

3500 Vlaamse ondernemers over opvolging,
overdracht en pensioen

Eindeloopbaan...

ZONDER UIT de bocht TE GAAN



Ook ondernemers gaan vroeg of (eerder) laat met pensioen en worden dan geconfronteerd met vragen als hoeveel (of hoe weinig) inkomen ze nog zullen hebben, of ze hun zaak stopzetten dan wel overlaten, en wie hun opvolger wordt. UNIZO stelde vorige week een grootschalige enquête voor van vzw Integraal en Overnamemarkt bij 3.583 Vlaamse ondernemers over hun eindeloopbaanproblematiek en koppelde daar een reeks aanbevelingen aan naar het beleid.

In totaal werden 3.583 mensen ondervraagd, 80% mannen, 20% vrouwen, de grootste groep tussen 45 tot 54 jaar en gespreid over alle mogelijke sectoren. Bij 62% van de respondenten werkt familie mee in het bedrijf, meestal de partner (32%) of de kinderen (16%). Zes op de tien zijn familiebedrijven en in zowat de helft van de gevallen staat de eerste generatie nog aan het roer.

De hamvraag: hoeveel is mijn bedrijf waard?

Een op vijf ondernemers denkt eraan binnen de vijf jaar zijn bedrijf te verkopen. Potentiële kopers zijn in de eerste plaats

derden. Bijna een op vijf ondernemers ziet een overdracht naar een volgende generatie als een mogelijkheid. Het belangrijkste knelpunt bij zo'n overdracht is de waardebepaling van het bedrijf. Zowat de helft (53%) kent min of meer de waarde van zijn bedrijf, maar slechts 13% de juiste waarde. 40% van de ondernemers zegt de actuele waarde van hun bedrijf niet te kennen. Ook bij de financiering van een mogelijke verkoop stellen veel ondernemers zich vragen. Andere zaken waar ze van wakker liggen zijn wettelijke regelingen, vergunningen en subsidies, fiscale knelpunten en ook voor het welzijn van het personeel laat een ondernemer de slaap.

FOTO DANN



Professor Johan Lambrecht, directeur van het Studiecentrum voor Ondernemerschap (SVO) van Ehsal en de K.U. Brussel, vindt het niet zo verwonderlijk dat 40% van de ondernemers niet weet hoeveel het eigen bedrijf precies waard is: "De waardebepaling

Johan Lambrecht 'Basispensioen voor zelfstandigen hoogst

is een complex gegeven, waarbij je verschillende technieken kan hanteren. Bovendien is de waarde nog niet de prijs die je ervoor zal krijgen. In de dagdagelijkse praktijk speelt de waarde ook niet zo'n belangrijke rol, tenzij de strategie van het bedrijf erin bestaat om de waarde te verhogen. Of als je de handel van aandelen onder de familieleden onderling mogelijk wil maken."

"Belangrijker is om tijdig aan een opvolger te denken. De overdracht is een proces, dat goed voorbereid moet worden. Nogal wat ondernemers stellen de opvolging al dan niet

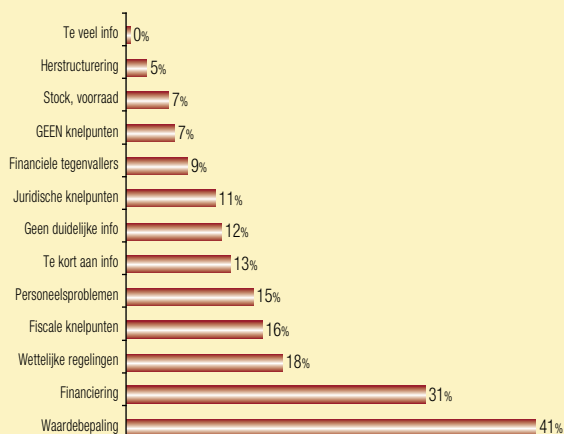
bewust uit, omdat ze moeilijk afstand kunnen doen van hun bedrijf. Het is ook jammer dat levensvatbare kleine bedrijven verloren gaan doordat de overdracht verkeerd wordt ingeschat. De aanbeveling van UNIZO om bedrijven beter te informeren en te sensibiliseren is een goed initiatief."

Een opmerkelijk resultaat is dat ondernemers die hun bedrijf willen verkopen, in de eerste plaats denken aan derden. "Op zich is dat niet negatief," vindt Lambrecht. "Opvolging door de volgende generatie van de familie of het management kan een zegen

zijn, maar er moeten wel valabele kandidaten zijn."

