



Home
Toespraken
Toespraken Staatssecretaris Van Gennip 2005

BDO mini-symposium over familiebedrijven

16 juni 2005 | plaats: Den Haag, Nieuwspoor | Mw. ir. C.E.G. van Gennip | Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Toespraak ir. C.E.G. van Gennip, t.g.v. het BDO mini-symposium over familiebedrijven, donderdag 16 juni 2005, Nieuwspoor, Den Haag

- o Inleiding
- o Onderzoek
- o Belang familiebedrijven
- o Problemen bij overdracht
- o Wat doet EZ?
- o Tot slot

Dames en heren,

Inleiding

Het verhaal gaat dat ergens rond het jaar 718 een Japanse priester op een berg een droom krijgt, waarin hem wordt duidelijk gemaakt dat in een dorpje verderop een bron met goddelijke krachten te vinden is. De dorpsbewoners weten dat niet. De priester krijgt opdracht naar het dorpje te trekken en de bewoners te onthullen welke schat er onder hun aardoppervlak ligt verborgen. Dan zal de schat het dorpje eeuwig van voorspoed voorzien. Hij voert de opdracht uit en vindt het water, dat inderdaad onmiddellijk zieken geneest. De priester – niet helemaal ontbloot van handelsgeest – geeft één van zijn leerlingen, luisterend naar de naam Houshi, opdracht de bron te gaan exploiteren. Zo komt de voorspelling uit. Het genezende water legde het dorpje geen windeieren. Bij de bron ontstond het oudste familiebedrijf ter wereld – Houshi[1] – en het bestaat nog steeds. Rond het einde van de 17e eeuw komt de Fransman Nicolas Julien, telg uit een oud klokkengietersgeslacht, in Nederland wonen. Hij vestigt zich in Weert. De familie breidt zich uit, verspreidt zich via onder andere Helmond en Someren naar Aarle-Rixtel. Het klokkengieten gaat over van vader op zoon. Zo wordt in 1660 de basis gelegd voor het oudste familiebedrijf in Nederland: Petit en Fritsen. Ook dat bedrijf bestaat nog steeds. Met deze twee geschiedenissen in het achterhoofd kun je je niet voorstellen dat er problemen zouden zijn bij de overdracht van een familiebedrijf. Blijkbaar is het mogelijk van generatie op generatie het bedrijf door te geven en te laten groeien en bloeien. Toch lukt dat lang niet altijd. We kennen de cijfers: 10% van alle bedrijfsoverdrachten mislukt. Dat is nogal wat. Waarom is dat erg, hoe kunnen we het voorkomen en wat doet de overheid op dit gebied? Dat is de rode draad door mijn verhaal van vandaag.

Onderzoek

Allereerst dank ik de heer Van Roekel voor het rapport dat hij mij zojuist heeft overhandigd. Het bevat een gedegen en interessant onderzoek, zo bleek uit de toelichting van professor Masurel. U hebt juist de lastigste gevallen van overdrachten onderzocht: die van een familiebedrijf in een nood situatie. Ook uit uw onderzoek blijkt dat ondernemers te vaak door een dergelijke situatie worden overvallen. Dat bevestigt het belang van het beleid dat wij vanuit EZ al geruime tijd voeren: namelijk om ondernemers aan te sporen zich voor te bereiden op de overdracht van hun bedrijf.

Belang familiebedrijven

Waarom is het – behalve vanwege het persoonlijke leed – nu zo erg dat ongeveer één op de tien bedrijfsoverdrachten mislukt? Laat ik me daarbij richten op de familiebedrijven. Deze bedrijven zijn van groot belang voor onze nationale economie. Als zo'n bedrijf verloren gaat, betekent dat een verlies aan kennis, klanten, banen, zakelijke contacten. Dat is in alle opzichten een enorme kapitaalvernietiging. De familiebedrijven in Nederland staan samen voor meer dan de helft van ons Bruto Nationaal Product en leveren 43% van de private werkgelegenheid in ons land. Bovendien hebben zij vaak een lange 'track record' en vervullen zij door sterke lokale en emotionele binding in de regio, een belangrijke maatschappelijke functie. Met recht kun je zeggen dat de familiebedrijven de ruggengraat van onze economie vormen. Ik ben trots op de familiebedrijven in ons land. Ik vind het dan ook van groot belang, dat zij zich – net als overigens de andere ondernemingen in Nederland – kunnen ontploien en dat hun voortbestaan zo goed mogelijk gegarandeerd is.

Problemen bij overdracht

Nu zijn familiebedrijven natuurlijk in feite bedrijven als alle andere. Overdracht van een bedrijf moet altijd goed worden geregeld, of het nu om een familiebedrijf gaat of niet. Een bedrijfsoverdracht is een zeer complexe zaak, die jaren (minimaal vijf) van gedegen voorbereiding vergt. De meeste ondernemers realiseren zich dat niet of te weinig. Dat is een belangrijke reden waardoor de voorbereiding vaak tekortschiet. Ondernemers lopen tegen allerlei problemen aan:

- Het blijkt lastig een goede koper te vinden; vraag en aanbod sluiten vaak niet goed op elkaar aan.
- Juridische, financiële en fiscale aspecten bemoeilijken de overdracht. Successierechten of inkomstenbelasting drijven de prijs op en ondernemers hebben vaak onvoldoende toegang tot bankkrediet.
- Emotionele aspecten spelen vrijwel altijd een rol bij een overdracht, maar zéker in het familiebedrijf. Familieondernemers zien het bedrijf niet zelden als een 'kind', waarmee zij zich gemakkelijk vereenzelvigen. Dat laat je niet zomaar los, zelfs niet als je weet dat je eigen familie zich erover ontferrt.

