

PERSBERICHT

Hasselt, 14 juni 2017

Onderzoek van Hogeschool PXL, samen met VKW Limburg en UNIZO Limburg:

Alarmfase 'rood' inzake overdracht voor 4 op 10 Limburgse familiebedrijven

UNIZO Limburg en VKW Limburg gaan netwerken koppelen om lokale verankering van bedrijven te versterken

Hogeschool PXL, VKW Limburg en UNIZO Limburg sloegen de handen in elkaar voor een uitgebreid onderzoek naar de overdracht van Limburgse familieondernemingen.

Uitstelgedrag inzake voorbereiding familiale overdracht

Maar liefst 38% van de Limburgse familiebedrijven blijkt in de risicogroep te zitten waarvoor 'code rood' geldt. De gemiddelde Limburgse ondernemer heeft de neiging om de voorbereiding van de eigendomsoverdracht van het bedrijf, zij het binnen de familie, zij het via een verkoop aan derden, te lang uit te stellen. Ook oudere ondernemers vinden zich blijkbaar vaak nog 'te jong' om hier al mee bezig te zijn. Nochtans is tijdig beginnen nadenken over de overdracht van cruciaal belang.

Helpt ondernemers wil graag overdragen aan kinderen of familie

Bijna de helft van de Limburgse ondernemers wil bij voorkeur overdragen aan de kinderen of familie. Toch blijkt de vrijstelling van schenkbelasting voor de overdracht van een familiebedrijf amper gekend. Naast een actieve campagne om deze gunstmaatregel, die precies gericht is op de verankering van onze familiebedrijven, beter bekend te maken, bepleiten VKW Limburg en UNIZO Limburg ook een versoepeling van de zogenaamde activiteitsvoorwaarde ten aanzien van dochtervennootschappen.

Vrijstelling schenkbelasting voor familiebedrijven te weinig gekend

Slechts een derde van zij die vandaag actief bezig zijn met de voorbereiding van de bedrijfsoverdracht wil bij voorkeur gebruik maken van de 0% schenkbelasting. De verkoop van het familiebedrijf, hetzij aan de kinderen of familie, hetzij aan derden, blijft duidelijk de overhand hebben. Met alle risico's van dien voor de verankering van deze bedrijven in onze regio. Vooral kleinere bedrijven denken vaker aan een verkoop.

Netwerken koppelen

Daarom gaan UNIZO Limburg en VKW Limburg nu actief en gericht hun netwerken aan mekaar koppelen. Doel is om in alle discretie de onderlinge contacten tussen mogelijke overlaters en potentieel geïnteresseerde lokale overnemers te vergemakkelijken en zo de verankering van Limburgse bedrijven te bevorderen. Dat kunnen andere ondernemers zijn, maar evenzeer voormalige CEO's of ex-managers van internationale bedrijven. Evenmin dient onmiddellijk sprake te zijn van een overname, maar kan een samenwerking op vlak van professionalisering pas in een latere fase leiden tot een participatie, management buy-in of entrepreneurial buy-out.

Koen Hendrix, coördinator van het Expertisecentrum Familiebedrijven en directeur bij VKW Limburg: *"Vanuit ons Expertisecentrum Familiebedrijven ondersteunt VKW Limburg al meer dan 12 jaar de groei en continuïteit van familiebedrijven. Eén essentieel element komt daarbij altijd terug: je kan niet vroeg genoeg beginnen nadenken over de toekomst van het bedrijf en de voorbereiding van de overdracht naar de volgende generatie. Maar als het zover is, is het niet altijd evident om de overgang binnen de familie te maken. Voor veel ondernemers heeft dat wel de voorkeur, maar als het niet lukt of kan, zijn er zeker nog andere opties. Zoals verkoop aan bestaand management, werknemers of aan derden. Maar zelfs in dat laatste geval verkiezen wij het behoud van een lokale verbondenheid boven de omvorming tot een buitenlands filiaal. Het in alle discretie en vrijblijvendheid aftoetsen van een samenwerking met potentiële overnemers, met het oog op professionalisering, dan wel toekomstige inkoop of verkoop, is echter verre van evident. Zeker voor kleinere bedrijven. Precies om dat te faciliteren gaan VKW Limburg en UNIZO Limburg nu hun netwerken gericht koppelen."*

