
Voorstelling onderzoeksresultaten

Bedrijfsoverdracht in Vlaanderen 2019

Promotoren van het onderzoek uitgevoerd met de steun van het Agentschap Innoveren & Ondernemen:
Prof. dr. Eddy Laveren (Antwerp Management School)
Prof. dr. Tensie Steijvers (Universiteit Hasselt)
Dr. Ine Umans (Universiteit Hasselt)

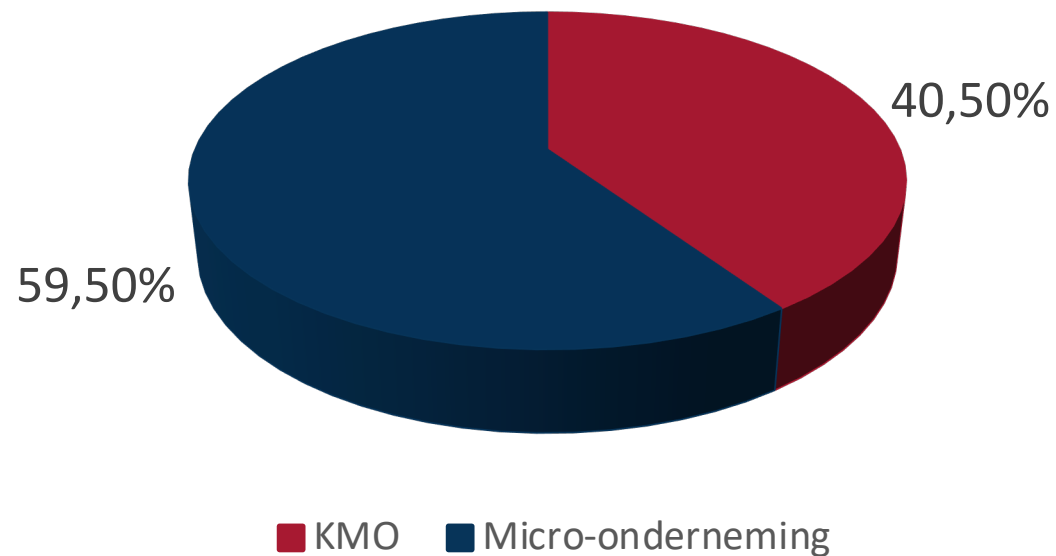
Inleiding

- Succesvol overdragen is een van de grootste **uitdagingen** in elk bedrijf
 - Een **goede voorbereiding** van de overdracht is cruciaal
- **Doel** van de studie:
 - * In welke mate zijn bedrijven bezig met de overdrachtsplanning?
 - * Tot welke informatiekkanalen richten ze zich?
 - * Welke belemmeringen ervaren ze?
 - ...
- Grootschalige **online bevraging** van Vlaamse KMO's met een bedrijfsleider ouder dan 55 jaar

