DIBEVO-VAKBLADSPECIAL

Familiebedr

Weten waar je aan toe bent, je collega's door en door kennen, kunnen zeggen waar het op staat, een visie delen en wellicht zelfs een werk- en levenswijze. Maar ook: problemen bij de overdracht, het altijd op de loer liggende risico van familieruzies, generatiekloven en de beruchte 'koude kant'. Hoe leuk is het eigenlijk om een familiebedrijf te zijn?

TEKST: **JANINE VERSCHURE** | FOTO'S: **SHUTTERSTOCK, JANINE VERSCHURE** EN **DE GEÏNTERVIEWDE FAMILIEBEDRIJVEN**

Wist je dat 71 procent van alle ondernemingen in Nederland een familiebedrijf is? Ook binnen de Dibevo-branche zijn er heel wat bedrijven die al stammen uit de tijd van opa en oma, de overgrootouders of nog verder terug. Dit vakblad staat voor een groot deel in het teken van het thema 'familiebedrijven'. We belden een rondje langs Dibevo-leden die reageerden op onze oproep aan bedrijven waarin minstens drie generaties familieleden werkzaam zijn, en dat leverde leuke verhalen op.

Copyright foto
Copyright foto
Copyright foto

Derde generatie of langer

ijven

* GARANTIE VOOR GEZELLIGHEID OF GAPENDE GENERATIEKLOVEN?

Copyright foto



PRINS PETFOODS

Opa wordt nog elke dag gemist

"Mariska van Gelder is samen met haar broer Rob van de Klok de derde generatie binnen Prins Petfoods. Hun ouders werken in de zaak en daarnaast ook Mariska's man en de partner van Rob. Beide leden van de koude kant werkten trouwens al bij Prins Petfoods voordat er getrouwd werd, ze leerden hun partners kennen tijdens het werk. "Daarnaast werkte er ook een oom van ons hier," vertelt Mariska, "maar die is kortgeleden met pensioen gegaan." De aanstichter van al dat moois is de oprichter van Prins Petfoods: Dirk Verkade. 55 jaar was hij werkzaam voor het bedrijf dat zijn familie nu voortzet. Mariska's opa overleed een jaar geleden. "Op 19 maart 2018", vertelt Mariska. "We missen hem nog elke dag."



Gedachtegoed voortzetten

Bij Prins Petfoods werken zo'n zestig mensen en Mariska vertelt dat die echt wel merken dat Prins een familiebedrijf is. "We horen vaak van medewerkers dat wij hier op een familiaire manier met elkaar omgaan, persoonlijk. Ook proberen we de bedrijfspanden gezellig en huiselijk in te richten, dat draagt bij aan de 'familiesfeer' die hier heerst. Ik vind dat het zeker wel voordelen heeft om een familiebedrijf te zijn. Ik vind het prettig om elke dag met mijn familie te werken. Een bijkomend voordeel is dat ik niet beter weet. Ik ben op mijn zeventiende, direct na school, hier begonnen. Toen ik nog op de basisschool zat, wilde ik dolgraag bij Prins in het laboratorium werken. Tot ik zag dat er in het laboratorium van een diervoederbedrijf geen sprake is van de buisjes vol gekleurde, borrelende vloeistoffen die mij zo leuk leken. Ik besloot dus maar voor een marketingopleiding te kiezen. Momenteel ben ik verantwoordelijk voor alle evenementen en het organiseren van trainingen en cursussen. Want educatie en voorlichting is nog steeds een van onze belangrijkste pijlers en het is prachtig te zien dat daarmee het gedachtegoed van opa wordt voortgezet."

Niks voor opa

Als we haar vragen naar sappige details rondom familieruzies, generatiekloven en koude kanten blijkt dat daar ook bij Prins geen sprake van is. "De koude kant bestaat uit mijn vader, mijn man en mijn schoonzus", zegt ze. "Die voelen zich prima op hun plaats in dit bedrijf. Mijn man en schoonzus werkten hier al voordat ze lid van de familie werden. Natuurlijk merkte je dat er verschil was tussen opa en zijn kleinkinderen, bijvoorbeeld het feit dat opa heel productiegericht was. Het product, daar draaide het om. 'Een goed product verkoopt zichzelf', zei hij altijd en daarmee had hij een belangrijk punt. Ik denk dat hij de verandering naar een meer consumentgericht bedrijf soms een beetje met lede ogen aanzag. Opa had niet zoveel met de 'poeha' rondom zijn producten. Hij was dagelijks bezig met zijn product, met adviseren, hij zette het welzijn van dieren op 1. Opa had nauwelijks tijd voor andere zaken, maar hij begréép het wel." Dirk Verkade was een nuchter man die een nuchter bedrijf neerzette, en soms gebeurden daar dingen die hem verbaasden, zo vertelt Mariska. "Wij geven hier regelmatig rondleidingen, en opa liep elke dag zijn vast ronde door het bedrijf. Op een gegeven moment was er een groep bezoekers die heel verrast riep dat ze mijnheer Verkade zagen lopen. Natuurlijk ging opa een praatje maken en zelfs met ze op de foto. Maar ik weet zeker dat hij op het moment dat die mensen hem 'ontdekten' en deden alsof hij een beroemdheid was, zich het liefst verstopt had. Dat was zo ontzettend 'niks voor opa'. We hebben er later hartelijk om gelachen." ←