Bart Lodewyckx, gedelegeerd bestuurder UNIZO Limburg: *"Het voortbestaan van onze KMO's is van levensbelang voor de Limburgse economie én voor het behoud van de tewerkstelling die ze genereren. Het is dan ook belangrijk dat ondernemers tijdig starten met het nadenken over en het voorbereiden van de overdracht. Er werden de afgelopen jaren al heel wat initiatieven genomen om KMO's te ondersteunen bij hun overnameproces. Op basis van dit onderzoek schakelen UNIZO Limburg en VKW Limburg een versnelling hoger om een krachtig antwoord te bieden op de vragen en de voorbereiding van KMO's die de komende jaren in de etalage zullen komen te staan. Door de bundeling van de netwerken bieden we kleinere en familiale ondernemingen toegang tot een netwerk van expertise, managementadvies, kapitaal of een potentiële overname. Daarnaast wordt ook maximaal gebruik gemaakt van bestaande initiatieven zoals Overnamemarkt.be en de online waarderingstool bedrijfsoverdracht."*

Onderzoek Hogeschool PXL, VKW Limburg en UNIZO Limburg rond familiale overdracht

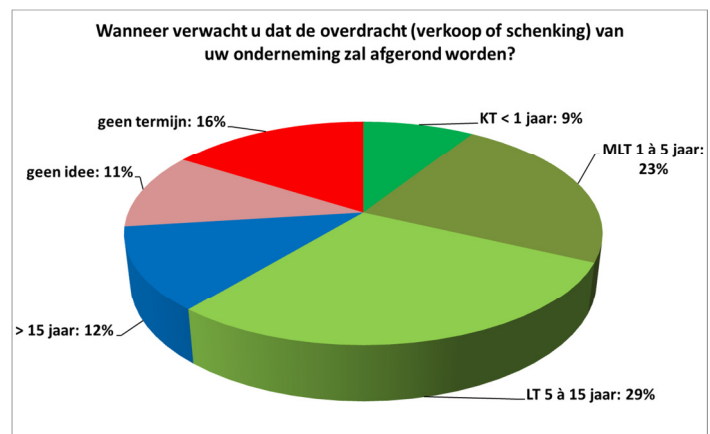
Dit onderzoek kadert in een onderzoeksproject van het departement PXL-Business, opleiding Accountancy-Fiscaliteit.

Het belang van familiebedrijven voor onze economie kan moeilijk onderschat worden. In België zijn meer dan drie kwart van de ondernemingen in familiehanden. Samen realiseren ze een derde van de totale toegevoegde waarde in ons land en staan ze in voor 55% van de totale werkgelegenheid. Voor Limburg liggen deze cijfers wellicht nog hoger.

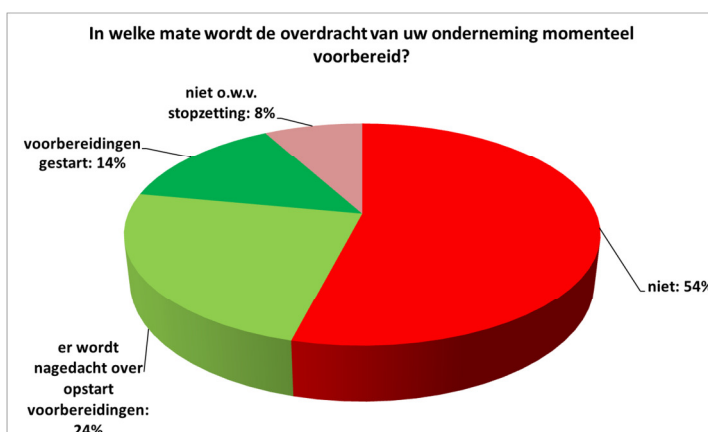
Het probleem van een succesvolle overdracht is echter prangend. Eerdere Belgische cijfers toonden aan dat, binnen een tijdspanne van vijf jaar, ongeveer een kwart van de familiebedrijven een overdracht van eigendom en/of leiding verwacht. Wetende dat dergelijke overdrachten in het verleden vaak een bescheiden succes hebben gekend, staan zowel familiale ondernemers als beleidsinstanties voor een cruciale uitdaging. Onder meer een **aangepast fiscaal beleid is noodzakelijk om een succesvolle overdracht van familiebedrijven** te kunnen bewerkstelligen en bijgevolg het behoud van de **economische activiteit en de werkzekerheid op lange termijn te kunnen garanderen**.

