



Overdracht van ondernemingen: beter en tijdig voorbereid!
Getuigenis van 1.400 ondernemers en aanbevelingen van bedrijfsrevisoren

De overdracht van ondernemingen, in het bijzonder van KMO's, is één van de grote uitdagingen voor de economische welvaart van de Europese Unie. In België, een KMO-land bij uitstek, zijn bijna **40 % van de ondernemers ouder dan 50** en slaat de overdracht op **30.000 ondernemingen per jaar**. Hoewel één ondernemer op drie een overdracht overweegt binnen vijf jaar, lijken ondernemers zich onvoldoende bewust te zijn van deze problematiek. Deze verontrustende vaststelling blijkt uit een **enquête van UNIZO en UCM gehouden bij 1.412 Belgische ondernemers**.

“Elke potentiële overlater of overnemer zou de reflex moeten hebben om **het advies in te winnen van een deskundige** zoals een bedrijfsrevisor of een overdrachtsbemiddelaar”, stelt Daniel KROES, Voorzitter van het IBR. “Het bedrijfsleven pleit ook voor een grotere bewustmaking van de ondernemers voor deze problematiek en vraagt een vrijstelling van successierechten, alsook een aanzienlijke beperking van de administratieve procedures in geval van bedrijfsoverdracht.”

Overdracht en overname van KMO's: dit is het thema van de studiedag die het Instituut van de Bedrijfsrevisoren vandaag in Brussel organiseert, in aanwezigheid van de Minister van KMO's en Zelfstandigen en in samenwerking met UCM, UNIZO en VBO. Aan deze studiedag nemen 320 personen deel.

Deze studiedag vindt plaats midden in de “week van de bedrijfsoverdracht” van de Vlaamse overheid.

VBO: “De overdracht: niet enkel een financiële uitdaging voor de babyboomgeneratie”

“Elke onderneming wordt ooit geconfronteerd met de overdrachtsproblematiek, een zeer actueel onderwerp. Aangezien België een land van KMO's is dat vooral steunt op de kracht van dynamische familiebedrijven, wordt onze economie in toenemende mate geconfronteerd met de pensionering van de babyboomgeneratie waartoe vele ondernemingshoofden behoren, stelt Christine DARVILLE, Executive Manager van het VBO.

De overdracht van een al dan niet familiebedrijf vindt niet plaats in een opwelling maar vergt veel tijd. Een grondige voorbereiding en een doordachte aanpak zijn ongetwijfeld de succesleutel voor een geslaagde bedrijfsoverdracht. Derhalve dient men zich hierbij drie vragen te stellen: (1) wat wil men bereiken?, (2) wat is de reden van de overdracht? en (3) hoe kan deze overdracht worden uitgevoerd? Bij de overdracht van een familiebedrijf wegen psychologische en emotionele factoren



nog meer door dan bij een conventionele overdracht. Een harmonieuze interactie tussen de onderneming, de familie en de zaakvoerder is essentieel en er dient ook rekening te worden gehouden met niet-financiële doelstellingen, zoals het feit dat de stichter zijn bedrijf, zijnde zijn “magisch kind”, verliest.

UCM: “Twee derde van de potentiële overlaters hebben nog geen overnemer op het oog”

Uit de enquête over bedrijfsoverdracht die de UCM voor het eerst heeft gehouden bij Franstalige ondernemers, blijkt dat **twee derde van de ondernemers** (64,9 %) die van plan zijn om hun bedrijf over te laten binnen de vijf jaar, nog geen overnemer op het oog hebben en dat hiervan slechts 17,9 % de waarde van zijn bedrijf heel goed kent. Andere verontrustende vaststelling: Bijna een kwart van deze ondernemers (23 %) overweegt zonder meer de stopzetting van alle activiteiten. Anderzijds lijkt bedrijfsoverdracht nog niet aan populariteit te winnen: twee derde van de respondenten (66,5 %) hebben hun eigen zaak opgestart door de oprichting van een nieuwe zaak. Het gaat hier trouwens om een stijgende trend aangezien dit percentage zelfs 75 % bedraagt voor respondenten wiens bedrijf minder dan tien jaar geleden werd opgestart.

