden tijdens de sleutelfasen van hun activiteiten, en met name ook bij de overdracht van hun bedrijf. De lancering van Bizz Matcher en de samenwerking met het Instituut voor het Familiebedrijf die vandaag worden aangekondigd, zijn daar een mooi voorbeeld van.”

Olivier de Wasseige, gedelegeerd bestuurder van Union Wallonne des Entreprises:

“Familiebedrijven zijn een van de pijlers van ons economisch weefsel. De studie van Belfius bevestigt dit en biedt in dit opzicht nieuwe en innoverende inzichten. Familiale structuren zijn over het algemeen sterk regionaal verankerd en kennen de fijngevoeligheden en de specifieke kenmerken. Daardoor zorgen ze voor stabiliteit in de regio van het beslissingscentrum. Zoals de studie perfect aantoont, blijft de voorbereiding van het overdrachtsproces belangrijk. Deze vaststelling dringt meteen de vraag op naar opleiding van jonge generaties overnemers, net zoals die naar begeleiding. Ik ben ervan overtuigd dat in dat opzicht de overheid een rol kan spelen, in samenwerking met de privé-actoren voor opleiding en begeleiding. In Wallonië zien we heel wat initiatieven ter ondersteuning van bedrijven – meer bepaald familiale ondernemingen - bij dit proces.”

Jozef Lievens, medeoprichter en gedelegeerd bestuurder van het Instituut voor het Familiebedrijf:

“Het is alarmerend te moeten vaststellen dat maar liefst 82% van de familiebedrijven mogelijk een probleem gaat krijgen met het voortbestaan van hun onderneming. Zich voorbereiden en er tijdig aan beginnen is van cruciaal belang. Je moet toch wel rekenen op een proces van 5 tot 10 jaar. Een raad die ik elk familiebedrijf wil geven, is om een objectieve raadgever aan te stellen die de verschillende denkkaders kan aanreiken om aan zo'n overdracht te beginnen. Belfius kan hier als bedrijfsbankier een cruciale rol invullen.”

Meer info hierover?

Perscontact

Belfius Bank & Verzekeringen

Ulrike Pommee, + 32 (0)2 222 02 57 / ulrike.pommee@belfius.be - press@belfius.be