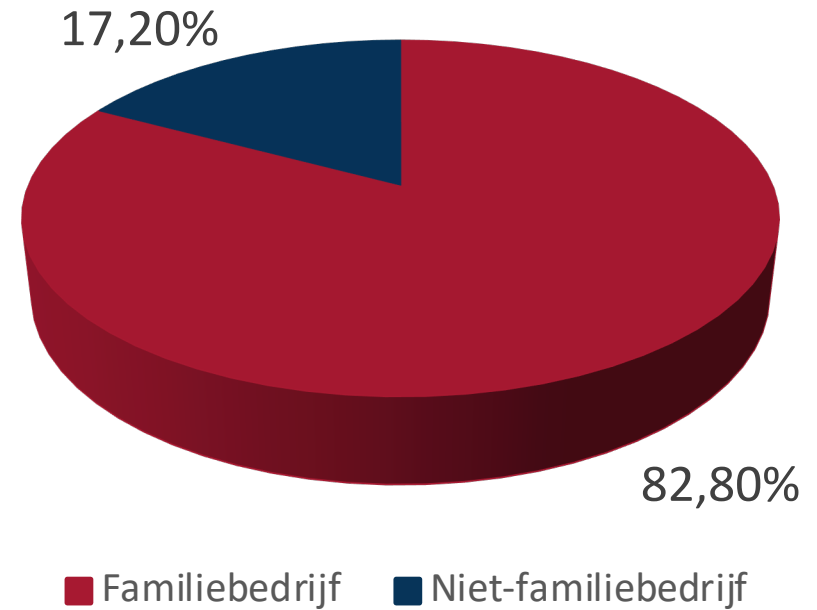
Respons

- 489 bruikbare enquêtes

Grootte

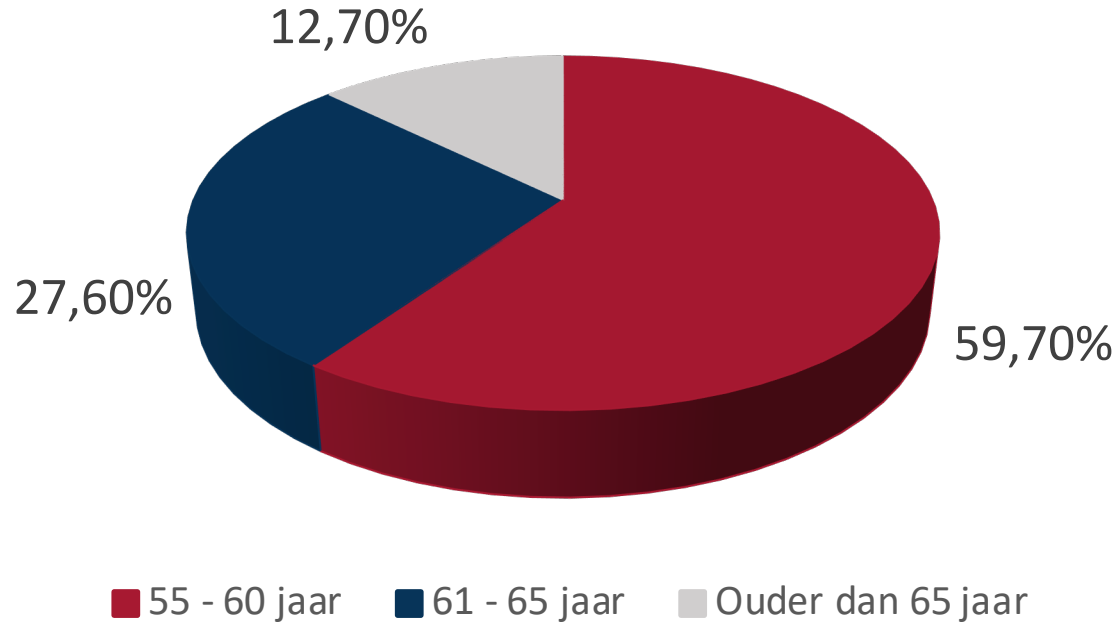


Familiaal karakter

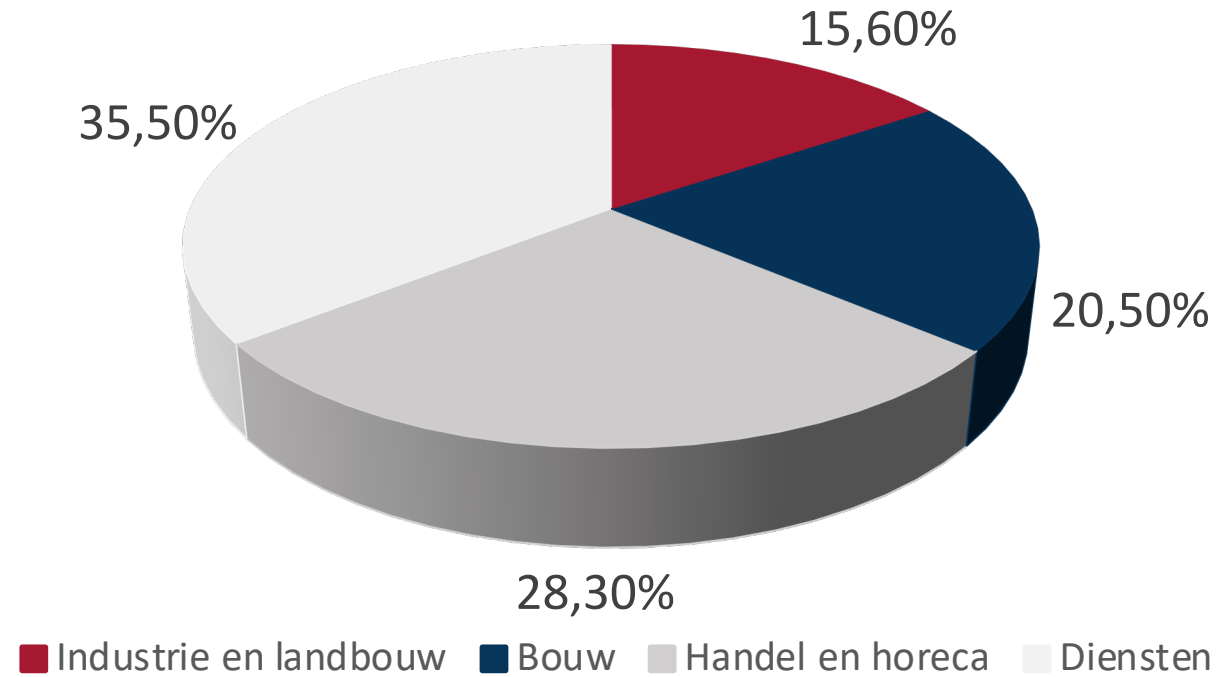


Respons

Leeftijd bedrijfsleider



Sector



Verwachte termijn van overdracht van leiding

- Ongeveer 60% van de respondenten denken de **leiding** van het bedrijf over te dragen binnen 5 jaar

	2019	2015
Binnen 0 tot 2 jaar	20,8%	18,5%
Tussen 3 en 5 jaar	39,4%	39,4%
Tussen 6 en 10 jaar	28,5%	29,1%
Meer dan 10 jaar	5,5%	2%
Onbekend	5,9%	11%

Verwachte termijn van overdracht van eigendom

- Ongeveer 50% van de respondenten denken de **eigendom** van het bedrijf over te dragen binnen 5 jaar
- **Meer onzekerheid** dan bij de overdracht van leiding

	2019	2015
Binnen 0 tot 2 jaar	23,2%	15,3%
Tussen 3 en 5 jaar	27,3%	22,5%
Tussen 6 en 10 jaar	17,2%	18,2%
Meer dan 10 jaar	4,5%	4,5%
Onbekend	27,8%	39,5%

Vorbereiding van de overdracht

- Heel wat bedrijven zijn nog **niet** bezig met de planning van de overdracht

Overdracht van leiding

	Algemeen	Subgroep: overdrachtstermijn < 5 jaar
Nog niet bezig met de planning	26,5%	19%
Eerste aanzet is gegeven	16,7%	15,2%

Overdracht van eigendom

	Algemeen	Subgroep: overdrachtstermijn < 5 jaar
Nog niet bezig met de planning	38,4%	17,5%
Besef is er maar geen idee hoe eraan te beginnen	14,1%	13,6%