Dat neemt niet weg dat de evolutie indruist tegen de verankering van de Vlaamse bedrijven die minister-president Kris Peeters wil aanmoedigen. Lambrecht: "Ik begrijp dat de minister de beslissingscentra in ons land wil houden. Maar je moet het plaatje toch ruimer bekijken. Wie zijn bedrijf verkoopt aan een buitenlands bedrijf, gaat met de centen misschien investeren in een ander project in Vlaanderen. We moeten de verkoop kaderen in een ondernemerschapvisie en niet in een

Wat zijn de meest voorkomende knelpunten bij overdracht van een bedrijf?



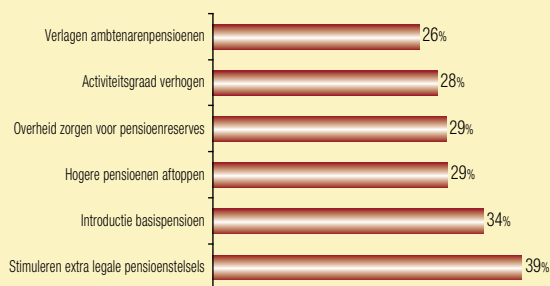
In geval van een overdracht zijn de boekhouder (37%) en de accountant (31%) de steunpilaren van de ondernemer, gevolgd door de advocaat (20%), de bankier (18%), de notaris (18%), een overnamebemiddelaar (15%) of fiscalist (15%).

Bij het regelen van de opvolging is het vinden van een goede opvolger (32%) het belangrijkste probleem en ook de financiering (18%).

Pensioen is bron van zorgen

Een derde van de ondernemers denkt op 65 met pensioen te gaan of zelfs later, slechts één op vier (25%) tussen 60 en 65, en 12% hoopt vroeger te stoppen met werken.

Welke maatregelen zijn volgens u het meest geschikt om de financiering van de pensioenen te vrijwaren?



Om de financiering van de pensioenen te vrijwaren denken ondernemers in de eerste plaats aan het stimuleren van extra legale pensioenstelsels. Anderzijds wordt ook door 1 op 3 ondernemers de introductie van een basispensioen naar voor geschoven. In derde orde vinden ze ook dat de overheid voldoende pensioenreserves moet aanleggen en dat een aftopping van de hogere pensioenen, een verhoging van de activiteitsgraad en een verlaging van de ambtenarenpensioenen soelaas kunnen brengen. Een verhoging van de sociale bijdragen wordt resoluut afgewezen.

De meningen zijn erg verdeeld over maatregelen om langer werken te bevorderen en vroeger stoppen te sanctioneren. Zowat een derde van de ondernemers is positief over de pensioenbonus (financiële beloning voor wie na zijn 62ste blijft werken), maar 40% voelt daar minder voor. De helft van de ondernemers is gekant tegen sancties voor vervroegde pensionering van zelfstandigen.

noodzakelijk'

enge bedrijfsvisie."

Bij een overdracht doet de overnemer in de eerste plaats een beroep op de boekhouder en de accountant. Is het wel positief dat amper 15% de overnamebemiddelaar als meest geschikte raadgever beschouwt? "De boekhouder of accountant kent het bedrijf goed en ze hebben vaak jarenlang samengewerkt met de bedrijfsleider. Ze zijn zeker goed geplaatst om de overdracht mee te helpen regelen. Er is een vertrouwensband, wat belangrijk is bij een overdracht. Natuurlijk moet je ook rekening houden met de groot-

te en de complexiteit van je bedrijf. In grotere bedrijven is het geen overbodige luxe je te laten adviseren door externe consultants."