38% Limburgse familiale bedrijven in risicogroep inzake overdracht

Uit het onderzoek rond familiale opvolging bij Limburgse ondernemingen, dat onderzoeker Stef Houben van Hogeschool PXL uitvoerde in nauwe samenwerking met UNIZO Limburg en VKW Limburg bij 400 respondenten (79% vennootschappen en 21% eenmanszaken), blijkt dat de gemiddelde Limburgse ondernemer de neiging heeft om de **eigendomsoverdracht** van de familiale onderneming, hetzij binnen de familie, hetzij door middel van een verkoop aan derden, **gevaarlijk lang voor zich uitschuiven**.



Dit valt af te leiden uit *enerzijds* de verwachte afrondingstermijn van de ondernemingsoverdracht en *anderzijds* de mate waarin deze vandaag reeds wordt voorbereid. **Twee op drie van de Limburgse ondernemers** verwacht dat de overdracht hun familiaal bedrijf pas op (zeer) **lange termijn zal plaatsvinden** (> 15 jaar: 12%; binnen 5 à 15 jaar: 29%), heeft er **nog niet over nagedacht** of kan er met de beste wil van de wereld **geen termijn** op plakken (samen 27%).



Ongeveer **acht op de tien** ondernemers geeft aan dat ze nog **geen concrete voorbereidingen** hebben getroffen inzake de ondernemingsoverdracht. Bij meer dan helft (54%) van de respondenten is dat omdat men van oordeel is dat de overdracht **nog niet aan de orde is, hoofdzakelijk** omdat men zichzelf en/of de volgende generatie nog te jong vindt. Een **kwart** (24%) **denkt wel al na over hoe** de ondernemingsoverdracht kan gebeuren, maar heeft nog **geen concrete stappen** gezet ter voorbereiding.

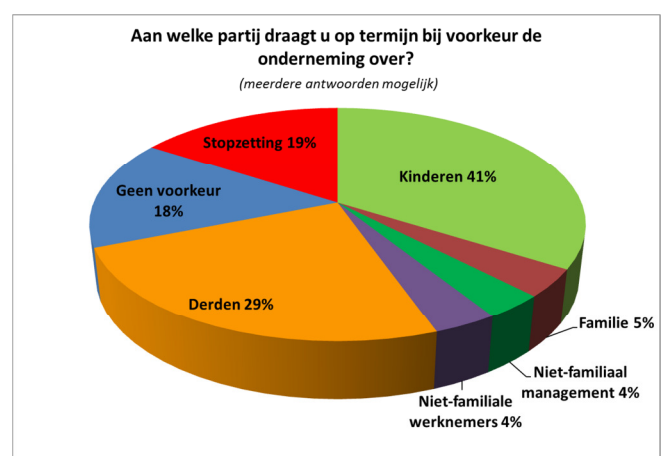
Zelfs bij de **50-59 jarigen is voor een meerderheid (51%) een bedrijfsoverdracht 'nog niet aan de orde'**. Iets meer dan een kwart (27%) denkt na over een opstart van de voorbereidingen. Bij de 60-plussers merken we daarin wel een verschuiving naar respectievelijk 22% en 41%. Van zij die zichzelf te jong vinden om er al over na te denken is bijna de helft (44%) ouder dan 50 jaar.

