



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Familiebedrijf.

Vijftig plussers weten niet wanneer en hoe te verkopen

Familie ondernemer blijft worstelen met de overdracht van zijn bedrijf!
U bent dus niet alléén.

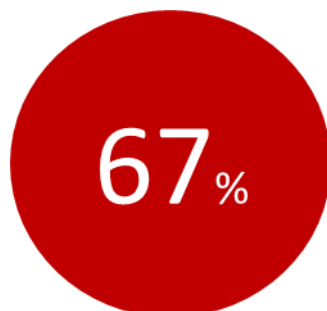
Hier enkele belangrijke aandachtspunten

OPVOLGING blijft erg ACTUEEL, maar de enquête onthult dat PASSIVITEIT en GEBREK AAN KENNIS belangrijkste pijnpunten zijn.

- 123.000 ondernemingen zijn familiebedrijven
- 1,7 miljoen arbeidsplaatsen worden gecreëerd door familiebedrijven. Dit is 45% van de werkgelegenheid.
- Familiebedrijven leveren een toegevoegde waarde van 133 miljard

Familiebedrijf 50+
Weten niet wanneer
en hoe te verkopen

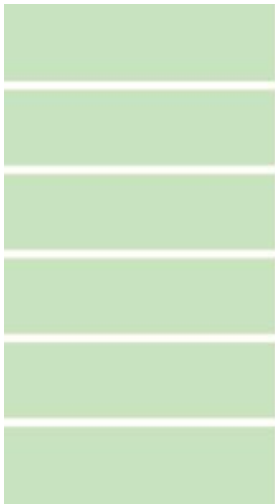
26-10-2015 pag. 1



67% wil binnen de vijf jaar stoppen, maar weten nog niet **aan WIE** ze de aandelen zullen overlaten.

Hiervan

- 40% van de Vlaamse ondernemers ouder dan 50 jaar die willen stoppen zijn nog niet of nauwelijks begonnen



met het **PROCES**.

- 40% heeft zelfs geen flauw benul wanneer ze hun bedrijf uit handen willen geven.
- ondernemers beseffen min of meer dat het dringend tijd is maar weten niet hoe ze moeten beginnen.
- Ondernemers zijn bijzonder slecht voorbereid, en dit terwijl voorbereiden, voorbereiden, voorbereiden de beste kans op succes is.



60% van de ondernemers, ouder dan 50 jaar beschouwen verkoop als beloning van hun jarenlang werken

- Bij 87% van de familiebedrijven heeft de eigenaarsfamilie ALLE aandelen in handen.
- De eigendom uit handen geven blijkt moeilijk. Van alle ondernemingen die binnen de 3 tot 5 jaar de eigendom willen afstaan, is 17% gewoon nog niet bezig met het voorbereiden ervan;
- Het bedrijf verkopen (aan familie) geeft de ondernemers de nodige financiële vrijheid
- De meerderheid (56%) mikt op een familiale opvolging, 35% op een externe verkoop en 9 procent gaat voor een liquidatie
- 3 op 4 die wil verkopen vindt een geschikte koper vinden erg moeilijk



40% heeft externe bestuurders

- Bijna de helft heeft een actieve raad van bestuur of een raad van advies.
- 40% van de familiebedrijven maken niet-familieleden deel uit van het management.
- 12% (slechts) heeft een familiecharter.

Ondernemer worstelt met overdracht bedrijf

Vijftigplussers weten niet wanneer en hoe te verkopen

NADINE BOLLEN, PIET DEPUYDT
EN STEFAAN MICHIELSEN

Twee op de drie familiebedrijven die binnen vijf jaar willen stoppen, weten niet aan wie ze de aandelen zullen overlaten. Van de Vlaamse ondernemers ouder dan 50 jaar die dat van plan zijn, zijn vier op de tien niet of nauwelijks begonnen met dat proces. En vier op de tien ondernemers ouder dan 50 jaar hebben zelfs geen flauw benul wanneer ze hun bedrijf uit handen willen geven. Dat blijkt uit twee wetenschappelijke studies die De Tijd kon inkijken.

Naast een vorm van passiviteit is een gebrek aan kennis een belangrijke verklaring voor de gebrekkige voorbereiding, blijkt uit een studie die Vlaams minister van Werk Philippe Muyters (N-VA) maandag

Enquête onthult dat passiviteit en gebrek aan kennis belangrijkste pijnpunten zijn.

voorstelt. De ondernemers in kwestie beseffen dat het dringend tijd is om er werk van te maken, maar ze weten niet hoe eraan te beginnen.

Dat ondernemers bijzonder slecht zijn voorbereid om de aandelen van hun bedrijf over te dragen, is problematisch. Want zes op de tien Vlaamse ondernemers ouder dan 50 jaar beschouwen de verkoop van hun aandelen als het moment waarop ze beloofd worden voor een leven lang hard werken.

De meerderheid van de onder-

nemers die weten aan wie ze de aandelen zullen overdragen, mikt op een familiale overdracht, 35 procent op een externe verkoop en 9 procent op een liquidatie. 'Drie op de vier bedrijven die een externe verkoop overwegen, vinden het moeilijk een geschikte koper te vinden', aldus Muyters.