Vorbereiding van de overdracht

- Het gebrek aan planning is meer prominent aanwezig bij **micro-ondernemingen**

Overdracht van leiding	Micro ondernemingen	KMO's
Nog niet mee bezig	33,9%	16,5%
Eerste aanzet gegeven	19,3%	13,3%
Volop ermee bezig	43,3%	68,1%
Volledig voltooid	3,5%	2,1%

→ Zelfde trend bij de planning van de overdracht van eigendom

- *Opvallend*: 1 op 2 micro-ondernemingen die niet of nauwelijks bezig zijn met de overdrachtsplanning, kent een stabiele of dalende **rendabiliteit** en is bezorgd om de toekomstige rendabiliteit

Verwachte overdrachtsscenario: familiale overdracht vs. externe verkoop

- Er is een toename in bedrijven die een externe verkoop verwachten

	2019	2015
Familiale overdracht	40,7%	58,7%
Externe verkoop	47,7%	32,4%
Liquidatie	11,6%	8,9%

- Voornaamste **motivaties** externe verkoop
 - Financieel rendement voor jarenlange inzet verkrijgen: 68,2%
 - Kinderen/familie zijn niet gemotiveerd het bedrijf over te nemen: 66,2%

Verwachte overdrachtsscenario: familiale overdracht vs. externe verkoop

- 1 op 2 KMO's verwacht een externe verkoop
- 21% van de micro-ondernemingen verwacht liquidatie

	Bedrijfs grootte	
	Micro-onderneming (N = 176)	KMO (N = 143)
Familiale overdracht	34,7%	50,3%
Externe verkoop	44,3%	49%
Liquidatie	21%	0,7%

