

DE TIJD

00:00 - 24 oktober 2013 door *Ellen Cleeren*

Vlaamse ondernemers vergrijzen in snel tempo

Geschikte opvolger vinden wordt steeds moeilijker

Bijna vier op de tien ondernemers in Vlaanderen zijn ouder dan vijftig jaar. Daardoor komen veel kmo's de volgende jaren in de etalage te staan. Sinds 2000 is het aantal ondernemers ouder dan 50 gestegen van 32 procent naar 38 procent.

'Zo'n 25.000 tot 30.000 ondernemers zullen hun bedrijf de volgende vijf jaar willen verkopen', zegt Luc Van Laere van Unizo, dat zich beroept op cijfers van de Rijksdienst voor de Sociale Verzekering der Zelfstandigen. Maar het is lang niet zeker of al die kmo-bedrijfsleiders ook een overnemer zullen vinden. Het aantal starters blijft slinken. En wie start, stampet liever zijn eigen zaak uit de grond dan een bestaand bedrijf over te nemen.

Ondernemers zijn zich daar doorgaans niet van bewust. Ook het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO) en het Instituut van de Bedrijfsrevisoren (IBR) vinden het hoog tijd voor sensibilisering. 'België is met 98 procent van de ondernemingen bij uitstek een kmo-land. Als er geen overnemers worden gevonden, valt de economische motor stil', waarschuwt Daniel Kroes, de voorzitter van het IBR.

Een geschikte overnemer vinden is voor veel kmo-bedrijfsleiders nu al een grote beproeving. Vooral in familie-bedrijven wordt het steeds moeilijker een geschikte opvolger in eigen rangen te vinden.

Ondernemers hebben het ook lastig om in te schatten hoeveel hun bedrijf waard is. 35 procent van de bedrijfsleiders geeft toe de waarde van de eigen zaak niet te kennen, terwijl 43 procent zegt ze 'ongeveer' te kunnen ramen. De waardebepaling is het grootste struikelblok bij de overdracht van een bedrijf.

'Kmo-bedrijfsleiders zitten niet alle dagen met hun neus in de cijfers. Ze leunen daarvoor op hun boekhouder', verklaart Van Laere. De jaarrekening alleen volstaat ook niet om de waarde te bepalen. Minstens even belangrijk is de vraag welke winst het bedrijf in de toekomst kan genereren. Toch is zo'n waardeoordeel noodzakelijk als vertrekpunt voor onderhandelingen.

Copyright © De Tijd