

OVERDRACHT VAN HET FAMILIEBEDRIJF VERKOPEN OF SCHENKEN? EEN DILEMMA

Studies wijzen uit dat de volgende 10 jaar niet minder dan 30% van alle familiale ondernemingen in België met het probleem van overdracht van macht en/of het patrimonium geconfronteerd worden.

Tijdig plannen is de boodschap en zeker niet afwachten tot het te laat is. Dankzij de stijgende levensverwachting (voor de man 77,4 jaar en voor de vrouw 82,5 jaar) is het goed mogelijk dat de kinderen zelf al bijna pensioengerechtigd zijn vooraleer zij erven. Gezien opvolging vooral ook een zaak is van continuïteit van de onderneming en niet enkel een erfopvolging, is het noodzakelijk om de overdracht van het familiebedrijf correct te plannen en te kiezen voor de juiste oplossing.

Schenken of verkopen

Bij een familiale overdracht waarbij de aandelen van de exploitatievennootschap naar (één of meerdere van) de kinderen overgaan, worden de overdragers (ouders) geconfronteerd met het dilemma:

- ofwel schenken van de aandelen aan één of meerdere kinderen;
- ofwel verkopen van de aandelen aan een of meerdere kandidaat-opvolgers.

1. Schenken - Een gekregen paard kijk je niet in de bek

Voordelen

Schenken staat meestal bovenaan op de prioriteitenlijst van de ouders en de kinderen gezien dit de weg van de minste weerstand is. Er moet geen financiële inspanning geleverd worden, enkel een aanvaarding door de kinderen (waarom zouden zij weigeren?). Tevens heeft de Vlaamse wetgever ervoor gezorgd dat zowel schenken als vererven op een zeer fiscaal voordelige manier kan gebeuren. Bovendien voorziet het nieuwe ontwerpdecreet dat met ingang vanaf 1 januari 2012 de schenking van het familiebedrijf aan het nultarief zou kunnen.

Belangrijk voordeel van een schenking is dat de geschonken aandelen "eigen goed" zijn in het kader van het huwelijksvermogen (mits het bewijs hiervan geleverd kan worden).

Nadelen

Daartegenover staat evenwel dat de kinderen weinig keuzemogelijkheden en/of inspraak hebben (zijn zij wel geïnteresseerd om in de zaak te participeren?), wat later soms tot frustraties en discussies kan leiden.

Andere nadelen van het opteren voor de schenking bij de overdracht van het familiebedrijf zijn:

- De kinderen:
 - krijgen elk hun prorata deel in de aandelen (zijn zij allen hierin geïnteresseerd?);
 - moeten steeds verantwoording afleggen aan de ouders (want gratis gekregen);
 - kunnen moeilijker eisen van de overdragers dat zij eerst de grote opkuis houden vóór de overdracht (problemen worden soms mee overgedragen).
- De overdrager:
 - ontvangt geen cash (zich uitkleeden voor het slapengaan);
 - kan slechts een beperkt aantal voorwaarden koppelen aan de schenking ("donner et retenir ne vaut");
 - kan de schenking in principe niet herroepen.

2. Verkopen - Betalen voor eigen zweet

Verkopen is veelal niet de eerste keuze van de ouders en de kandidaat-overnemer, vaak omdat de financiering op het eerste zicht moeilijk haalbaar lijkt.

Financiering Overnameprijs

Mits enkele ingrepen wordt een koop-verkooptransactie een realiseerbaar scenario:

- voorafgaande ontvetting van de vennootschap (uitkering overtollige cash, eventueel afsplitsen van vastgoed etc.), zodat de overnemer enkel voor de eigenlijke business moet betalen;
- fiscale optimalisatie via oprichting holdingvennootschap door de kandidaat-overnemer;
- stapsgewijze overname via opties die gespreid in de tijd gelicht kunnen worden (bv. op basis van een vooraf vastgelegde waarde zodat de kandidaat-opvolger niet moet betalen voor de toekomstige meerwaarde);
- de ouders kunnen uitstel van betaling verlenen, mits een aangepaste interestvoet (vendorloan).

Een zorgvuldig geplande koop-verkooptransactie biedt een aantal voordelen, o.a. de objectivering van het proces, namelijk:

- Voor de kandidaat-koper
 - De kandidaat-koper kan garanties opleggen in het overnamecontract teneinde te starten met een cleane vennootschap zoals:
 - vergunningen in orde brengen
 - loonsvoorwaarden vooraf stroomlijnen
 - afboeken van dubieuze debiteuren, aanleggen provisies, ...
 - e.a.
 - De kandidaat-koper moet niet noodzakelijk samenwerken met broer(s) en/ of zus(sen).
 - Na de overname is de kandidaat-overnemer geen verantwoordelijkheid verschuldigd t.o.v. de ouders en kan die zijn eigen koers varen (sterk door eigen werk).
 - De aankoopprijs is fiscaal vastgeklemd (geen meerwaardebelasting).
 - Er is een financiële stimulans om de lening zo snel mogelijk af te lossen (de druk mag evenwel ook niet té hoog liggen).
- Voor de overlater
 - De ouders ontvangen een belangrijke som (in principe belastingvrij) cash waarover zij kunnen beschikken ofwel voor eigen levensonderhoud, ofwel voor schenking aan de kinderen.
 - De overlater kan voorwaarden koppelen aan de overdracht van de aandelen, zoals:
 - recht tot wederinkoop in bepaalde omstandigheden;
 - meerwaardeclausule in geval van doorverkoop van de aandelen aan derden;
 - inpandneming van de aandelen van de familiale vennootschap tot betaling volledig is gebeurd.

Waardering: een grondige waarderingsoefening en de opmaak van een business- en strategisch plan om tot een correcte prijszetting te komen, is tevens van groot belang om het overdrachtsproces te doorleven en alle opties af te wegen (meten is weten).

Conclusie

Gezien erfenissen te laat komen en bovendien aan een hoog tarief belastbaar zijn in de successie (een pestbelasting die kan oplopen tot 27 procent), dringt een tijdige regeling zich hoe dan ook op. De overdracht van de familiale onderneming zal veelal een combinatie van beide technieken zijn waarbij de aandelen worden verkocht aan de kandidaat-overnemer en de overnamesom vervolgens deels wordt geschonken aan alle kinderen. Nog vele andere combinaties zijn mogelijk maar iedere overdracht is maatwerk.

Ludo Lievens, Lievens & Co Consulting



LIEVENS & C° Consulting
Corporate Finance
www.lievens.be

Ludo Lievens
Vennoot-Belastingconsulent
Lievens & Co Consulting
Corporate Finance
www.lievens.be
Witte molenaarsstraat 47, 8200 BRUGGE
Bischoffsheimlaan 36, 1000 BRUSSEL