



“Onze inzet gaat veel verder dan louter het bancaire”

Overdracht van familieondernemingen

Familiebedrijven dragen meer dan hun steentje bij aan de Belgische economie. Ze kennen een heel sterke lokale verankering en hebben een enorme maatschappelijke waarde. Hun succesverhalen zijn de vrucht van jarenlange inspanning en vaak doorgegeven van generatie op generatie. Maar net bij die generatiewissel durft het schoentje wel eens te wringen. Belfius wil hierbij helpen en bedrijfsleiders een oplossing op maat bieden om de – vaak emotionele – overdracht van de onderneming vlot te laten verlopen.

“Want dit is een heel gevoelige context,” vertelt Mario De Vry, directeur Corporate Banking bij Belfius. “Uit ervaring zien we regelmatig een spanningsveld opduiken. Enerzijds wil de verkopende generatie na de overdracht minstens haar huidige levensstandaard behouden en dus de waarde maximaliseren. Aan de andere kant heeft de onderneming ook een hoge sentimentele waarde en wil men absoluut de continuïteit van dat bedrijf niet in het gedrang brengen. Een dure verkoop kan een heel zware schuld op het bedrijf leggen en de groeimogelijkheden van de volgende generatie beperken. Een te lage verkoopprijs kan leiden tot het benadelen van kinderen die niet in het bedrijf stappen. Rond die aspecten moet er dus rond de tafel gezeten worden, net om te vermijden dat genomen beslissingen achteraf niet als een molensteen rond de nek van de volgende generatie hangen.”

Vele van die familieondernemingen zijn in de naoorlogse periode opgericht en zijn door de jaren heen in bepaalde regio's tot stevige ondernemingen uitgegroeid. Ondertussen hebben die zogenaamde 'selfmade men' een leeftijd van 60 à 70 jaar bereikt en duikt er bij vele bedrijven een opvolgingsproblematiek op. Ofwel kiest men ervoor om de fakkel aan de volgende generatie door te geven, ofwel gaat men over tot verkoop. Belfius focust zich op de eerste piste met een end-to-end-oplossing om de vertrouwensrelatie met zowel de overdrager, de overnemer en het bedrijf verder te onderhouden en om het proces in goede banen te leiden.

Wij adviseren om er op tijd aan te beginnen, precies om te vermijden dat onvoorziene omstandigheden zouden leiden tot impulsieve beslissingen

Mario De Vry,
directeur Corporate Banking bij Belfius

“We zien nog een zeer gefragmenteerd verloop met veel tussenpersonen: een boekhouder, een adviseur voor het privévermogen, een fiscaal expert, een consultant die helpt om een potentiële koper te vinden, enz. Banken passen nog al te vaak een combinatie van een private banking- en een corporate banking-approach toe. Wij koppelen de twee functies via een neutrale, gespecialiseerde contactpersoon die het volledige plaatje screent en vervolgens een formule op maat van het bedrijf kan voorstellen”, licht Mario De Vry toe. “Met tijdswinst en kostenbesparing als groot pluspunt. Uiteraard werken we in volledige transparantie samen met de bestaande adviseurs van de onderneming. We bieden een all-in menu aan, met de mogelijkheid om toch nog à la carte te kiezen. Het beste van twee werelden dus.”

Tijdens de rondetafelgesprekken stellen zich vragen zoals: 'Zijn de kinderen in staat om de zaak over te nemen?', 'is een verkoop financieel haalbaar?', 'ben ik wel klaar om mijn bedrijf los te laten?' of 'zal ik nog een rol van betekenis na de overdracht kunnen spelen?'. Het is maar een kleine greep uit de vraagstukken waarmee de overlatende familieondernemer worstelt. "Maar het gaat om pertinente vragen waarvoor ze vandaag bij niemand terecht kunnen. En hier wil Belfius zijn rol als klankbord uitspelen. Onze inzet gaat veel verder dan louter het bancaire," stelt Mario De Vry.

Zijn ze er klaar voor?

Studies hebben aangetoond dat meer dan de helft van de familiale bedrijven niet klaar zijn voor een overdracht. En het ideale momentum om het te doen bestaat niet. "Wij adviseren om er op tijd aan te beginnen, precies om te vermijden dat onvoorziene omstandigheden zouden leiden tot impulsieve beslissingen. Het hele proces neemt toch vaak een aantal jaren in beslag. Het is een misvatting om te denken dat een generatiewissel minder voorbereiding zou vergen dan een verkoop van de onderneming aan derden. Verwachtingen van kinderen en de relatie met hun ouders zijn danig geëvolueerd. En bovendien is de juridische en fiscale omgeving er een stuk complexer op geworden. Een succesvolle overdracht vraagt tijd, een goede voorbereiding en een professionele uitvoering", besluit Mario De Vry.



Enkele cijfers...

- In België is ongeveer 2 op 3 bedrijven een familiebedrijf.
- Meer dan 50% van de familiale bedrijfsleiders verwacht een overdracht van bedrijfsleiding binnen de 5 jaar.
- In die bedrijvengroep is men in 40% van de gevallen nog niet bezig met selectie en training van de toekomstige bedrijfsleiding.
- In iets meer dan de helft van de gevallen denkt men aan een familiale overdracht.
- Overdracht van eigendom is nog een stuk complexer dan overdracht van bedrijfsleiding.

Bron: AMS en Universiteit Hasselt

Meer weten?

Surf dan naar belfius.be/overdracht.