AVONTURIA DE VOGELKELDER

“Wij hadden in de winkel en aan onze vader de beste leerschool”

Een van de meest bijzondere dierenspeciaalzaken van ons land is Avonturia de Vogelkelder in Den Haag. Deze dierenspeciaalzaak annex dierentuin werd opgericht door de Jan Huybers. Jan overleed in 2016, zijn zonen Jimmy en Donald waren toen al lange tijd werkzaam in de zaak. Zij namen de winkel over en naast de broers zijn ook hun moeder en de vrouw van Jimmy werkzaam bij Avonturia de Vogelkelder, net als twee nichtjes en een tante. “En sinds kort ook onze dochter, Puck”, vertelt Jimmy vol trots. “Ze werkt in de weekenden in ons restaurant. Als ik haar daar zie uitserveren, met een grote glimlach op haar gezicht, dan ben ik zo trots! Dan ga ik mijn vader steeds beter begrijpen.”

De regels gelden voor iedereen

Jimmy: “Als je met je familie werkt ben je vaak directer naar elkaar dan medewerkers onderling. Je windt er geen doekjes om, zegt waar het op staat. In onze familie accepteren we dat van elkaar. Er zijn ook collega’s die vanaf hun zestiende hier werken en nu de dertig gepasseerd zijn. Daar gaan we net zo familiair mee om als met ‘echte’ familie. Met 72 man personeel hebben we een behoorlijke club. Het gebeurt soms dat een vriend of goede bekende, die het niet naar zijn zin heeft op zijn werk, de leuke sfeer bij ons ziet en vraagt of hij hier kan komen werken. Dan kan het lastig zijn om van vriend opeens werkgever te worden. Om bijvoorbeeld ‘nee’ te moeten verkopen als iemand vakantie vraagt en dat kan niet. Want dat is wel echt een regel hier: bij ons is iedereen gelijk en de regels gelden voor iedereen. Ook voor medewerkers die ‘toevallig’ vrienden of familie zijn.”

De beste leerschool

Het antwoord op de vraag of het Jimmy en zijn broer al op jonge leeftijd duidelijk was dat ze het bedrijf van hun vader zouden voortzetten, laat geen seconde op zich wachten. “Nee”, zegt Jimmy. “Ik was vroeger precies als mijn eigen zoon. Die is nu tien en heeft heel andere dingen aan zijn hoofd. Pas toen ik zestien was en moest gaan nadenken over mijn opleiding, nam ik serieus de winkel van mijn vader in overweging. Mijn pa had zoiets van: ‘Je bent bijna zeventien, kom maar gewoon hier werken’, terwijl mijn moeder vooral bezig was om de mooiste en meest langdurige opleiding te zoeken. Maar gelukkig vond mijn pa een opleiding die slechts negen maanden duurde, iets wat mij beduidend beter paste. Mijn broer kwam twee jaar later in de zaak, die was ook vrij snel klaar met school. Wij zijn mensen van de praktijk, dat hebben we ook van onze vader. Als ik een keer thuiskwam en trots vertelde dat ik een tien had gehaald, zei hij gerust: ‘Jammer. Dan heb je drie punten te hard geleerd.’ En eigenlijk had hij gelijk: wij hadden in de winkel en aan onze vader de beste leerschool die we ons konden wensen.”



DIERENSPECIAALZAAK SPOORZICHT

“Een beetje thuiskomen in de winkel”

In dierenspeciaalzaak Spoorzicht in Terborg staat momenteel de derde generatie aan het roer van het bedrijf dat in 1967 begon. “Wij zijn een echt familiebedrijf”, vertelt Bianca van Amerongen, die samen met haar man Robert eigenaar is van de winkel. “Het ons-kent-onsgevoel vinden wij belangrijk. Een stukje gezelligheid, klanten moeten het gevoel krijgen hier welkom te zijn, ze moeten hier in de winkel een beetje thuiskomen.”

Kinderen

Als voordelen van een familiebedrijf haalt Bianca het feit aan dat je als familie snel beslissingen kunt nemen, en dat vragen van klanten snel beantwoord worden. “Je hebt een gedeelde verantwoordelijkheid”, zegt Bianca. “Natuurlijk praten wij veel over de zaak. En als wij op vakantie zijn, kunnen we het niet laten om bij elke dierenspeciaalzaak die we tegenkomen, binnen te kijken. De kinderen blijven dan vaak buiten staan, maar ze kunnen er wel om lachen hoor.”