Op grond van deze bevindingen is het belangrijk om ondernemers vertrouwd te maken met de noodzaak om de overdracht van hun bedrijf goed voor te bereiden, alsook om hen te begeleiden in de verschillende fasen van het overdrachtsproces (waardebepaling, zoektocht naar een overnemer, juridische begeleiding, enz.). *“UCM speelt in dit verband een belangrijke rol via haar overdrachtsbemiddelaars die zowel potentiële overlaters als overnemers sensibiliseren door het organiseren van diverse evenementen, alsook hen adviseren en begeleiden gedurende het gehele proces. Op basis van de vastgestelde behoeften verwijzen zij hen door naar overdrachtsdeskundigen”*, verduidelijkt Philippe GODFROID, Voorzitter van de UCM.

UNIZO: “1 op 3 ondernemers denkt aan bedrijfsoverdracht over minder dan 5 jaar”

- 4 op 10 overweegt verkoop bedrijf aan anderen dan familie
- 35% heeft problemen met vinden van goede opvolger
- Sensibiliseren, de vrijstelling van successierechten en beperken van administratieve rompslomp belangrijkste aandachtspunten.

Eén op drie ondernemers denkt zijn bedrijf ofwel uit te breiden ofwel te verkopen of over te dragen binnen de vijf jaar. Dat blijkt uit de vierde editie van de UNIZO Eindeloopbaanenquête in samenwerking met Overnamecoach en Integraal vzw. Opvallend, van wie de verkoop van het bedrijf overweegt, heeft bijna 4 op 10 geen idee van de waarde van de onderneming. In geval van een bedrijfsovername, is voor een gelijk aantal ondernemers het vinden van een goede opvolger het grootste probleem. De financiering bij opvolging is het tweede meest voorkomende probleem gevolgd door fiscale besommeringen en het zelf niet kunnen stoppen met werken. Het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd is voor meer dan de helft van de ondernemers de belangrijkste reden om het eigen bedrijf te verkopen of over te laten. Op de tweede plaats staat het gebrek aan familiale opvolging, gevolgd door gezondheidsredenen. Een bedrijf overlaten of verkopen, is



maatwerk en vraagt een goede begeleiding. *“UNIZO pleit onder andere voor meer sensibilisering en informatie, de vrijstelling van successierechten bij bedrijfsoverdracht en het beperken van de administratieve rompslomp bij overdracht”*, benadrukt Karel VAN EETVELT, gedelegeerd bestuurder UNIZO. Om het proces van een bedrijfsoverdracht goed voor te bereiden, biedt UNIZO zelf alvast tal van initiatieven aan rond overnemen, overlaten en eindeloopbaan (UNIZO Overnamecoach).

VBO: “De bedrijfsrevisor: een troef in de voorbereiding van bedrijfsoverdrachten”

In het kader van de bedrijfsoverdracht zijn het bepalen van de waarde van het bedrijf en het opstellen van de intentieverklaring over het verloop van het overdrachtsproces van essentieel belang. *“Een externe adviseur, en in het bijzonder de bedrijfsrevisor, is een belangrijke troef. Door zijn deskundigheid en zijn neutraliteit zal hij de waarde van het bedrijf op objectieve wijze kunnen bepalen door zich niet enkel te baseren op een retrospectieve benadering maar vooral op een voorspellende benadering”*, licht Christine DARVILLE, Executive Manager van het VBO toe.

IBR: “De bedrijfsrevisor fungeert als coördinator tussen de verschillende deskundigen”

“De overname en overdracht van een KMO is voor een ondernemer meestal een eenmalige gebeurtenis in zijn leven. De bedrijfsrevisor heeft de nodige ervaring, deskundigheid en neutraliteit om de ondernemer bij deze transactie te begeleiden”, verklaart Daniel KROES, Voorzitter van het IBR.

“Uit de voorbereidingen van de studiedag blijkt dat de diensten van de bedrijfsrevisor waarop een beroep wordt gedaan zowel de adviesverlening zijn bij de waardering van het bedrijf als een financiële analyse van toekomstige cash flows om de terugbetalingcapaciteiten te onderzoeken bij een overnamefinanciering en een businessplan”, voegt Inge SAEYS, Raadslid van het IBR en Voorzitter van de studiedag.

