



‘Mijn bedrijf in de etalage!’

Meer dan de helft van Limburgse kleine en middelgrote familiebedrijven staat voor de keuze om het bedrijf over te dragen naar de volgende generatie, of te verkopen of in het ergste geval te stoppen. Het merendeel van deze ondernemers heeft geen idee wat ze willen, wat in de praktijk haalbaar is en hoe ze een overdracht of verkoopproces moeten aanpakken.

Aanleiding:

Studies van het Centre voor Entrepreneurship and Innovation (CEI) van Maastricht University, uitgevoerd in 2015 en 2019 bij Limburgse familiebedrijven, tonen aan dat 60% van de familiebedrijven binnen 10 jaar zal worden overgedragen naar een volgende generatie, of zal worden verkocht als de kinderen geen interesse hebben in het bedrijf. Echter, het overgrote deel van deze bedrijven is organisatorisch of financieel niet voorbereid op dit moment.

Bij veel kleine en middelgrote bedrijven, met name in de ambachtelijke sectoren, de horeca en de Retail sector is het perspectief op voortzetting van het bedrijf verdwenen en daarmee ook de hoop op een extra pensioenpotje. De mogelijkheid om hun onderneming over te dragen aan de volgende generatie is niet meer opportuun. Alternatief is verkoop van het bedrijf aan een medewerker of concullega. Echter hier geldt hetzelfde als bij overdracht binnen de familie; er zijn geen potentiële kandidaten. Resteert verkoop van het bedrijf, maar wat is de onderneming waard als de eigenaar eruit stapt? Uiteindelijk blijft verkoop van het vastgoed over. Echter in sommige gevallen ligt het eigendom van het bedrijfspand/ winkel in meerdere handen van de familie.

Naast het fiscale aspect speelt ook het emotionele aspect in dit proces een rol, de onderneming is onderdeel van de geschiedenis van de familie en het bedrijfsgebouw is vaak de plek waar de wieg heeft gestaan van het bedrijf én van de familie.

Belang:

Familiebedrijven zijn en blijven een belangrijke motor voor de brede welvaart in Limburg. Samen versterken ze de economische basis, zorgen voor werkgelegenheid, dragen bij aan het onderwijs, ondersteunen de lokale gemeenschap en zijn onderdeel van de unieke identiteit van onze mooie provincie.

Doel:

Generatiewisselingen vormen een potentiële bedreiging voor de continuïteit van familiebedrijven. Enerzijds door een gebrek aan geschikte opvolgers, anderzijds door een te late of slechte voorbereiding. Juist de emotionele en familiale aspecten blijven onderbelicht bij bedrijfsoverdracht! Met als gevolg dat 70% van familiebedrijven de tweede generatie niet overleeft en nog maar 3% overeind staat na de derde generatiewisseling.

Door bewustwording te creëren en inzicht en kennis over het overdracht- c.q. verkoopproces te delen krijgt de ondernemer handvaten om de juiste beslissingen te nemen m.b.t. de toekomst van zijn bedrijf en zijn persoonlijke situatie.

Workshop 1: Exit strategie:

Een familiebedrijf overdragen of verkopen is een grote stap waar veel bij komt kijken. Het gaat om geld maar ook over emoties en familiebelangen. Tijdens een overdracht vallen meerdere breuklijnen samenvallen: de emotionele, fiscale, technologische en organisatorische. Het grootste gevaar bij een generatiewisseling schuilt in de emotionele breuklijn. Deze krijgt vaak niet voldoende aandacht tijdens het overdrachtsproces. Tijdens de eerste bijeenkomst worden de verschillende opties in kaart gebracht om vervolgens een plan van aanpak c.q. exit-strategie op te stellen.

Workshop 2: Mijn bedrijf in de etalage:

Wat is de onderneming nog waard als de eigenaar eruit stapt? Hoe bereken je de verkoopprijs? Wat zijn de verkoopvoorwaarden? Hoe maak je je bedrijf klaar voor overdracht of verkoop? Hoe verloopt een MBO-, overdracht- of verkoopproces? Tijdens de tweede sessie zoomen we in op het verkoop- of overdracht-klaar maken van het bedrijf en hoe het proces, 'het onderhandelingspel', in de praktijk verloopt.

Workshop 3: Financieel plan

Hoe zorg je ervoor dat je financiën op orde zijn zodat de overnemende cq kopende partij meteen inzicht krijgt en niet achteraf voor verrassingen komt te staan die kunnen leiden tot gedoe achteraf. Nadat de overdracht of verkoop officieel is afgerond verandert er veel voor de oud eigena(a)r(en) en hun familie. Wat zijn de financiële en fiscale gevolgen van overdracht of verkoop? Een financieel gezond leven zonder bedrijf, nalatenschap en vermogensbeheer, zijn zaken die tijdens de derde sessie aan bod komen. Tijdens de laatste sessie ligt de nadruk op het van belang van het op orde hebben van de financiën en de presentatie van de cijfers en het leven na de overdracht of verkoop.

Doelgroep.

Kleine en middelgrote 'ambachtelijke' MKB-bedrijven voornamelijk actief in de volgende sectoren; detailhandel, bouw, logistiek, zorg, horeca, autohandel, witgoed en – reparaties, die binnen nu en plusminus zeven jaar hun bedrijf willen overdragen of verkopen.

Plan van Aanpak:

Drie workshops van ieder een dagdeel - 4 uur - met een kleine groep, minimaal 5, maximaal 7 bedrijven met twee deelnemers per bedrijf. Ochtend, middag of einde-dag sessies met eventueel een ontbijt of lunch. Mocht dit een te grote tijdsbesteding zijn voor de ondernemers kan er gekozen worden om zes workshops van 2 uur te organiseren. Mocht het niet lukken om binnen een gemeente 5 bedrijven te interesseren voor deelname dan kunnen bedrijven die zich wel aangemeld hebben instromen bij een groep van een andere gemeente. Binnen een gemeente kunnen dus meerdere groepen de drie sessies volgen.

Bijdrage gemeente

De Limburgse gemeenten ondersteunen dit project middels een cofinanciering met de provincie Limburg. Doel is dat alle 31 gemeenten in de provincie Limburg aansluiten. Per groep draagt een gemeente € 1.000,- bij. Begroot op € 31.000,- op basis van 31 gemeente met groepen van minimaal 5 bedrijven.

Bijdrage provincie:

De provincie Limburg ondersteunt dit project middels een cofinanciering samen met de deelnemende gemeentes en bedrijven. Per groep draagt de provincie € 1.000,- bij. Begroot op € 31.000,- op basis van 31 gemeente met groepen van minimaal 5 bedrijven.

Bijdrage Deelnemers

Een bedrijf mag met twee personen deelnemen aan de drie workshops á raison van € 300,-. Per workshop kunnen maximaal zeven bedrijven deelnemen. Mocht er meer animo zijn kan er een nieuwe groep starten binnen eenzelfde gemeente. Begroting is gebaseerd op vijf bedrijven per groep, een groep per gemeente.

Bijdrage MKB-Limburg

MKB-Limburg is de projectleider en zorgt voor communicatie, acquisitie, invulling van de bijeenkomsten en de procesbegeleiding naar de deelnemende gemeenten, bedrijven en de experts.

Bijdrage kennispartners

Content, lesmateriaal, de professionals die de workshops verzorgen.

Met vriendelijke groet,



Kees van den Hombergh | Bestuurssecretaris
06-11742926
Steegstraat 5
6041 EA Roermond
info@mkblimburg.nl
www.mkblimburg.nl