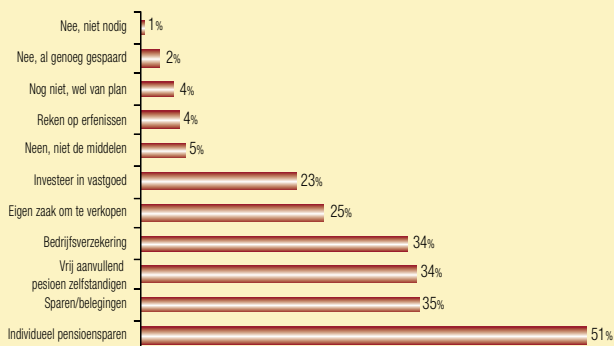
Niet enkel de overdracht zorgt voor kopzorgen, ondernemers zijn ook bezorgd over de pensioenen. In de eerste plaats zijn ze voorstander van meer extralegale pensioenstelsels. Anderzijds is één op drie ondernemers gewonnen voor een basispensioen. Een verhoging van de sociale bijdragen ziet een ruime meerderheid dan weer niet als optie. "Fiscale stimulansen voor pensioensparen zijn positief,"

vindt Lambrecht. "Maar een verbetering van het sociaal statuut van zelfstandigen is hoogstnoodzakelijk. Gepensioneerde zelfstandigen belanden nog te vaak in de armoede. Vraag is natuurlijk hoe we een beter statuut betalen. Uit sommige onderzoeken blijkt dat de ondernemers een verhoging van de sociale bijdragen aanvaarden, op voorwaarde dat er een degelijk sociaal vangnet voorzien wordt en een gelijk basispensioen voor zelfstandigen en bedienden." "Voor ondernemers blijft het evenwel belangrijk dat ze voldoende vrijheid behouden. Ze

moeten bijvoorbeeld zelf kunnen beslissen wanneer ze stoppen. Ook is het inderdaad vreemd dat ze fiscaal afgestraft worden als ze na hun pensioen nog wat willen bijverdienen. Anderzijds zou het basispensioen wél aangepast kunnen worden aan het moment dat je stopt. Wie minder lang gewerkt heeft, krijgt dan een lager pensioen, wie langer werkt, meer. Dat geldt ook voor werknemers in loondienst. Een pensioen van 90% van je loon als je stopt op 55 is echt onbetaalbaar."

Kristin Wuyts

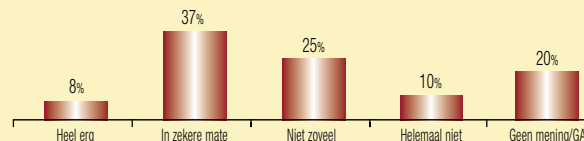
Bereidt u zich op een of andere manier financieel voor op uw pensioen?



Om het pensioen financieel voor te bereiden doet zowat de helft aan individueel pensioensparen (derde pijler). Daarna volgen de klassieke spaar- en beleggingssystemen en de producten uit de tweede pijler. Een op vier ziet het verkopen van de eigen zaak en het investeren in vastgoed als een valabele oplossing. Zowat alle ondernemers vinden het financieel voorbereiden van het pensi-

oen belangrijk, toch blijkt 5% niet over voldoende middelen te beschikken om dit te doen. Bij vrouwen loopt dit zelfs op tot 8%. Een op vijf ondernemers denkt ook nog verder te werken na de pensionering. Een grote meerderheid van 70% meent dat de maximum inkomensgrens van 13.197 euro voor een gepensioneerde zelfstandige moet opgetrokken of afgeschaft worden.

Maakt u zich zorgen om uw toekomstige financiële situatie tijdens uw pensioen?



Een kleine helft van de ondernemers maakt zich zorgen over zijn eigen toekomstige financiële situatie, 8% zelfs grote zorgen. Iets meer dan een derde van de ondernemers ziet de financiële toekomst met vertrouwen tegemoet.



Luc Van Laere, Overnamemarkt

'Bereid de overdracht voor, vijf jaar voor je wil stoppen'

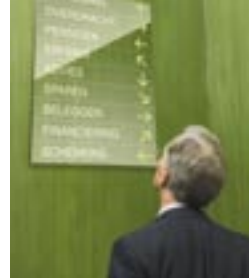
Luc Van Laere is coördinator van de Overnamemarkt, het digitale forum dat overnemers en overlaters met elkaar in contact brengt en samen met vzw Integraal initiatief-nemer van deze grote eindeloopbaanenquête: "Dit onderzoek zouden we om de twee jaar moeten overdoen om zoveel mogelijk betrouwbare gegevens te bekomen over de te verwachten bedrijfs-overdrachten. Deze cijfers bevestigen alvast de tendens die ook in het buitenland gemeten wordt dat de overdracht binnen de familie terrein verliest ten opzichte van overdracht aan derden. Omdat mensen minder kinderen hebben is de kans dat er een opvolger van de volgende generatie komt kleiner geworden. Verder zal