Vaak zal de bedrijfsrevisor ook een coördinerende rol vervullen en zal hij indien nodig andere experts raadplegen. Aan de bedrijfsrevisor kan men ook vragen om tot een *due diligence* onderzoek over te gaan. Het verslag dat een bedrijfsrevisor kan afleveren zal afhangen van het type-opdracht, het referentiekader en de opdrachtbrief waarbinnen de werkzaamheden overeengekomen zijn. Een noodzakelijk onderzoek naar de juistheid van de aan de koper afgeleverde informatie zowel op het financiële, fiscale, juridische vlak als op andere vlakken zoals IT, milieu, personeel leidt soms tot een aanpassing van de transactievoorwaarden, prijs of garanties. Het vermijdt verrassingen achteraf omdat de risico's en kansen in beeld worden gebracht. *“De bedrijfsrevisor heeft dus een toegevoegde waarde in dit proces en kan bij overnames en overdrachten van een KMO het verschil maken”*, besluit Daniel KROES, Voorzitter van het IBR.



Instituut van de Bedrijfsrevisoren (IBR)

Het Instituut van de Bedrijfsrevisoren, beroepsorganisatie en Koninklijk Instituut, waakt over de opleiding en voorziet in een bestendig korps van deskundigen die bekwaam zijn om de functie van bedrijfsrevisor te vervullen met alle waarborgen van bevoegdheid, onafhankelijkheid en beroepseer. Het Instituut waakt over de perfecte uitvoering van de krachtens de wet aan de bedrijfsrevisoren toevertrouwde opdrachten.

Naast de controleopdrachten die hij in hoofdzaak uitoefent, wordt de bedrijfsrevisor ertoe gebracht om adviesopdrachten uit te oefenen, mits het naleven van de onafhankelijkheidsregels.

De ongeveer 1.050 bedrijfsrevisoren zijn ingeschreven in het openbaar register van het Instituut, dat ook 500 stagiairs telt. Ongeveer 3.500 personen zijn tewerkgesteld binnen de bedrijfsrevisorenkantoren.

www.ibr-ire.be

Verbond van Belgische ondernemingen (VBO)

Het Verbond van Belgische ondernemingen overkoepelt 50 sectorale bedrijfsfederaties die op hun beurt meer dan 50.000 ondernemingen vertegenwoordigen, waarvan 42.000 KMO's. De grootste werkgeversorganisatie van het land verdedigt de belangen van deze ondernemingen in zowat 150 federale, Europese en internationale organen. Het VBO is dan ook representatief voor ruim 80 % van de tewerkstelling in de privésector.

www.vbo-feb.be

Union des Classes moyennes (UCM)

UCM is een interprofessionele werkgeversorganisatie die Franstalige zelfstandigen en KMO's verenigt. Zij verdedigt hun belangen, vertegenwoordigt hen en promoot hen op alle machtsniveaus. UCM komt op voor een samenleving waarin alle actoren – KMO-zaakvoerders, ambachtslieden, handelaars en beoefenaars van vrije beroepen – succesvol kunnen ondernemen. UCM heeft een uitgebreid dienstenaanbod ten behoeve van ondernemers uitgewerkt. Zij is gekoppeld aan meer dan 60 sectorale federaties.

www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)

UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, is de grootste ondernemersorganisatie van Vlaanderen en Brussel en telt ruim 85.000 leden. Ze komt op voor de belangen van zelfstandige ondernemers en vrije beroepen op alle niveaus en in tal van instellingen. Daarnaast geeft UNIZO info en advies en biedt ze zelfstandige ondernemers een netwerk.

www.unizo.be



CONTACTPERSONEN PERS

IBR

Jan LAPLASSE, Diensthoofd Communicatie | 02 509 00 33 | 0485 702 534

Caroline THIENPONDY, Adviseur Communicatie | 02 509 00 38 | 0476 500 386

press@ibr-ire.be

UCM

Thierry EVENS, woordvoerder | 081 486 261 | 0474 950 774

thierry.evans@ucm.be

VBO

Elin DE VITS, Perschef Communicatie | 02 515 08 77

edv@vbo-feb.be

UNIZO

Sanderijn VANLEENHOVE, Woordvoester | 0479 44 50 78

Sanderijn.vanleenhove@unizo.be