

# Waarom verkoopt een ondernemer zijn bedrijf?

**Wat drijft ondernemers ertoe om hun onderneming, vaak bijna even dierbaar als hun eigen kind, te verkopen aan een derde? Zes 'knipperlichtsituaties':**

## 1. De kinderen willen of kunnen niet overnemen

Soms zijn er geen kinderen, of zijn de kinderen niet bekwaam of geïnteresseerd, of soms zijn er te veel kinderen waardoor het voor de mogelijke opvolger financieel te zwaar wordt om de andere kinderen uit te kopen. In zo'n gevallen kan de ondernemer beslissen over te gaan tot verkoop aan een derde. De laatste jaren is trouwens een positieve evolutie merkbaar. Vroeger werd zoon -of dochterlief gedwongen om het familiebedrijf verder te zetten, bekwaam of niet bekwaam, geïnteresseerd of niet geïnteresseerd. Dit is meestal nefast, zowel voor de opvolger als de onderneming. De laatste jaren aanvaardt een pater familias meer en meer dat dit geen zin heeft en dat hij zijn onderneming beter verkoopt. Met de vrijgekomen gelden kan hij zijn kinderen een basis geven om hun eigen toekomst uit te bouwen.

## 2. De onderneming maakt een te groot deel uit van het familievermogen

Bij het uitwerken van een successieregeling ziet men vaak dat het familiebedrijf het gros van het familiepatrimonium uitmaakt. Dit kan niet enkel risicovol zijn – als het met de onderneming misloopt, dan dreigt men namelijk bijna het volledige familiepatrimonium kwijt te raken – maar bovendien bemoeilijkt dit een regeling indien er meerdere kinderen zijn. Daarom is een verkoop van de onderneming en een verdeling van de gelden onder de kinderen die liever cash krijgen dan niet-liquide aandelen, vaak de enige optie.

## 3. Onenigheid tussen de aandeelhouders

Een patstelling tussen aandeelhouders die een totaal verschillende visie hebben over het beleid en de toekomst van de onderneming, leidt vaak tot immobilisme. Dringende en noodzakelijke beslissingen worden uitgesteld, wat nefast kan zijn als het te lang aansleept. Indien het conflict onoplosbaar blijkt, rest als enige optie een uitkoopregeling onder de aandeelhouders, of, indien niet mogelijk, een volledige verkoop aan een derde.

## 4. Op een kruispunt aangekomen

- De onderneming is in goede doen en heeft nog potentieel, maar om verder te groeien naar een hoger niveau moeten bijkomende investeringen gebeuren in mensen, machines of gebouwen, wat een enorme inspanning

vergt. Dit is vaak het ogenblik waarop ondernemers voor zichzelf uitmaken dat ze niet meer de drive, de moed of de middelen hebben om deze volgende stap in de groei te zetten en dat deze beter wordt gezet door een nieuwe eigenaar.

- De ondernemer wenst de vruchten te plukken van zijn jarenlange inzet. Hij wil 'cashen' en bijgevolg zijn financiële toekomst en die van zijn gezin, veiligstellen om daarna eventueel iets totaal anders te gaan doen.

- Ondernemen wordt complexer: de vereisten op het vlak van vergunningen en milieu, de administratieve rompslomp, het vinden en houden van gemotiveerd en gekwalificeerd personeel, de alsmaar heviger wordende concurrentie, de druk van veeleisende klanten en banken, enz. Sommige ondernemers raken hierdoor uitgeblust of moeten voor zichzelf toegeven dat dit alles hun petje te boven gaat. Ze zijn te veel 'manager' geworden en hebben heimwee naar de tijd toen ze nog echt ondernemer waren en bij wijze van spreken, zelf op de werkvloer stonden.

- In bepaalde dramatische gevallen kan de verkoop van de onderneming uiteraard ook acuut zijn, wanneer de bedrijfsleider plots zwaar ziek wordt of overlijdt.