de algemene vergrijzing hier zijn tol eisen, want in de baby-boomgeneratie die weldra met pensioen gaat zitten ook een massa ondernemers. Het gevolg is dat het aanbod van over te nemen bedrijven op de markt wel eens veel groter zou kunnen worden dan de vraag. Op basis van Europese cijfers namen we tot nu toe aan dat er jaarlijks 3% bedrijven over te nemen zullen zijn, geëxtrapoleerd naar Vlaanderen jaarlijks zo'n 13.500 bedrijven. Als er in deze studie al 9% een verkoop aan derden overweegt, zouden onze cijfers wel eens zwaar onderschat kunnen zijn en worden het er misschien wel meer dan 20.000 per jaar. Een reden te meer om de opvolging en/of overname terdege voor te bereiden. Eigenlijk zou een ondernemer al

een jaar of vijf voor hij eraan denkt te stoppen met die voorbereiding bezig moeten zijn. Ik ontmoet nog teveel ondernemers die enkel aan stoppen denken, zonder de overdracht van hun bedrijf zelfs te overwegen. Sensibilisering en informatie spelen een cruciale rol. In Nederland krijgen bedrijven vanwege de overheid een 'overdrachtspakket' met informatie toegestuurd. Ook de werknemers in bedrijven zouden er (bijvoorbeeld fiscaal) toe aangemoedigd kunnen worden via een 'management buy-out' het bedrijf over te nemen van hun baas die met pensioen wil gaan. De waardebepaling van het bedrijf is overduidelijk een groot knelpunt, als zo'n 40% daar geen duidelijk zicht op heeft, en nog meer in bepaalde sectoren zoals de bouw en

de medische praktijken. Precies daar noteren we ook dat er meer stopzettingen dan overdrachten zijn. Een geslaagde overdracht veronderstelt de nodige expertise en daar hangt een prijskaartje aan. In de meeste gevallen gaat men daarvoor bij zijn boekhouder of accountant te rade. Overnamebemiddelaars, die zich engageren om de zaak in uw plaats te verkopen, zijn nog niet zo bekend, maar kunnen een nuttige rol spelen, bijvoorbeeld om eventuele familieconflicten bij een overdracht te beslechten. De cijfers uit deze studie wat overname betreft wijzen uit dat er meer dan ooit behoefte is aan een platform als de overnamemarkt om vraag en aanbod bij mekaar te brengen en de slaagkansen van de overdracht te vergroten."

Wat UNIZO wil Vijf wegen naar een betere eindeloopbaan



1 Meer sensibiliseren en informeren

Het sensibiliseren en bewustmaken van ondernemers, kandidaat-ondernemers/overnemers en hun adviseurs is een eerste voorwaarde voor succesvolle overdracht. Zeker kleine ondernemingen en eenmanszaken zijn vaak geneigd hun zaak stop te zetten zonder meer, in de plaats van voor een overdracht te zorgen. Gebrek aan duidelijke informatie is een knelpunt en de economische en juridische vrije beroepen zijn de **eerstelijnsadviseurs** bij uitstek, in eerste instantie wat de waardebeoordeling van het bedrijf of de praktijk betreft.

2 Samenwerkingsvormen aanmoedigen

Tijdig associëren met een jongere ondernemer biedt meer zekerheid voor de laatste fase van de carrière. Wie op tijd een jongere associé aan boord brengt, creëert zo een eerste meerwaarde. Op het ogenblik van het pensioen kan de ondernemer zijn overige (door de gezamenlijke inspanning in waarde gestegen) **aandelen overdragen**. De overheid zou moeten voorzien in financiële stimuli om ondernemers en vrije beroepen te ondersteunen bij deze associatievorming.

3 Erfenis en schenking fiscaal vergemakkelijken

De financiering van de overdracht wordt vaak als een groot knelpunt ervaren. Er blijft dan ook een duidelijke behoefte bestaan aan risicodragend vermogen als onderdeel van een overnameplan. In het Vlaamse Gewest kunnen familiale ondernemingen **erven met vrijstelling van successierechten**, onafhankelijk van de graad van verwantschap of de aard van de erfopvolging. De toekenning van het nultarief is wel afhankelijk van een aantal te strikte voorwaarden zoals een participatievoorwaarde, een historische tewerkstellingsvoorwaarde en vormvoorwaarden (jaarrekening). UNIZO pleit voor een totale afschaffing van de tewerkstellingsvoorwaarden, vanwege de te zware administratieve rompslomp en de zware hypotheek op het bedrijfsbeleid na het overlijden. Eenvoudiger zijn de voorwaarden om bij de **schenking** van handelszaken en aandelen van vennootschappen recht te hebben op een **tarief van slechts 2%**. Er is geen tewerkstellingsvoorwaarde en het familiaal karakter van de te schenken onderneming is niet vereist. De schenking moet ten minste betrekking hebben op 10% van de aandelen van een vennootschap. UNIZO stelt wel voor om ook hier een nultarief in te voeren en de voorwaarden voor beide vrijstellingen te uniformiseren.