Verwachte overdrachtsscenario: familiale overdracht vs. externe verkoop

Zowel bij een verwacht scenario van externe verkoop als van familiale overdracht, is er een gebrek aan planning:

- 28% van de bedrijven die **familiale overdracht** voorzien, zijn nog niet bezig met de planning van de eigendomsoverdracht
- 30,1% van de bedrijven die **externe verkoop** voorzien, zijn nog niet bezig met de planning van de eigendomsoverdracht

Informatiekanalen

- **93,4%** van de bedrijven die een overdracht van **eigendom** verwachten binnen een termijn van 5 jaar, hebben zich **geïnformeerd** inzake de bedrijfsoverdracht
- Zij die zich **geïnformeerd** hebben, maken gebruik van:

Websites & digitale marktplaatsen	29,4%
Brochures en boeken	22,3%
Checklist/scan	7,1%
Infosessies en workshops	45,2%
Opleidingen	14,2%
Advies en coaching	49,2%
Waarderingstool	9,6%
Formele samenkomsten met collega-ondernemers voor ervaringsuitwisseling	11,7%
Informele gesprekken met collega-ondernemers	39,1%
Andere (boekhouder, consultant, bankier...)	18,3%

Bespreken van de overdracht

- 90% heeft de overdracht van leiding/eigendom met minstens één iemand **besproken**
 - Sterke stijging ten opzichte van 2015 (73%/65%)
- Belangrijkste **partijen** waar de overdracht mee besproken wordt:
boekhouder/accountant (76%/79%); potentiële opvolgers/overnemers (70%/67%);
familiale aandeelhouders (49%/50%); adviseurs bedrijfsoverdracht (47%/52%)
- 25% van de respondenten die binnen de vijf jaar de leiding willen overdragen heeft dit **nog niet besproken met de potentiële opvolger/overnemer**
- Bij overdracht van eigendom is dit meer dan één derde

Belemmeringen bij het voorbereiden van de overdracht

- Financiële redenen en ongunstige marktomstandigheden zijn de vaakst genoemde belemmeringen voor de planning van de bedrijfsoverdracht

In zekere of sterke mate een belemmering bij het plannen van de overdracht van	Leiding	Eigendom
Financiële redenen	21,1%	23,8%
Ongunstige marktomstandigheden	21,2%	23,2%
Gebrek aan kennis	14%	17,3%
Administratieve redenen	15,8%	13,1%
Familiale redenen	18,1%	11,4%
Redenen gelinkt aan de kandidaat	16,9%	
Duur van de voorbereiding		21,7%

