



**Annelies Catteeuw**  
Lievens & Co Consulting

Corporate Finance  
www.lievens.be  
Wittemolenstraat 47, 8200 Brugge  
De Meeûssquare 35, 1000 Brussel  
J.Ratinckxstraat 5-7, bus 52,  
2600 Antwerpen

**Lievens & Co**

FISCAAL, JURIDISCH & FINANCIËEL ADVIES

# Overdracht van uw familiebedrijf: verkopen of schenken?

## Een dilemma

Een overdracht naar de volgende generatie is één van de meest prangende sleutelmomenten in de levenscyclus van het familiebedrijf. Een grondige planning is essentieel voor het welslagen van een familiale overdracht. De opvolging door een volgende generatie gaat in de eerste plaats om de continuïteit van de onderneming en niet alleen om erfopvolging. Het is dan ook een hele uitdaging om het juiste traject te kiezen.

### Schenken of verkopen

Bij een familiale overdracht waarbij de aandelen van de exploitatievennootschap naar (één of meerdere van) de kinderen overgaan, staan de overdragers (ouders) voor verschillende dilemma's.

De eerste knoop om door te hakken is de wijze van overdracht. Het optimale antwoord op deze vraag hangt af van diverse factoren, zoals (i) of alle kinderen kandidaat-opvolgers zijn of er niet-actieve kinderen in het familiebedrijf zijn, (ii) de waardering van het familiebedrijf, (iii) de financieringsmogelijkheden voor de kandidaat-opvolger(s), (iv) de bekommernissen van de ouders na de overdracht van het familiebedrijf (behoud levensstandaard en van inkomen).

Afhankelijk van de antwoorden op deze vragen kunnen de ouders ervoor kiezen om het familiebedrijf:

- deels of volledig te schenken aan één of meerdere kinderen/kandidaat-opvolgers;
- deels of volledig te verkopen aan één of meerdere kinderen/kandidaat-opvolgers;
- een combinatie van verkoop en schenking te doen.

### Schenken

#### Een gegeven paard kijk je niet in de bek

### Voordelen

Schenken staat meestal bovenaan de lijst van zowel de ouders als de kinderen, omdat dit de eenvoudigste manier van overdracht is. Het houdt meestal niet meer in dan een notariële schenkingsakte waarbij de ouders de aandelen schenken en de kinderen deze schenking aanvaarden.

Vanuit het perspectief van de kandidaat-opvolgers (kinderen) is er geen financiële inspanning vereist, dus waarom zouden zij weigeren? Bovendien heeft de Vlaamse decreetgever ervoor gezorgd dat de schenking van aandelen van het familiebedrijf - mits bepaalde voorwaarden vervuld zijn - kan plaatsvinden tegen een nultarief (0% schenkbelasting).

Voor de ouders is het voordeel dat een groot deel van hun nalatenschap al geregeld is aangezien deze aandelen van het familiebedrijf na de schenking niet meer tot hun vermogen behoren en niet meer aan erfbelasting onderworpen zullen zijn. Voor de kinderen zijn de via schenking verkregen aandelen aan te merken als "eigen vermogen" in het kader van hun huwelijksvermogen.

### Nadelen

Tegenover de ogenschijnlijke eenvoud van een schenking, staan in de praktijk heel wat bedenkingen:

#### Juridische factoren

- Gelijke behandeling van de kinderen. Wat als niet alle kinderen actief zijn in het familiebedrijf?
- De ouders kunnen slechts een beperkt aantal voorwaarden aan de schenking verbinden ("donner et retenir ne vaut"). Principieel is een schenking onherroepelijk.

#### Psychologische factoren

- Zullen de kinderen zorgzaam omgaan met wat ze gratis hebben gekregen?
- Kunnen de ouders loslaten wat ze gratis hebben weggegeven? Het is niet gezond als kinderen zich ten eeuwigden dage verplicht voelen om verantwoording te blijven afleggen aan de ouders.