4 Zelfstandig pensioen op niveau van werknemers

De minimumpensioenen moeten volgens een **stappenplan** tijdens de volgende legislatuur verder opgetrokken worden tot een niveau dat vergelijkbaar is met dat van de werknemers. Er moet minstens een automatische **koppeling** van de minimumpensioenen van de zelfstandigen met de **Inkomensgarantie voor de Ouderen** (IGO) ingebouwd worden. Gezien het toenemend belang van de gemengde loopbanen en het tegen mekaar afwegen van de opgebouwde rechten binnen de verschillende stelsels pleit UNIZO voor een minimumrecht per loopbaanjaar, ook in het stelsel van de zelfstandigen net als in de werknemersregeling.

Zelfstandigen die een beroepsloopbaan van minstens 44 jaar kunnen bewijzen worden nu niet meer bestraft als ze vroeger met pensioen gaan. UNIZO wil dat geen enkel zelfstandige hiervoor nog inkomen verliest, net zoals dat al lang bij werknemers het geval is.

5 Aanvullend pensioen verder uitbouwen

Zelfstandigen mogen pas sinds 1982 betalen voor een vrij aanvullend pensioen, dus maar voor een zeer beperkt gedeelte van hun carrière. Daarom zou het goed zijn als ze met **terugwerkende kracht** ("back-service") stortingen kunnen doen voor het aanvullend pensioen. Anderzijds kan het inkomen van zelfstandigen doorheen de jaren ook sterk schommelen en dus zou het ook interessant zijn als ze in goede jaren **voorafbetalingen** zouden kunnen doen ("front-service"). Tevens moet ook het maximale **percentage** dat een zelfstandige mag betalen voor het vrij aanvullend pensioen, opgetrokken worden tot 10%. Daarnaast moeten de mogelijkheden om nog een activiteit te kunnen uitoefenen na de pensionering verder versoepeld worden. Wie als gepensioneerde nog wat wil werken, moet dat kunnen en daarvoor beloond worden in de plaats van gestraft.

H.V.V.

■ INFO

- Op ➔ www.overnamemarkt.be vinden ondernemers niet alleen advies, maar worden ook vraag en aanbod bij mekaar gebracht.
- Op ➔ www.overnamecoach.be geven specialisten in de eerste plaats aan kandidaat-overnemers uitleg bij de juridische, fiscale, boekhoudkundige en financiële aspecten bij de overname van een handelszaak of vennootschap.
- Een nieuw handboek **'Bedrijfsopvolging en bedrijfs-overname'** dat de vzw Integraal in samenwerking met onder meer UNIZO publiceert behandelt alle mogelijke aspecten van opvolging, overname, stopzetting, erfrecht en successierecht, de rol van de accountant enzomeer; Te bestellen bij Integraal vzw: ➔ www.integraalvzw.be, info@integraalvzw.be - fax: 02-238 04 70. Prijs: 29,95 euro inclusief verzendkosten.
- De komende weken vinden nog 3 grote **ondernemers-conferenties** plaats met als thema **'Uw balans voor morgen'** rond toekomstplanning voor Zelfstandigen, KMO's en vrije beroepen: in Gent op 26/11, in Antwerpen op 3/12 en in Leuven op 10/12. UNIZO-leden betalen slechts € 65 pp. (2de persoon: € 35) in de plaats van € 85 (of € 55 2de persoon). Inbegrepen: documentatiepakket, een exemplaar van het nieuwe handboek en receptie achteraf. Alle info over het programma en de sprekers op ➔ www.integraalvzw.be

Wij geven tien GRATIS exemplaren van dit handboek weg aan de eerste UNIZO-leden die met opgave lidnummer mailen naar zo@unizo.be



LEDEN
VOORDEEL