Belemmeringen bij het voorbereiden van de overdracht

Financiële factoren als belemmering

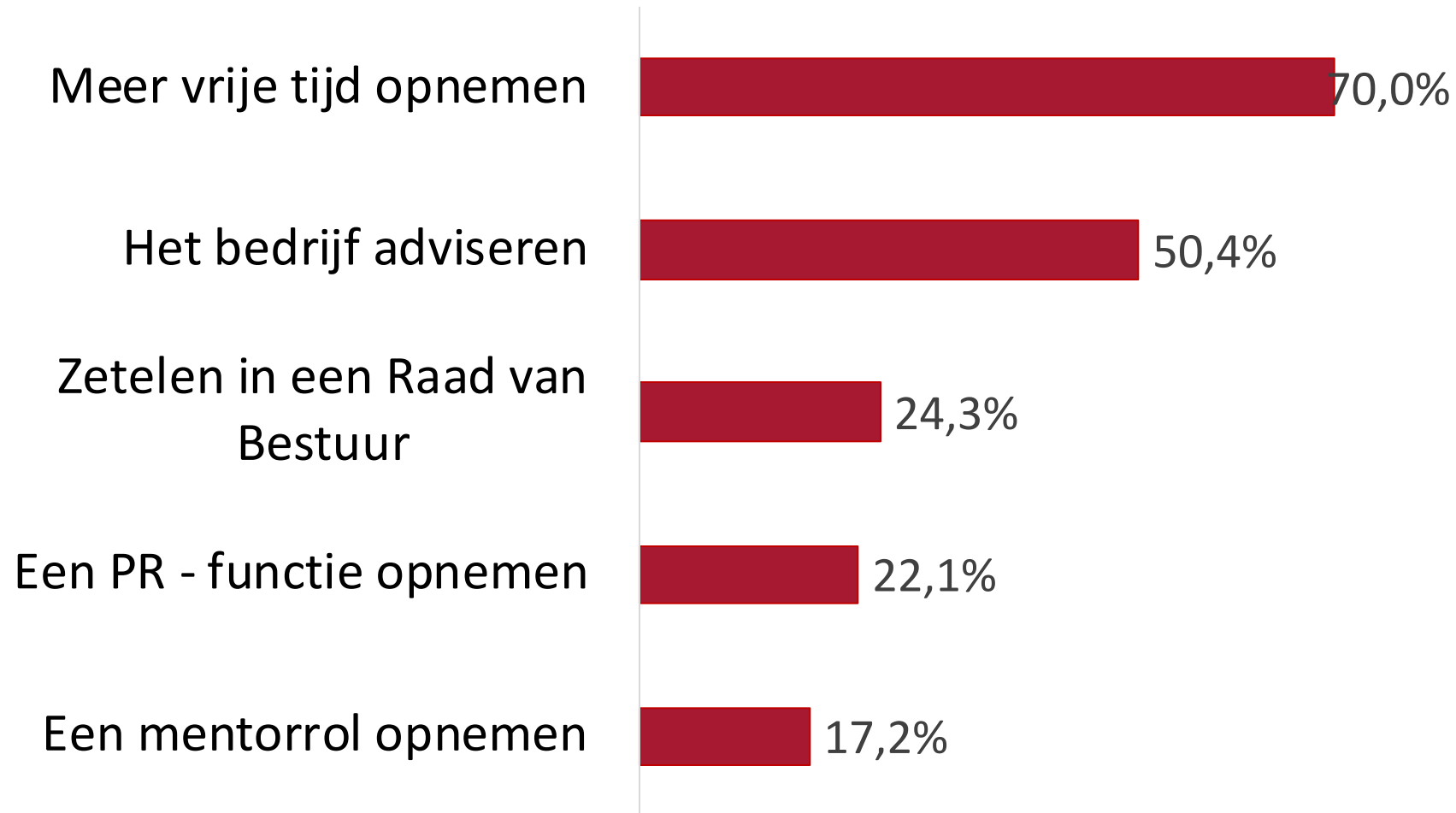
- **Leiding**

- Van zij die aangeven dat financiële belemmeringen aanwezig zijn:
 - 1 op 2 heeft een dalende of stabiele **rentabiliteit** maar zijn bezorgd om de toekomstige rentabiliteit

- **Eigendom**

- Financiële belemmeringen omvatten een gebrek aan financiering en te hoge overnameprijs
- Van zij die aangeven dat financiële belemmeringen aanwezig zijn:
 - 54% verwacht een externe verkoop
 - 28% verwacht een familiale overdracht
 - 18% verwacht een liquidatie

Wat na de bedrijfsoverdracht?



Voornaamste verschillen 2015 vs. 2019

- Sterke toename in bedrijven die een **eigendomsoverdracht** verwachten binnen een termijn van 5 jaar (37,8% in 2015 vs. 50,5% in 2019)
- Stijging in het percentage respondenten dat een **externe verkoop** als meest aannemelijke overdrachtsscenario verwacht
 - Familiale overdracht: 58,7% in 2015 vs. 40,7% in 2019
 - Externe verkoop: 32,4% in 2015 vs. 47,7% in 2019

Voornaamste verschillen 2015 vs. 2019

- Stijgend percentage aan bedrijven waarin de overdracht van leiding **besproken wordt met de potentiële overnemer/opvolger**
 - 2015: 42% van de bedrijven die een overdracht van leiding binnen een termijn van 5 jaar voorzien, heeft dit nog niet besproken met de potentiële overnemer/opvolgers
 - 2019: Percentage daalt naar 25%
- Betreffende de mate van **informatieverzameling**:
 - Voor micro-ondernemingen stellen we een positieve evolutie vast t.o.v. 2015: Shift van geen informatievergaring naar op zijn minst 'weinig' informatievergaring
 - Voor KMO's geldt het omgekeerde: Shift van veel informatievergaring naar eerder weinig informatievergaring

Dank voor uw aandacht



Prof. dr. Eddy Laveren



Prof. dr. Tensie Steijvers
Dr. Ine Umans

Onderzoek uitgevoerd met de steun van
Agentschap Innoveren & Ondernemen