#### Financiële factoren

- Bij een schenking ontvangen de ouders geen cash.
- Blijft er genoeg over voor de ouders zelf? ("zich uitkleden voor het slapengaan")

#### Bedrijfseconomische factoren

- Bij een schenking vindt meestal geen due diligence of doorlichting van het bedrijf plaats. Op langere termijn is het beter om eventuele problemen uit het verleden aan te pakken in plaats van ze gewoon door te geven aan de volgende generatie.

### Verkopen

#### Betalen voor eigen zweet

Het alternatief, namelijk de verkoop van het familiebedrijf, is zelden de eerste keuze van de ouders en al zeker niet van de kandidaat-opvolger. Veel families halen aan dat de financiering van de overname moeilijk haalbaar is of dat de kandidaat-opvolger niet wil betalen voor zijn eigen inzet. Met een optimale structurering kan u deze schijnbare obstakels vlot aanpakken.

### Voorafgaande stappen en structurering

De eerste stap bestaat erin om het familiebedrijf zelf voor te bereiden. Deze structurering kan o.m. bestaan uit volgende stappen:

- Voorafgaande optimalisatie van de vennootschap (overtollige cash uitkeren, eventueel vastgoed afsplitsen, enz.) zodat de overnemer alleen voor de eigenlijke business hoeft te betalen (lean and mean maken van de vennootschap).
- Boekenonderzoek van het bedrijf (due diligence).
- Tijdige waardebeoordeling van het bedrijf (zodat de kandidaat-opvolger niet hoeft te betalen voor de toekomstige meerwaarde) en opstellen van een zakelijk en strategisch plan om tot een passende prijszetting te komen (meten is weten).

### Financiering van het overnametraject

De volgende stap is de uittekening van een traject dat de opvolgers in staat stelt om de aandelen over te nemen. U kan de haalbaarheid van de financiering dichterbij brengen door o.m.:

- Stapsgewijze overname via opties die uitoefenbaar zijn over een langere periode.
- Bankfinanciering.
- De ouders kunnen uitstel van betaling verlenen (vendor loan).

Een zorgvuldig geplande koop-verkooptransactie biedt een aantal voordelen zoals de **objectivering** van het proces:

#### Voor de kandidaat-koper(s)/kind(-eren):

- De kandidaat-koper hoeft niet noodzakelijkerwijs alle broer(s) en of zus(sen) mee te betrekken. Enkel de kinderen die effectief de ambitie hebben om het bedrijf voort te zetten moeten zich engageren.
- Na de overname blijft de kandidaat-opvolger niet langer schatplichtig aan de ouders en kan hij zijn eigen koers varen (sterk door eigen werk).
- U kan dergelijke transactie fiscaal optimaliseren (bijvoorbeeld door middel van de oprichting van een holdingvennootschap door de kandidaat-opvolger).

#### Voor de kandidaat-verkoper/ouders:

- De ouders ontvangen een bedrag (in principe belastingvrij) in contanten waarover ze kunnen beschikken om in hun eigen levensonderhoud te voorzien. Dit neemt niet weg dat de ouders er nog altijd voor kunnen kiezen om nadien (een deel van) het bedrag aan de kinderen te schenken.
- De overdrager kan voorwaarden verbinden aan de overdracht van de aandelen, zoals:
  - Het recht op terugkoop in bepaalde omstandigheden.
  - Een meerwaardeclausule in geval van doorverkoop van de aandelen aan derden.
  - In pandneming van de aandelen van het familiebedrijf.

### Conclusie

In de praktijk is de overdracht van een familiebedrijf het resultaat van een zorgvuldig opgebouwd traject bestaande uit een combinatie van technieken.

Een loutere schenking zonder meer, biedt zelden een antwoord aan alle bekommernissen waar het familiebedrijf, de ouders en de kinderen/opvolgers mee worstelen.

Een structurering via een verkooptransactie (volledig of gedeeltelijk) biedt opportuniteiten op de langere termijn.

Hoe dan ook is een familiale overdracht maatwerk.