



Vlaanderen
is ondernemen

Al gedacht aan opvolging?

VLAIO

vlaio.be

Veel ondernemingen gaan samen met de zaakvoerder op pensioen. Ze doven uit of de overdracht mislukt. Vaak omdat de zaakvoerder niet tijdig dacht aan opvolging of overname, of de voorbereiding ervan onderschatte.

Een geslaagde overdracht vraagt een grondige voorbereiding en een goede begeleiding. Loslaten is niet eenvoudig, maar hoe eerder je je opties onderzoekt, hoe groter de kans op een succesvolle overdracht.

Laat je expertise en vakkennis niet verloren gaan en denk op tijd aan opvolging.

Het hele proces van een bedrijfsoverdracht – van eerste denkstappen tot ondertekening van de overeenkomst – kan 5 tot zelfs 10 jaar duren. VLAIO informeert je over de verschillende mogelijkheden, geeft tips en brengt je in contact met coaches, adviseurs en bemiddelaars voor de juiste begeleiding.



Vraag je gratis infopakket via
info@vlaio.be of www.vlaio.be/infopakket

Vier scenario's voor een geslaagde overdracht

Er zijn verschillende manieren om je zaak over te dragen. VLAIO gidst je er doorheen.

Meer dan de HELFT van de ondernemers die binnen de 10 jaar wil overdragen, weet nog niet aan wie.

1

OVERNAME

Overdracht van eigendom en leiding aan derden.

2

OPVOLGING

Eigendom en leiding blijven binnen de familie.

3

CONTROLE

Eigendom blijft bij de bestaande aandeelhouders en hun familie. Voor de leiding wordt een manager aangesteld.

4

WERKNEMERSCOÖPERATIE

Wil je je werknemers maximaal betrekken bij de overdracht? Dan biedt een werknemerscoöperatie misschien de oplossing.

Loslaten is niet makkelijk

5 REDENEN OM NIET AAN OPVOLGING TE DENKEN

- Familiale opvolging kan spanningen geven.
- Ik heb nog zoveel plannen voor mijn bedrijf.
- Ik kan het niet maken tegenover mijn personeel.
- Mijn werk is mijn leven. Wie ben ik zonder mijn zaak?
- Ik weet niet waar ik moet beginnen.

KLINKT DIT BEKEND?

Gooi je bedenkingen op tafel. Stel je vragen voor het te laat is. Hoe eerder je met de voorbereiding start, hoe groter je kans op een geslaagde overdracht.

Het klavertje vier van de overdracht

Een overdracht bestaat uit vier facetten:



Je doet waarschijnlijk beroep op iemand voor financieel, fiscaal of juridisch advies. Maar heb je er al eens aan gedacht om voor de menselijke aspecten een expert onder de arm te nemen? Een coach of bemiddelaar helpt je om emotioneel afstand te nemen en ondersteunt je in het beslissingsproces.



DE EXPERTENDATABANK

Op zoek naar een coach, adviseur of bemiddelaar om je te ondersteunen in het overnameproces?

VLAIO helpt jou om de juiste persoon te vinden die jou als overlater kan begeleiden.

Hoe? Je selecteert

- het type overdracht
- het type advies
- je werkregio
- de grootte van je onderneming

Het resultaat?

Je krijgt een lijst van experts, allen toppers in hun vakdomein. Jij kiest wie je contacteert.



Tip: Check of je in aanmerking komt voor de kmo-portefeuille.

Een geslaagde overdracht

GRONDIGE VOORBEREIDING

Hoe eerder en grondiger je de overdracht voorbereidt, hoe groter je kans op slagen. Hoe groter ook de kans dat je partner, familie en personeel zich kunnen vinden in het gekozen scenario.

ALLES BEGINT BIJ EEN OPEN GESPREK

Je grootste troef voor een geslaagde overdracht bestaat er in je kaarten op tafel te leggen. Bespreek je plannen op tijd met de betrokkenen. Ga een open gesprek aan met je familie en directe medewerkers en ontwijk de moeilijke thema's niet.

STAPPENPLAN

Een overdracht is een proces van lange adem. VLAIO bracht de belangrijkste elementen samen in een overzichtelijk stappenplan, een handige leidraad voor elke ondernemer die zijn onderneming wil overdragen.

Interessante onderwerpen op vlaio.be:

- Stappenplan bedrijfsoverdracht
- Handleiding om de onderneming klaar te maken voor opvolging of overname
- Ontdek de 4 overdrachtsscenario's
- Is je onderneming klaar voor de overdracht? Doe de online test of maak gebruik van het Overname Kompas
- Subsidies voor coaching en advies
- Vind een coach of adviseur die bij je past
- Getuigenissen van ondernemers en experten

De top 3 informatiekanalen voor ondernemers zijn:

- Informele gesprekken met concullega's
- Advies en coaching
- Websites

83% van de zaakvoerders
zoekt een klankbord
tijdens het overdrachtproces

Laat je expertise niet verloren gaan. Werk samen met de overnemer of opvolger een toekomstplan en strategie uit en draag je kennis over.

Ben je klaar voor opvolging?

WAAROM GERAKEN BEDRIJVEN NIET VERKOCHT?

1. De onderneming is te afhankelijk van de zaakvoerder.
2. Een onrealistische of slecht onderbouwde verkoopprijs.
3. Structurele problemen, zoals slechte organisatie, onbetrouwbare cijfers, geen bedrijfsstrategie, verouderde producten, risicovolle klantenportefeuille, onaangepaste fiscaal-juridische structuur.

CHECK-UP VOOR JE BEDRIJF

Wil je weten hoever je staat in het overdrachtsproces en of je zelf, je personeel en bedrijf klaar zijn voor een overdracht? Breng de sterktes en zwaktes van je onderneming in kaart met:

- Overname Kompas: ontdek waar verdere ondersteuning nodig is.
- Corporate governance scan. Wie neemt de beslissingen in je familiebedrijf? Is de structuur geschikt voor een overdracht?
- Scans 'werknemer wordt overnemer'.

“Zorg dat je als zaakvoerder niet onmisbaar bent. Enkel wanneer je bedrijf op zichzelf kan draaien, is een vlotte verkoop mogelijk.”

“Denk in de loop van je carrière altijd op lange termijn.”

Wim Colaers, kmo-adviseur KBC Bank

“Het menselijke of psychologische aspect van een familiale overdracht kan pas aan bod komen als er een gezonde financiële situatie is bij de oudere generatie.”

“Externe begeleiding biedt comfort zodat mensen niet blokkeren.”

Charlotte Schoofs, oprichtster Consensio

“Zorg ervoor dat alle kennis en kunde niet bij één persoon zit. Zorg voor structuur, documentatie over klanten en leveranciers. Dit draagt bij tot een vlotte overname.”

Guido Seghers, manager van het UNIZO-platform
overnamemarkt.be

Wil je deelnemen aan
workshops of infosessies?

Raadpleeg de kalender op
vlaio.be/weekvandebedrijfsoverdracht

V.U. Mark Andries
Koning Albert II-laan 15 bus 331
1210 Brussel