

Persbericht

PLAATS & DATUM: Brussel, 15 december 2005

CONTACT: Wilfried D'haese, Partner en lid van de Adviesgroep Familiale Ondernemers van PricewaterhouseCoopers
tel.: 03 259 31 02, e-mail: wilfried.dhaese@pwc.be

Eddy Dams, Partner en lid van de Adviesgroep Familiale Ondernemers van PricewaterhouseCoopers
tel.: 09 268 82 20, e-mail: eddy.dams@pwc.be

OF: Marianne Dewandeleer, Marketing & Communications,
tel.: 02 710 93 57, e-mail: marianne.dewandeleer@pwc.be

Voortbestaan van familiebedrijven wordt bedreigd

Een studie van PricewaterhouseCoopers en Trends Top 30.000 legt de pijnpunten bloot

70% van de Belgische ondernemingen zijn familiebedrijven. Samen zorgen ze voor 55% van het BBP (Bruto Binnenlands Product). Een familiebedrijf heeft vaak te maken met specifieke uitdagingen, zoals opvolging en vererving. De helft van de familiale ondernemers is immers ouder dan 50 jaar; 15% is ouder dan 60 jaar. PricewaterhouseCoopers belicht de problematiek met de studie 'Inzicht in familiaal ondernemerschap anno 2006'.

Om financieel gezond te blijven of te worden, vindt 32,5% van de ondernemers kostenbeheersing en 27% van hen verbetering van de cashflow de belangrijkste aandachtspunten. Groeiambities waarmaken kan volgens 22,3% van de familiale ondernemingen door de ontwikkeling van de bedrijfsstrategie en volgens 18,1% door rekrutering en behoud van gekwalificeerd personeel. Bijna twee derde (61%) van de respondenten stelt jaarlijks een strategisch ontwikkelingsplan op om doelstellingen op langere termijn vast te leggen, terwijl 15% dat helemaal nooit doet. De groeibeperkende factoren zijn op korte termijn verhoogde concurrentiedruk (36%) en personeelsproblemen (40%). Op lange termijn komen daar financiering (14%) en problemen in de interne organisatie (14%) bij.

Familiebedrijven geven het familiale karakter niet snel op, ook al zijn er opportuniteiten om dat te doen. 57% van de ondervraagde familiebedrijven werd al benaderd door potentiële overnemers en 11% verwacht snel verandering in het aandeelhouderschap. 23% daarvan is een gevolg van de overgang naar de volgende generatie binnen de familie. Maar hoe kan de volgende generatie haar intrede in de onderneming financieren? De complexe problematiek van vererving is fiscaal getint. De successierechten in rechte lijn kunnen immers oplopen tot 30% terwijl de meerwaarde op aandelen is vrijgesteld. De studie bevat fiscale tips om van de vererving een succesverhaal te maken. Managementopvolging is niet hetzelfde als aandeelhoudersopvolging en dat weten familiebedrijven heel goed. 46% van de respondenten overweegt al managementopvolging en liefst 41% denkt erover iemand van buiten de familie

aan te trekken. 27% van de ondervraagde familiebedrijven heeft al een opvolger gekozen. In 83% van de gevallen is dit een familielid.

Voldoende aandacht voor fiscaliteit kan tot aanzienlijke besparingen leiden. 54% van de bevraagde bedrijfsleiders bevestigt een beleid te voeren waarbij winsten van de vennootschap steevast in het bedrijf worden geheinvesteerd. Slechts 1% keert de winsten jaarlijks volledig uit aan de aandeelhouders. Familiale ondernemers gebruiken hun onderneming dus niet als een melkkoe. Integendeel, de studie wijst uit dat 58% van de familiale ondernemers nog nooit een 'check' heeft laten uitvoeren voor zijn persoonlijke fiscale planning.

Bij de overgang van het familiebedrijf naar een volgende generatie neemt het aantal aandeelhouders toe. Dit kan leiden tot conflicten. Bijna een kwart van de ondervraagde bedrijven heeft discussies over de toekomstige strategie van het bedrijf en 15% is het niet eens over de rol die aangetrouwde familieleden kunnen spelen. Een familiebedrijf kan hierop anticiperen door een familieraad op te richten (24%) of een familiaal charter op te stellen (14%).

De Code-Buyse van eind september 2005 bevat een aantal aanbevelingen rond corporate governance voor familiebedrijven. Het niet (tijdig) maken van afspraken over de relaties tussen familiale en/of niet-familiale aandeelhouders of tussen aandeelhouders en de raad van bestuur, over successieplanning, over conflictenoplossing, over de aan- en verkoop van aandelen en over andere aangelegenheden kan de continuïteit van de onderneming in het gedrang brengen. 77% van de respondenten geeft echter aan de Code-Buyse niet te kennen. Van de bedrijven die de Code wel kennen, geeft 82% toe niet conform de aanbevelingen te zijn. Nog eens 60% daarvan verklaart niet van plan te zijn zich te conformeren.

De huidige wetgeving reikt zowel bij leven als bij overlijden een krachtig instrumentarium aan voor de overdracht van eigendom aan de volgende generatie. De bedoeling is een versnippering van het bezit en het daarmee gepaard gaande verlies van controle tegen te gaan. Uit de studie blijkt dat maar weinig bedrijven hier optimaal werk van maken.

*
* *
*

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) verleent sectorgerichte diensten op het vlak van audit, fiscaliteit en adviesverlening voor klanten in zowel de openbare als de privé-sector. Meer dan 130.000 medewerkers in 148 landen delen, onderling en met de klant, hun inzichten, ervaring en oplossingen. Dat heet '*connectedthinking'. Deze manier van werken versterkt het publieksvertrouwen in de bedrijfswereld en creëert extra waarde voor de klant en zijn stakeholders.

'PricewaterhouseCoopers' verwijst naar het netwerk van firma's die deel uitmaken van PricewaterhouseCoopers International Limited. Elke firma is een afzonderlijke en onafhankelijke juridische entiteit.

###

Informatie voor de redacties:

Het rapport 'Inzicht in familiaal ondernemerschap anno 2006' is beschikbaar op www.pwc.be of kan verkregen worden op eenvoudige aanvraag:

- voor journalisten: bij Liesbeth Driesen van Luna: 02 658 02 93 of liesbeth@luna.be;
- voor andere belangstellenden: bij Marie Pivetta van PwC: 02 710 72 59 of marie.pivetta@pwc.be.