

-
- [over oxalis](#)
 - [links](#)
 - [oxalisportaal](#)
 - [contact](#)

Zoek door deze site:

- [NL](#)
- [FR](#)



[Advies](#) [Contacteer ons!](#)
[+32 \(0\)9/227 31 18](#)

- [Home](#)
- [Advies op maat](#)
- [Opleiding](#)
- [Coaching](#)
- [Kalender](#)
- [Artikels](#)
- [Tools](#)

[Home](#) » [Advies op maat](#) » [Bedrijfsoverdracht](#)

Familiale opvolging en bedrijfsoverdracht

In de komende vijf jaar staat één op de twee familiebedrijven voor een machtswissel. Afgezien van de vergrijzing van de ondernemers, spelen nog een aantal andere factoren een rol bij de toename van het aantal bedrijfsoverdrachten. Velen kiezen voor een opvolging binnen de familie, maar steeds vaker wordt ook een verkoop overwogen.

Waarom is de overdracht van een familiale KMO zo complex ?

Wij bespreken drie oorzaken voor de complexiteit van de overdracht van een familiale KMO.

De professionalisering van het management

De opvolgingsproblematiek van familiale ondernemingen is een bijzondere uitdaging, niet zozeer op

het niveau van het aandeelhouderschap, maar op het niveau van het management en de professionalisering ervan. Voor de onderneming is het belangrijk zich af te vragen wie de meest geschikte persoon is om de onderneming te besturen. Indien binnen de familie geen geschikte persoon kan gevonden worden, dan is het beter voor de continuïteit van het bedrijf die persoon van buiten de familie aan te trekken.

Het emotionele versus het familiale aspect

Specifiek voor de familiale KMO is dat er naast het economische aspect ook een emotioneel en familiaal aspect is, die de overdracht soms ernstig kan bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken. Conflicten hebben een directe impact op het gezin en/of de familie. Conflicten kunnen verstrekkende gevolgen hebben, die het economische aspect ver overstijgen. Een niet goed voorbereide overdracht kan veel leed veroorzaken en het verloren gaan van familiale banden tot gevolg hebben. Niets is gemakkelijk in een familiale KMO.

De familiale zaakvoerder heeft meestal ook een zeer nauwe band met de onderneming. De emotionele band is vaak al gegroeid tijdens zijn kinderjaren. Afscheid nemen van het bedrijf en het roer overlaten aan de volgende generatie kan een heel moeilijke ervaring zijn in het leven van de zaakvoerder.

Complexe strategische uitdagingen

Internationale studies tonen aan dat familiale ondernemers, die geconfronteerd worden met complexe strategische uitdagingen, zoals de uitbreiding van het productgamma, de noodzaak om nieuwe financiële investeerders te vinden, sneller geneigd zijn om hun bedrijf te verkopen.

Opvolging binnen de familie daalt van traditioneel 75 % naar nu 61 %. Die tendens heeft niet alleen te maken met de economische conjunctuur, maar ook met het zwak ondernemersklimaat in België. Indien er geen opvolging binnen de familie is, dan volgt sowieso de verkoop of de sluiting van het bedrijf.

Het belang van de familiale KMO

Structureel bestaat de Belgische bedrijfswereld uit een reeks grote bedrijven, die wereldwijd duizenden mensen tewerkstellen, met daarnaast een zeer groot aantal KMO's. Zowat 83 % van de Belgische economie steunt op middelgrote en kleine bedrijven.

De KMO's zijn verantwoordelijk voor meer dan 70 % van het BBP. Bovendien zijn de Belgische KMO's voor het overgrote deel familiebedrijven. Ze hebben zich ontpopt tot bijzonder goede nichebedrijven, die in hun sector vaak marktleider zijn. Uit Europese vergelijkingen blijkt dat de Belgische KMO's de meest winstgevendste van de EU zijn. België is bovendien het enige Europese land waar de winstgevendheid van KMO's aanzienlijk hoger ligt dan in grote bedrijven. In alle landen, behalve in Frankrijk en Nederland, zorgen familiebedrijven voor een grotere tewerkstelling dan niet - familiebedrijven.

Ook houdt het verder zetten van een leefbare KMO in dat de netwerken, verworven kennis en knowhow niet teloor gaan. Momenteel investeren een aantal middelgrote en grote bedrijven in onderzoek naar technieken die 10 tot 15 jaar geleden goed gekend waren, maar verloren zijn gegaan met het bedrijf.

Onze bijdrage

Wij bieden advies en coaching aan bij familiale bedrijfsoverdrachten. Wij houden rekening met alle cruciale aspecten van dit proces, onder meer met de menselijke factor bij de zaakvoerders, de uit- en intredende generatie, de actieve en niet-actieve familiale aandeelhouders, de medewerkers.

Tags: Oxalis, Bedrijfsoverdracht, fusie & acquisitie

[_print](#)

[_download pdf](#)

[Vragen? Stuur uw feedback](#)

- -
- -

Deel deze pagina



- [Strategie ontwikkeling](#)
- [Strategisch HRM](#)
- [Talentmanagement](#)
- [Innovatieve arbeidsorganisatie](#)
- [Bedrijfsoverdracht](#)
- [Fusie](#)
- [Sociale innovatie](#)
- [Deugdelijk Bestuur](#)
- [Bedrijfscultuur](#)

"Loopbaanbegeleiding met loopbaancheques"



[Waarom Oxalis Consult?](#)

Follow us





© 2019 - Oxalis Consult -

- [algemene verkoopsvoorwaarden](#)
- [algemene verkoopsvoorwaarden opleidingen](#)
- [Privacycharter](#)
- [Disclaimer](#)
- [zoeken](#)
- [rss](#)