

→ LIGT U OOK WAKKER VAN UW EINDELOOPBAAN?

WAT UNIZO VOOR U KAN DOEN

Deskundig advies over de eindeloopbaan blijft meer dan ooit noodzakelijk. Ondernemers gaan daartoe vooral te rade bij hun accountant, boekhouder of bedrijfsrevisor, maar ook UNIZO nam daarvoor diverse initiatieven.

Overnamecoach is de doelgroepwerking van UNIZO rond overnemers en overlaters. Een online platform (www.overnamecoach.be) fungeert als marktplaats, waar vraag en aanbod van bedrijfsovernames worden samengebracht. Op deze marktplaats worden bedrijven gepre-

senteerd met anonieme bedrijfsprofielen, bij voorkeur ingebracht door professionele overnamebegeleiders. Daarnaast fungeert het online platform als basis voor overnamebegeleiding en kunnen overnemers en overlaters inschrijven op coaching-programma's. Het portaal fungeert ook als kennisverspreider en bundelt alle relevante en praktisch bruikbare infor-

matie omtrent overnemen en overlaten

Integraal is de pensioen- & eindeloopbaan-coach voor zelfstandige ondernemers. Als vormingsinstituut van UNIZO en SVMB biedt Integraal informatie, gespecialiseerd advies en hulp bij pensioenvoorbereiding en toekomstplanning voor zelfstandige ondernemers. Ze kunnen er terecht praktische infosessies, seminars, ondernemersconferenties, colloquia, netwerkmomenten, publicaties en handboeken over thema's zoals eindeloopbaan, pensioen, familiale bedrijfsoverdracht, successie- & vermogensplanning. Over deze topics lanceert en organiseert Integraal ook innovatieve acties zoals voorlichtingscampagnes, marktonderzoeken en ondernemersbeurzen 45+ ■



INFO: www.overnamemarkt.be, www.overnamecoach.be, www.integraalvzw.be, www.unizo.be UNIZO Service Center tel 078 35 39 39

ROLAND VAN GASSE WIL AV STUDIO AAN ZIJN ZOON TIM OVERDRAGEN 'Familiale opvolger vermindert de waarde'

Roland Van Gasse startte in 1988 met een eigen zaak, AV Studio, waarbij hij zich gaandeweg focuste op de verkoop en installatie van presentatie- en projectiemiddelen, en de technologische inrichting van vergaderzalen. Van Gasse is nog altijd de enige eigenaar en zaakvoerder van de KMO uit Temse.

"Acht jaar geleden, bij mijn 50ste verjaardag, dacht ik om nog een aantal jaren door te werken en dan het bedrijf te verkopen. Mijn zaak was zo'n beetje mijn spaarpotje", vertelt Van Gasse. Vandaag liggen de kaarten helemaal anders. "Kort daarna is mijn zoon

komen zeggen dat hij graag bij mij in de zaak wilde werken. Ik heb hem geantwoord: ga je eerst maar eens vijf jaar op een ander bewijzen. Dat heeft hij gedaan, bij een verlichtingsbedrijf. Maar vijf jaar later stond Tim hier weer. Ik heb hem als verkoper in dienst genomen. In een bedrijfje met 8 werknemers was dat niet evident: de zoon van de baas die in het bedrijf komt werken... (zucht) Ik had er het personeel zo veel mogelijk op voorbereid, maar toch was het een moeilijke periode. Van de twee kanten zijn er fouten gemaakt, en dat heeft zijn integratie bemoeilijkt."

Van Gasse is er nu 58, en blij dat zijn zoon in het bedrijf gekomen is. "Ik zou hem niet meer kunnen missen. Hij is technisch heel sterk, hij is heel goed mee met de nieuwe media. De technologische ontwikkelingen gaan in onze branche zo snel. Eerlijk gezegd, op dat vlak moet ik langzaamaan de rol lossen. Daarom is het goed van

zo'n jonge gast in huis te hebben. Sinds een jaar ben ik dan ook gaan nadenken over Tim als mijn opvolger. En dan stoot je meteen op een groot probleem: ik heb immers nog een zoon, Matthias, die werkt als zelfstandig klanktechnicus. Hoe kan ik het bedrijf overlaten aan de ene, zonder de andere te benadelen? Daar ben ik nu mee bezig."

Van Gasse laat zich in dat proces begeleiden door een opvolgingsspecialist. "Ik ben ervan overtuigd dat we de opvolging eerst familiaal moeten regelen, voor we over het bedrijfsplaatje en de financiële verdeling beginnen. Als er geen consensus is over de rol die elk familielid te spelen heeft, kun je geen afspraken maken. Het moet eerst goed zitten in de hoofden."

De volgende stap moet dan de waardebepaling worden. Van Gasse: "Ik ben daar eerlijk in: het bedrijf is minder waard als je binnen de familie overlaat. Niet dat ik het gratis zal weggeven, zeker niet, maar je wilt je zoon ook niet opzadelen met financiële problemen. Voor mij persoonlijk zou het financieel interessanter zijn om te verkopen aan een collega/concurrent die wil uitbreiden." ■ ■ ■

PC



FOTO THOMAS DE BOEVER

Roland Van Gasse: "De opvolging eerst familiaal regelen, voor we over het bedrijfsplaatje en de financiële verdeling beginnen."