Vanuit de gecombineerde analyse van de voorgaande elementen en vanuit de veronderstelling dat een niet-tijdige bedrijfsoverdracht een potentieel gevaar vormt voor de ondernemingscontinuïteit, komt naar voor dat **4 op 10 Limburgse familiale bedrijven (38%) inzake familiale overdracht in de gevarezone** zit. Zij vormen immers een **risicogroep** met een zaakvoerder of hoofdaandeelhouder van ouder dan 50 jaar, die nog geen enkele concrete stap inzake voorbereiding van de bedrijfsoverdracht heeft gezet en die bovendien nog geen idee heeft over de termijn daarvan of dit mogelijk zal uitstellen tot op of na pensioenleeftijd. Niet onbelangrijk is daarbij dat **68% van deze risicogroep bestaat uit bedrijven met tewerkstelling**. Bij 1 op 5 gaat het over ondernemingen met meer dan 20 werknemers.

Overdracht bij voorkeur aan de kinderen

Naast een *tijdige* ondernemingsoverdracht is het ook van belang aan wie men het bedrijf wenst over te dragen (verkopen en/of schenken). Hierbij mag verondersteld worden dat een **verkoop aan een derde partij minder bijdraagt aan de lange termijn continuïteit** van het bedrijf en de tewerkstelling in Limburg (of bij uitbreiding in België).

Voor iets meer dan **4 op 10 van de Limburgse ondernemers** is een **overdracht aan een of meerdere kinderen** een scenario dat de voorkeur wegdraagt. Brengen we ook overige familie (5%) en niet-familiaal management of personeel (samen 8%) als mogelijk overdrachtspartij in rekening, dan gaat het over meer dan de helft van de respondenten die dit als een voorkeursscenario bestempeld. Nagenoeg **3 op 10 ondernemers** neemt daarentegen een **overdracht/verkoop aan derden** in het vizier. 18% heeft geen specifieke voorkeur voor de bedrijfsoverdracht. Opvallend is evenwel ook dat bijna een op vijf het finaal niet tot een overdracht van het bedrijf ziet komen, maar eerder rekening houdt met een **stopzetting** van het bedrijf. De respondenten konden meerdere voorkeuren aangeven, zonder enige rangorde.



Opvallend is dat de ondernemers uit de voornoemde **risicogroep minder aan kinderen** wenst over te dragen dan zij die geen deel uitmaken van de risicogroep (38% vs 43%) en **meer bereid** is om het bedrijf **aan derden** te verkopen (34% vs 26%). De afwezigheid van kinderen (die willen/kunnen overnemen) kan uiteraard mee het uitstelgedrag van de risicogroep verklaren.

0% schenkbelasting te weinig gekend

Nochtans voorziet de Vlaamse overheid in een interessante maatregel om de **overdracht van de familieonderneming bij leven** te regelen. Het schenken van een familieonderneming valt sinds 2012 namelijk onder **0% schenkbelasting**. Ondanks het gunsttarief en de vaststelling dat een overdracht aan eigen kinderen/familie veelvuldig overwogen wordt, blijkt deze maatregel echter nog steeds **niet goed gekend** bij de Limburgse familiale ondernemers: bijna **6 op de 10** van respondenten is niet op de hoogte. De kennis



neemt wel toe met de grootte van het bedrijf. Bij de eenmanszaken kent zelfs 80% de maatregel niet.

Meer nog: voor zij die wel op de hoogte zijn, is het voor **bijna de helft (46%) onduidelijk of men voldoet aan de voorwaarden** om van de gunstmaatregel te kunnen genieten (i.e. de participatie-, activiteits- en continuïteitsvoorwaarden). Voor 15% is het duidelijk dat men niet aan de voorwaarden voldoet, 39% weet zeker er wel aan te voldoen.

