

# BEDRIJFSOVERDRACHT & OVERNAME

8 belangrijke vaststellingen uit de studies 2019

## CONTEXT

De studie 'Bedrijfsoverdracht in Vlaanderen' werd in het voorjaar van 2019 in opdracht van het Agentschap Innoveren & Ondernemen uitgevoerd door Antwerp Management School en Universiteit Hasselt. De studie is een monitoringinstrument om op te volgen of het beleid voor opvolging en overname in de juiste richting evolueert. Daarnaast vormt de studie de basis om voor de komende jaren een nieuw actieplan op te maken. Dat zullen we in de eerste plaats doen met de partners uit het nieuwe contract ondernemerschap en de geregistreerde dienstverleners van de kmo-portefeuille.

De vorige studie werd uitgevoerd in 2015. Toen werden enkel ondernemers ouder dan 55 jaar bevestigd over hun intenties met betrekking tot bedrijfsoverdracht. In de studie van 2019 zijn ook pré-starters, starters en groeiers bevestigd over de mate waarin zij met een overname rekening houden bij hun start- en groeiplannen.

Voor elk onderdeel werden volgende documenten opgeleverd:

- Een infographic die de studie samenvat op 2 pagina's
- Een uitgebreid rapport

## 8 INHOUDELIJKE ACCENTEN UIT DE STUDIE

### 1. Minder dan de helft van de familiebedrijven verwacht een familiale overdracht

Van alle ondernemingen die deelnamen aan het onderzoek:

- 47,7% verwacht een externe verkoop van de onderneming,
- 40,7% verwacht familiale overdracht en
- 11,6% verwacht liquidatie.

Als we een onderscheid maken tussen familiebedrijven en niet-familiebedrijven, zien we dat 41,4% van de familiebedrijven een externe verkoop verwachten en 46,2% een familiale overdracht. 76,1% van de niet-familiebedrijven verwacht een externe verkoop.

Sinds 2015 is er een sterke stijging in de verwachting van externe verkoop. De voornaamste redenen voor externe verkoop zijn: 'financieel rendement van jarenlange inzet verkrijgen' en 'kinderen/familie zijn niet gemotiveerd om het bedrijf over te nemen'.

Bij de bedrijven die nog niet of nauwelijks bezig zijn met de selectie en training van de opvolger maar waar de bedrijfsleider toch binnen een termijn van 5 jaar wil terugtreden, zien we dat 58,3% van deze bedrijven een externe verkoop verwacht en 21,2% van deze bedrijven een liquidatie. Dit kan deels verklaren waarom deze bedrijven niet starten met het kiezen/trainen van de opvolger.

Bij de bedrijven die een succesvolle overdracht naar de volgende generatie niet belangrijk vinden voor het familiebedrijf, zien we dat 70,4% van deze bedrijven een externe verkoop van het bedrijf verwacht; 22,2% verwacht een liquidatie van het bedrijf.

Van de bedrijven die financiële redenen aanhalen als belemmering om te starten met het plannen van de bedrijfsoverdracht, verwacht 27,9% een familiale overdracht, 54,4% een externe verkoop, en 17,6% een liquidatie. Daarentegen verwachten bedrijven die aangeven dat die financiële redenen weinig of niet belemmerend zijn, in 50,7% van de gevallen een familiale overdracht. 40,6% van hen verwacht een externe verkoop en 8,7% een liquidatie.

## **2. De overdracht van leiding en eigendom wordt vooral praktisch voorbereid – vooral micro-ondernemingen wachten er mee**

45,7% van de ondernemers ouder dan 55 jaar heeft nog niet nagedacht over de toekomst van het bedrijf na het pensioen van de ondernemer. De overige 54,3% heeft is al volop bezig met de bedrijfsstrategie na de overdracht of heeft er een eerste aanzet toe gegeven.

Over concrete aspecten zoals de overdracht van de leiding of de aandelen wordt al wel gesproken. De boekhouder/accountant is in de eerste fase de belangrijkste gesprekspartner. 74,1% van de ondernemers die binnen de 5 jaar de leiding willen overdragen, hebben de opvolging al besproken met de potentiële opvolger/overnemer. In 2015 was dit nog 58%. Ruimer bekeken, is al 82,9% bezig met de opvolgingsplanning. In 2015 was dit 80%.

Van de ondernemers die binnen de vijf jaar een familiale overdracht verwachten, is al 96% bezig met de selectie en trainer van de opvolger en 78,1% met de planning van de overdracht van de meerderheid van de aandelen. Bij de ondernemers die binnen de vijf jaar een externe verkoop verwachten, is 73,3% bezig met het plannen van de eigendomsoverdracht.