## 5. An offer you can't refuse

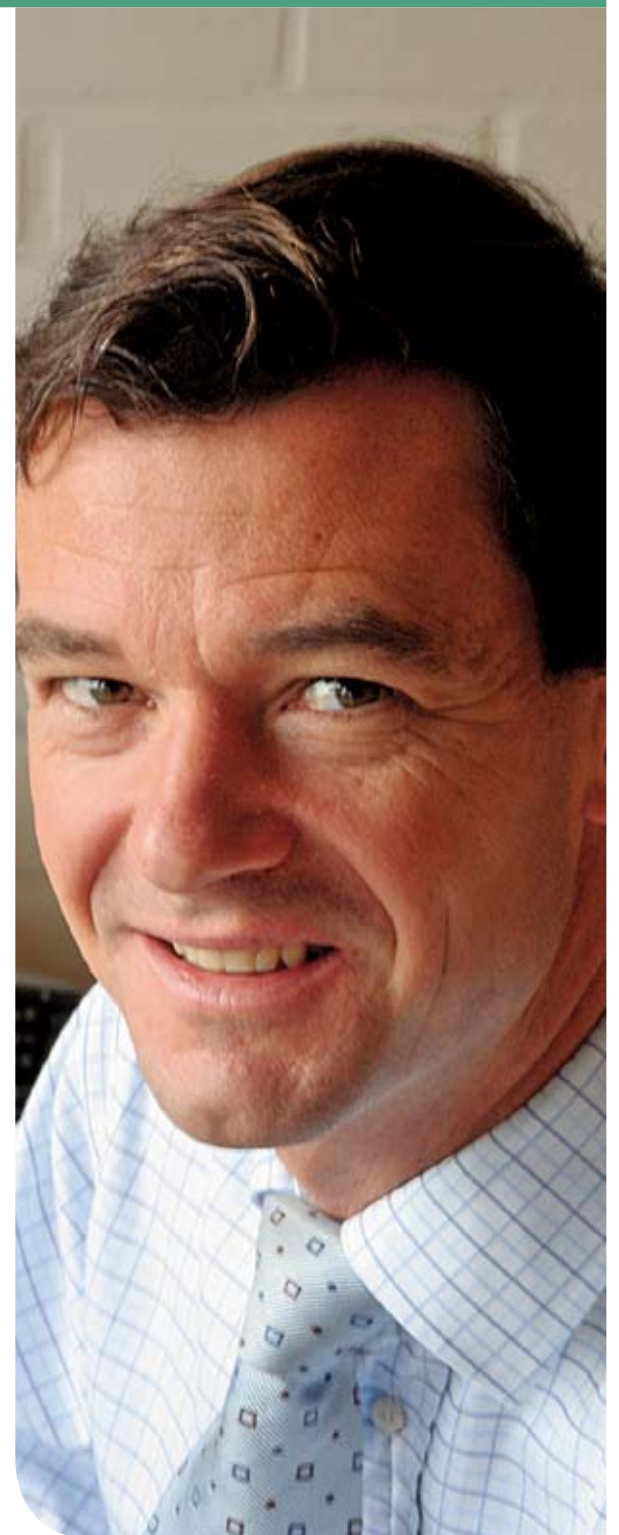
Nu het ergste van de crisis achter de rug lijkt en de economische hemel opklaart, zijn vele grotere groepen op overnamepad. Ze beschikken over veel cash die ze, vaak onder druk van de aandeelhouders, op een zinvolle manier willen investeren via een overname.

Het is aangeraden om in zo'n geval trouwens altijd te luisteren en een vraag tot een gesprek niet zomaar af te wijzen, ook al denkt u helemaal nog niet aan de verkoop van uw onderneming. Zeker als u in een sector actief bent waar een sterke consolidatie aan de gang is, en waar de ene na de andere sectorgenoot door grote spelers wordt overgenomen, loopt u wel eens het risico, door koppig elk bod af te wijzen, op termijn alleen achter te blijven en in de problemen te komen.

## 6. Uit noodzaak

Ondernemingen die door een sterke groei of door de crisis financiële problemen hebben, worden vandaag steeds meer geconfronteerd met banken die zich stroef opstellen en geen bijkomende kredieten willen verstrekken. Als men geen andere middelen kan aantrekken, is een verkoop vaak de enige optie.

*Bruno Vervisch, Overnamebegeleiding*



**Bruno Vervisch:** "Ondernemers raken soms uitgeblust. Ze zijn te veel 'manager' geworden en hebben heimwee naar de tijd dat ze – bij wijze van spreken – zelf op de werkvloer stonden."

Een vierde van de ondernemers is vandaag 55 jaar of ouder. Tot 2018 zullen er in België per jaar gemiddeld 20.000 opvolgingen in familiebedrijven plaatsvinden. Over een periode van tien jaar vertegenwoordigt dit bijna 30% van het aantal ondernemingen in ons land.

*Bron: 'Opvolging in het familiebedrijf. De vijf essentiële vragen.' -Jozef Lievens en Johan Lambrecht*