In het kader van de **verankering van onze familiebedrijven** blijkt er dus nog een veel werk aan de winkel om de gunstmaatregel van **0% schenkbelasting beter kenbaar te maken**. Niet in het minst vanuit de **overheid**, die hierrond zeker meer inspanningen zou moeten leveren met het oog op het verankeren van de economische activiteiten en bijhorende werkgelegenheid van deze bedrijven in onze regio. UNIZO Limburg en VKW Limburg reiken graag de hand om hierin mee aan de kar te trekken. Maar extra aandacht is ook nodig vanuit de **bijzondere taak** die hierin is weggelegd voor de **externe adviseur** (i.e. accountant, advocaat, ...). Ongeveer 8 op de 10 respondenten geeft aan dat ze nog niet aangesproken zijn door hun adviseur(s) inzake de mogelijkheid van een 0% schenkbelasting. Bovendien leert een meer gedetailleerde analyse dat 2 op de 10 respondenten noch op de hoogte is van, noch aangesproken is over de 0% schenkbelasting, maar wel degelijk willen overdragen aan eigen kinderen en/of familie.

Versoepeling 'activiteitsvoorwaarde'

Een van de voorwaarden om te kunnen genieten van de vrijstelling van schenkbelasting bij de overdracht van een familiale vennootschap is het voldoen aan de zgn. 'activiteitsvoorwaarde', wat betekent dat er een **reële economische activiteit** dient te zijn. Ook **holdingvennootschappen** kunnen (pro rata) van de maatregel genieten, voor zover ze zelf aan de activiteitsvoorwaarde voldoen, of 30% aandelen aanhoudt van minstens één dochtervennootschap die aan deze voorwaarde voldoet.

De beperkende voorwaarde dat het om een **directe** (actieve) dochtervennootschap dient te gaan waarin de aandelen worden aangehouden, is **in de praktijk** echter **betreurenswaardig**, omdat dit de **toepassing van de 0% schenkbelasting in heel wat gevallen bemoeilijkt**. Niet zelden zal er bij de voorbereiding van de overdracht naar (meerdere) kinderen immers uit praktische overwegingen gebruik gemaakt worden van tussenliggende vennootschappen. Men kan zich dan ook de vraag stellen waarom de bestaande doorkijkbenadering niet kan worden uitgebreid naar deelnemingen in **onderliggende actieve kleindochters**.

Onder meer **Grete Remen**, zelf ondernemer en zaakvoerder van het familiebedrijf Damhert Nutrition deed als Limburgs lid van het Vlaams Parlement eerder al navraag naar het **relatief beperkte succes van de vrijstelling van schenkbelasting**, die in 2012 door Vlaanderen werd geïntroduceerd om een vlottere overdracht van onderneming aan de volgende generatie te bewerkstelligen.

Eerder verkopen dan schenken?

Vanuit de onderzoekcijfers stellen we overigens vast dat de Limburgse familiale zaakvoerder/aandeelhouder die vandaag **bezig is met de voorbereiding van de ondernemingsoverdracht eerder een verkoop overweegt** dan het schenken van de familieonderneming. Uit de groep ondernemers die momenteel nadenkt over de opstart van de voorbereiding of dit proces daadwerkelijk heeft opgestart, al dan niet in samenwerking met een adviseur, geeft globaal gezien **1 op 3 (33%) aan de voorkeur aan de 0% schenkbelasting** als wijze van overdracht. 3% voorziet desondanks een



belaste schenking.

Voor de **kleine bedrijven** (minder dan 10 werknemers) en zeker eenmanszaken zijn **veel sneller geneigd te verkopen** dan te schenken. De verhouding schenken-verkopen bedraagt hier respectievelijk **32%-68%** en **12%-88%**, terwijl dit bij **KMO's met meer personeel** veel meer in evenwicht is en schommelt rond **45% schenken en 55% verkoop**.

Gaat het over verkopen, dan geeft **28%** er de voorkeur aan dit te doen **met een blijvende actieve rol voor de eigen familie** in de onderneming. Hieronder zitten verschillende opties vervat, waaronder ook techniek van de **verkoop van het bedrijf aan de kinderen**. In verhouding komt deze techniek wel duidelijk minder vaak voor dan de schenking van de onderneming aan de kinderen. De **verkoop aan familie** heeft daarentegen duidelijk de voorkeur op een schenking aan familie.

Maar niet minder dan **36%** stelt een **verkoop zonder blijvende actieve rol** voor de eigen familie in de onderneming in het vooruitzicht.