'Wijzigingen in het aandeelhouderschap van familiebedrijven brengen vaak ook andere veranderingen mee', weet professor Johan Lambrecht (KU Leuven), die een enquête afnam bij 561 familiebedrijven in Vlaanderen. Ze behouden weliswaar bijna altijd hun familiaal karakter, maar het is een gelegenheid om de raad van bestuur uit te breiden met onafhankelijke bestuurders of om niet-familieleden aan boord van het management te hijsen. **P4**

Artikels verschenen op 24.10.2015 in de TIJD

Eigendom overdragen verloopt moeilijker dan stuurknuppel loslaten

Terwijl vier op de tien familiebedrijven in België de deuren opengooien en niet-familieleden aan boord halen als lid van het directiecomité, heeft 60 procent nog geen idee aan wie ze hun onderneming zullen overdragen.

NADINE BOLLEN, PIET DEPUYDT
EN STEFAAN MICHIELSEN

Heel wat familiebedrijven in ons land stappen stilaan af van hun traditionele geslotenheid en halen externe expertise in huis. Bijna de helft telt in zijn actieve raad van bestuur of adviesraad al een onafhankelijk lid. Ook voor het operationeel beleid doen familiale eigenaars steeds meer een beroep op extern talent. In vier op de tien familiebedrijven maken niet-familieleden deel uit van het management. En in bijna één op de tien is de familie zelfs helemaal niet meer betrokken bij de dagelijkse leiding.

Dat concludeert Johan Lambrecht van het Studiecentrum voor

1,7 miljoen

In België zijn familiebedrijven goed voor 1,7 miljoen arbeidsplaatsen. Dat is 45 procent van de werkgelegenheid in de economie.

133 miljard

De familiebedrijven leveren een toegevoegde waarde van 133 miljard euro en zijn daarmee goed voor een derde van het bruto binnenlands product.

40%

gendum willen overdragen en hoe ver ze staan in de voorbereiding en de planning daarvan.

De ondernemers die wel al een concrete timing voor ogen hebben, blijken helaas nog niet bijster ver te staan in dat proces. Van zij die binnen vijf jaar de leiding willen afstaan aan een opvolger, is bijna een op de vijf helemaal nog niet begonnen met het plannen en het voorbereiden van die overdracht. En zelfs als de bedrijfsleider van plan is om binnen twee jaar te stoppen, dan is in vier op de tien gevallen nog niet afgesproken wie die opvolger zal worden. Als gepeild wordt naar waarom ondernemers het voorbereiden van de leiding afstaan uitstellen, blijkt dat 'loslaten' de bepalende factor is.

De eigendom uit handen geven blijkt nog moeilijker. Van alle ondernemers die binnen drie tot vijf jaar de eigendom willen afstaan, is 17 procent gewoon nog niet bezig met het voorbereiden ervan. Nog eens bijna twee op de tien beseft dat het wel dringend tijd wordt daar-

'Externe manager met groot ego zal niet slagen in familiebedrijf'

'Ambachtelijk waar het moet, modern waar het kan.' Zo zien familiebedrijven vandaag hoe verleden, heden en toekomst kunnen worden verzoend, concludeert professor Johan Lambrecht.

Dat het gesloten familiebedrijvenstelsel openheid aan de dag begint te leggen qua bestuur en dagelijks management, is voor Johan Lambrecht de opmerkelijkste conclusie van enkele studies. Lambrecht is professor economie en ondernemerschap aan de KU Leuven. Campus Brussel. Familiebedrijven beginnen hun kracht te beseffen: het verzoenen van het verleden met het heden en de toe-

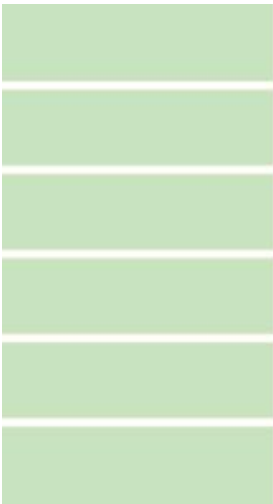


Emotionaliteit en betrokkenheid zijn positief, maar kunnen ook een nadeel zijn.

PROFESSOR ECONOMIE

Familiebedrijf 50+
Weten niet wanneer
en hoe te verkopen

26-10-2015 pag. 3



Als familiebedrijf adviseur – Mediator ondersteunen wij families met een bedrijf in de vele uitdagingen van hun familiale opvolging en professionalisering, helpen wij hen het vertrouwen te behouden en te verstevigen. Helpen wij familieleden in hun kracht brengen en leren hen constructief om te gaan met spanningen. Kijken we naar de familiewaarden en cultuur en helpen wij bij het leggen van de fundamenten van hun bedrijf zoals het installeren van familie- en corporate governance, de proces-begeleiding van het familie charter, het faciliteren van het familie forum, het oprichten van een familie raad ...

Familiebedrijf 50+
Weten niet wanneer
en hoe te verkopen

26-10-2015 pag. 3



FAMILIEBEDRIJF
& OPVOLGING 

Eddy Claesen
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be