Er is weinig verschil in de mate van planning van eigendomsoverdracht tussen de familiebedrijven die een succesvolle overdracht naar de volgende generatie als een belangrijk doel zien en zij die dat niet als een belangrijk doel zien.

Het zijn voornamelijk micro-ondernemingen en ondernemingen die bezorgd zijn om de toekomstige rendabiliteit, die wachten met de voorbereiding. De belangrijkste belemmeringen voor het plannen van zijn ongunstige marktomstandigheden en financiële aspecten.

## **3. Overnemen lijkt niet aantrekkelijk starters ...**

Een overgrote meerderheid van de Vlaamse pre-starters verkiest het oprichten van een nieuwe zaak boven het overnemen van een bestaande zaak. Slechts 4,5% plant te starten via overname.

Voor wie effectief start, liggen de cijfers hoger. 12,4% van de ondervraagde starters is gestart door een bestaande zaak over te nemen.

## **4. ... maar wie start door overname, ziet voordelen**

Het grootste deel van de starters die een overname hebben overwogen, geeft aan dat het bestaande klantenbestand voor hen het voornaamste voordeel is om voor een overname te kiezen. Twee andere belangrijke voordelen van een overname zijn de zekerheid omtrent de omzetcijfers en de aanwezigheid van kennis en expertise binnen het bedrijf.

## **5. De redenen waarom starters en groeiers overnemen zijn niet erg verschillend**

De drie belangrijkste motieven om te groeien door overname zijn:

- 1) beschikken over complementaire producten/diensten,
- 2) toegang tot nieuwe markten, en
- 3) beschikken over personeel van de overgenomen onderneming.

#### **6. Wie overneemt groeit sneller**

De jaarmzet van de ondernemingen die startten via een overname ligt opvallend hoger dan deze van de nieuw opgerichte ondernemingen. 35% van de starters die een bestaande onderneming hebben overgenomen realiseerden een jaarmzet die hoger ligt dan 1 miljoen euro, tegenover slechts 9% van de starters door een nieuw opgerichte onderneming.

26,9% van de groeiers heeft één of meerdere overnames gerealiseerd tijdens de voorbije vijf jaar. Groeiende ondernemingen die overnames realiseren, kennen in vergelijking met groeiende ondernemingen die geen overnames realiseren, een sterkere groei in bruto toegevoegde waarde (102,1% versus 21,7%). Dit kan wijzen op een kostenefficiëntere werking van de onderneming naar aanleiding van de overname(s).

#### **7. Starters die overnemen en oprichters van een nieuwe zaak hebben een verschillende perceptie over de financieringsmogelijkheden van een overname**

Het merendeel van de overnemers is van mening dat de financiering van een overname gemakkelijker verloopt dan de financiering van de opstart van een nieuwe zaak. De oprichters van een nieuwe zaak zijn echter eerder van mening dat de financiering van een overname moeilijker verloopt. Starters-overnemers maken veel meer gebruik van bankleningen dan starters-oprichters. Groeiers ondervinden weinig of geen problemen bij de financiering van een overname. Eigen inbreng en bankleningen zijn hun voornaamste financieringsbronnen.

#### **8. Starters en groeiers gebruiken verschillende kanalen om over te nemen bedrijven te zoeken**

Starters vinden over te nemen bedrijven via digitale marktplaatsen en het netwerk van familie, vrienden, kennissen en collega-ondernemers.

Groeiers komen vooral via het netwerk van collega-ondernemers in contact met de overgenomen onderneming. Overnameadviseurs zijn de tweede bron. Digitale marktplaatsen zijn relatief goed bekend bij groeiers maar worden weinig gebruikt.

Dit kan er op wijzen dat grotere bedrijven minder vertrouwen hebben in open digitale marktplaatsen. Een gesloten platform waar kopers en verkopers vooraf worden gescreend voor ze toegang krijgen en waar de verkoper zelf bepaald wie detailinfo te zien krijgt, kan een goede aanvulling zijn op de dienstverlening van overnamebemiddelaars.

Ondernemingen die geen overname deden, verwachten vooral dat het contact met over te nemen bedrijven gelegd moet worden via de boekhouder/accountant. Dit verschil tussen hoe bedrijven in werkelijkheid in contact zijn gekomen met de overgenomen onderneming en hoe bedrijven die geen overname gedaan hebben, denken dat ze in contact moeten komen met een potentiële over te nemen onderneming, is frappant.