

CLIJFER VAN DE DAG

456

winkels Hans Anders overgenomen door 3i

De Nederlandse optiekketen Hans Anders komt in handen van het investeringsfonds 3i. 3i neemt de aandelen over van de fondsen Alpha en Alpinvest. Het investeringsfonds legt 200 miljoen euro op tafel voor de aandelen van de optiekketen. Hans Anders telt in totaal 456 verkooppunten in vier Europese landen, waarvan 105 in België.

“De toestand is dramatisch”

Helpt familiebedrijven niet klaar voor generatiewissel

HASSELT - Een op de vier Limburgse bedrijven staat binnen het jaar voor een generatiewissel. Ruim de helft van die bedrijven is echter onvoldoende voorbereid op die overdracht. Dat blijkt uit cijfers van de werkgeversorganisatie Voka-Limburg. “Dat is misdadig”, vindt de bekende Limburgse ondernemer Ghislain Vanherle, die enkele jaren geleden zijn bedrijf verkocht. “Want zo brengen die ondernemers de toekomst van hun familie en hun werknemers in gevaar.”

Guido CLOOSTERMANS

Familiebedrijven spelen een belangrijke rol in het Limburgse economische weefsel. Maar liefst 78 procent van de Limburgse vennootschappen is een familiebedrijf. Ze zijn goed voor meer dan de helft van het aantal arbeidsplaatsen en zijn verantwoordelijk voor 46 procent van het bruto regionaal product.

Ruim een kwart van die Limburgse bedrijven moet de komende vijf jaar op zoek naar opvolging. Volgens Kris Claes van Voka-Limburg gaat het daarbij vaak over bedrijven die in de nasleep van de mijnsluitingen zijn ontstaan. “Net zoals de sluiting van Ford Genk vandaag heeft geleid tot een recordaantal starters, heeft destijds ook de mijnsluiting gezorgd voor een boost in het ondernemerschap. Heel wat van die ondernemers moeten echter op zoek naar opvolging. En dan gaat het vaak niet alleen over een nieuwe bedrijfsleider, maar ook over een nieuwe aandeelhouder.”

Dramatisch

En daar wringt het schoentje. De helft van die bedrijven heeft van-

daag geen enkel idee wie het bedrijf na de overdracht zal leiden of wie de toekomstige eigenaar zal zijn. Neemt een van de kinderen de operationele leiding over? Komt er een externe CEO? Wordt er gezocht naar een overnemer? “Ruim de helft van de bedrijven die de komende vijf jaar op zoek moet naar opvolging, heeft geen antwoord op die vragen”, aldus Pieter Smeets van het platform CEO-Voka Family Business Center. “Het is zelfs nog dramatischer. Veertig procent van de familiebe-

drijven heeft zelfs geen idee van de gevolgen moest de bedrijfsleider of aandeelhouder wegvallen, bijvoorbeeld door ziekte of door overlijden. En dat kan op een drama uitdraaien. Als de succesvolle niet op voorhand geregeld is, dan is het goed mogelijk dat de erfgenamen het bedrijf moeten verkopen.”

Misdadig

Volgens Pieter Smeets zou een goed werkende raad van advies een en ander kunnen opvangen,

Smeets: “Dat is verontrustend, want een geslaagde transitie duurt gemiddeld vijf tot tien jaar. In twee op de drie families wordt er zelfs niet over gesproken met de potentiële familiale opvolger, ook al wordt er van de kinderen wel verwacht dat zij de fakkel overnemen.” Transities leiden maar al te vaak tot ruzies en conflicten.

of het bedrijf er op zijn minst attent op kunnen maken dat er iets moet gebeuren. Maar wat blijkt? “Amper 3 procent van de familiebedrijven heeft zo’n actieve adviesraad, terwijl amper 22 procent van de familiebedrijven een actieve raad van bestuur heeft. Slechts 50 procent van hen heeft externe bestuurders.”

De bekende Limburgse ondernemer Ghislain Vanherle, oprichter van het toonaangevende elektro-technische bedrijf P&V, vat de slechte voorbereiding van heel wat Limburgse bedrijven in één woord samen: “Misdadig. Een totaal gebrek aan verantwoordelijkheid. Als een ondernemer niet gezorgd heeft voor zijn opvolging, dan brengt hij niet alleen de toekomst van zijn familie in gevaar, maar ook de toekomst van zijn medewerkers en hun familie. Als de opvolging niet geregeld is, komen bedrijven in problemen en gaat er werkgelegenheid verloren.”

→ Ghislain Vanherle

“Het lijkt eenvoudig, maar dat is het niet”

HEUSDEN-ZOLDER - Ghislain Vanherle verkocht zijn bedrijf P&V Elektrotechniek na een opvolgingstraject van ruim tien jaar. Vandaag bloeit het bedrijf met een nieuwe aandeelhouder en een nieuwe topman. Toen Vanherle het bedrijf in 2015 verkocht, werd een omzet gerealiseerd van 30 miljoen euro met 170 mensen. Vandaag is het goed voor 35 miljoen met 190 werknemers.

Drie opties

De transitie ging echter niet over rozen, ook al begon Vanherle op tijd aan zijn opvolging te werken. Ruim tien jaar voordat het bedrijf werd verkocht, begon hij te pieren over de toekomst. “Mijn drie zonen hebben allemaal een technische opleiding gevolgd maar het was duidelijk dat zij niet in mijn voetsporen zouden treden.”

Ik wilde echt stoppen, en niet zoals een zeurende oude tante op het bedrijf blijven rondspoken

Ghislain VANHERLE

blijven rondspoken.”

In principe lijkt een transitie simpel. Er zijn immers slechts drie mogelijkheden: ofwel nemen de kinderen aandelen en leiding over, ofwel blijven de aandelen in de familie en wordt een externe CEO gezocht,

ofwel wordt het bedrijf verkocht. “Dat lijkt simpel, maar is het niet”, vindt Vanherle.

Bij P&V Elektrotechniek werd eerst intern gezocht naar een nieuwe CEO. Later werd een externe CEO in dienst genomen maar dat bleek geen goede oplossing. Uiteindelijk werd het bedrijf verkocht. Dat bleek de juiste keuze voor het bedrijf en voor zijn personeel. “Misschien had ik er meer voor kunnen krijgen, maar ik denk dat vier op de vijf ondernemers in eerste instantie kijkt naar de toekomst van het bedrijf, eerder dan naar de opbrengst.” (gc)

Transitio helpt

Bedrijven die voor een overdracht staan, kunnen zich daarbij laten begeleiden door een team van Voka-Limburg in het Transitio-programma. Tijdens een aantal sessies krijgen de deelnemers praktische informatie over hoe de opvolging moet worden aangepakt.

→ Meer info: www.voka.be



Ghislain Vanherle en Pieter Smeets van CEO-Voka Family Business Center. FOTO SERGE MINTEN