Bij een nood situatie spelen die emotionele aspecten een nog grotere rol. Eerlijk gezegd kan ik mij dat goed voorstellen. Niets schuif je zo gemakkelijk voor je uit als de voorbereiding van zaken die je het liefst verre van je wilt houden. Toch is het nu juist in de nood situaties waarop je je eigenlijk niet kunt of wilt voorbereiden, zo belangrijk dat je het tóch hebt gedaan. Als het moment dáár is heb je namelijk wel iets anders aan je hoofd en is de chaos compleet als er geen voorzieningen zijn getroffen.

Wat doet EZ?

Vanuit EZ zijn wij al geruime tijd bezig om ondernemers attent te maken op het belang van tijdige voorbereiding op een overdracht of nood situatie. We bieden daarbij ook praktische ondersteuning. Bovendien heb ik maatregelen genomen die de overdracht vergemakkelijken. Bij al deze acties

vormen de familiebedrijven een speciale doelgroep.
Ik noem een aantal voorbeelden.

- Overdrachtspakketten: EZ heeft vorig jaar 130.000 ondernemers van 55 jaar en ouder een brief gestuurd om hen te attenderen op het belang van een tijdige bedrijfsoverdracht. Via een antwoordkaart konden zij een overdrachtspakket bestellen met allerlei concrete en praktische informatie. De respons was overweldigend: er zijn 32.000 pakketten verstuurd. Dat geeft aan dat er een duidelijke behoefte bestaat aan informatie over bedrijfsoverdracht. Daarom herhalen we deze actie dit jaar. We evalueren inhoud en ontvangst van het pakket en passen het waar nodig aan. Zo zal in ieder geval meer aandacht worden besteed aan de emotionele aspecten rond bedrijfsoverdrachten bij familiebedrijven.
- Fiscale maatregelen:
Bij overlijden van de ondernemer bleek vooral het successierecht een groot obstakel. Bij een erfenis of schenking zijn de liquide middelen vaak onvoldoende om de belasting te betalen. In de meeste gevallen moet geld worden onttrokken aan de onderneming, soms moet de onderneming zelfs worden verkocht of gestaakt. Ik heb mij ervoor ingespannen om de belastingdruk op bedrijfsoverdrachten omlaag te krijgen. Met als resultaat dat de vrijstelling in 2005/2006 omhoog gaat van 30% naar 60% en in 2007 zelfs naar 75%. Dat betekent dat dan slechts over 25% van de waarde van de onderneming belasting hoeft te worden betaald.
Bij overdrachten van VOF's en eenmanszaken tijdens het leven van de ondernemer is het de inkomstenbelasting die de verkoop van de onderneming minder aantrekkelijk maakt. Ook hier is dankzij EZ de regelgeving aangepast. Zo biedt het Belastingplan 2005 een faciliteit die uitstel van belasting mogelijk maakt. Wanneer de koopprijs in termijnen wordt voldaan is renteloos uitstel mogelijk gedurende een periode van maximaal 10 jaar.
- Financiering: De borgstellingsregeling van EZ, de BBMKB, wordt al vaak gebruikt bij bedrijfsoverdrachten. Vanaf begin volgend jaar is het mogelijk om ook voor grotere, risicodragende leningen borg te staan, zoals bijvoorbeeld achtergestelde leningen. Daar bestaat grote behoefte aan bij bedrijfsoverdrachten.
- Advisering: Er komt meer aandacht voor de rol van externe adviseurs bij bedrijfsoverdrachten. Deze zijn niet alleen belangrijk bij advisering over zakelijke aspecten, maar kunnen in de begeleiding van het proces binnen de familie ook cruciaal zijn. VNO-NCW en MKB Nederland zijn van plan dit najaar in samenwerking met EZ en de KVK's vijf grote regionale bijeenkomsten voor adviseurs te organiseren.

Tot slot

Niets menselijks is ondernemers vreemd. Het is ingewikkeld en niet leuk om je voor te bereiden op een noodsituatie. De overheid en intermediaire organisaties kunnen daarbij ondersteuning bieden, maar uiteindelijk moeten de ondernemers het zélf doen. Mocht je als ondernemer ooit in een dergelijke situatie terecht komen, dan ben je blij met alles wat je aan voorbereiding hebt gedaan. Dat geldt in zaken waarbij je je emotioneel betrokken voelt nog des te meer. Daarom ben ik blij met de resultaten van het onderzoek van vandaag. Omdat ze aantonen hoe belangrijk is het is om te blijven hameren op het belang van goede voorbereiding bij overdracht of een noodsituatie in een familiebedrijf. Uiteindelijk hoeft misschien niet ieder familiebedrijf de respectabele leeftijd van het Japanse bedrijf Houshi te bereiken. Maar het kan nooit kwaad om ernaar te streven!

[1] Het is een soort hotel/gastenverblijf, waar je nog altijd gebruik kunt maken van de bronnen, kennis kunt maken met allerlei Japanse tradities, Japans eten en drankjes etc.

Verwante informatie

- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Print deze pagina