Over die kinderen gesproken, hebben die belangstelling om straks aan het roer van Spoorzicht te staan? “De oudste niet,” zegt Bianca, “maar de jongste twijfelt heel erg. Of ze qua opleiding richting dieren gaat, of kiest voor de horeca. Ze is momenteel drukdoende om de voors en tegens tegen elkaar af te wegen. Natuurlijk zouden wij het leuk vinden als het bedrijf wordt voortgezet, maar we willen wel dat ze een weloverwogen keuze maakt. Een dierenspeciaalzaak is zeven dagen per week werken, weinig vakantie. Je hebt met levende have te maken, die moeten ook op zondag gevoerd worden. Natuurlijk is het ’t belangrijkst dat je lol hebt in je werk, dat is belangrijker dan de uren die je maakt of het geld dat je verdient.”

Passie

Of er bij Spoorzicht ooit sprake was van een generatiekloof of van lastige ‘koude kanten’, lacht Bianca: “Die koude kant ben ik zelf, dus daar kan ik weinig over zeggen. Bovendien zit mijn schoonvader op dit moment naast me aan de koffie, dus ik moet voorzichtig zijn.” Toch vertelt ze dat er natuurlijk ook bij Spoorzicht weleens verschillende meningen zijn. “Toen wij hier begonnen was het bedrijf nog gedeeltelijk van mijn schoonouders en die hadden net zoveel passie voor de zaak als wij. Dat is een voordeel, want je wilt uiteindelijk hetzelfde: een goed bedrijf. Wij hebben nu een fijn team medewerkers die onze passie delen, maar dat was in het verleden ooit weleens lastiger. Het is moeilijk om te werken met personeelsleden die jouw passie voor de zaak absoluut niet delen. Natuurlijk is het uitgangspunt anders: medewerkers komen om hier hun geld te verdienen, bij ons als familie zit er een diepere lading achter.” ←







Dierenspeciaalzaak Spoorzicht ten tijde van de eerste generatie

SECTOLIN

“Elke generatie gaf en geeft op eigen wijze invulling aan het bedrijf”

Gert-Jan Morsink, directeur van Sectolin, gevestigd in Enschede, is de derde generatie aan het roer van dit familiebedrijf. “Sectolin bestaat dit jaar 85 jaar”, vertelt hij. “Elke generatie gaf op zijn eigen wijze invulling aan het bedrijf. Mijn opa begon in 1934 een bedrijf dat onder andere cosmetische en farmaceutische producten, zoals babypoeder verkocht. Mijn ouders namen het over en legden de focus op diergeneesmiddelen in de agrarische sector. Sinds ik Sectolin in de jaren tachtig overnam, richten we ons vooral op hobbydieren met als specialisatie paarden en in toenemende mate ook op honden en katten. Als bedrijf is het zaak je constant aan te passen aan de markt.”

Richten op de toekomst

Gert-Jan: “Als familiebedrijf richt je je op de toekomst. De familie is de spil waar alles om draait. Wij hebben geen aandeelhouders, hoeven geen verantwoording af te leggen. Bij ons is de lange termijn belangrijker dan de korte. Maatschappelijk verantwoord ondernemen, vinden wij belangrijk. Natuurlijk heeft elk bedrijf een winstoogmerk, maar bij een familiebedrijf draait het om meerdere zaken. Op de vraag of hij voor- dan wel nadelen van een familiebedrijf kan noemen, lacht Gert-Jan: “Dan zou ik eigenlijk ook de andere kant moeten kennen. Ik ken alleen maar het familiebedrijf! Het is belangrijk om privé en zakelijk te scheiden, maar dat is soms lastig. In mijn geval was het eigenlijk een soort vanzelfsprekendheid dat ik de zaak zou overnemen. Vroeger waren mijn ouders altijd druk in de zaak en onze grootouders woonden naast ons. Ik kwam veel bij mijn opa en oma en het bedrijf is mij met de paplepel ingegeven. Vanaf mijn kinderjaren ging ik mee naar beurzen, was ik veel op het bedrijf te vinden. Ik ben er echt mee opgegroeid. Datzelfde geldt voor mijn zus. Zij heeft tot voor kort, 24 jaar lang ook bij Sectolin gewerkt, maar twee jaar geleden besloot ze de creatieve kant op te gaan. Zij heeft een opleiding gevolgd aan de modeacademie. 26 jaar geleden was daar weinig werk in maar nu is ze haar eigen bedrijf begonnen in woninginrichting en modeaccessoires.”

Weten waar je aan begint

Naast Gert-Jan werkt ook zijn vrouw in het bedrijf, en hun twee zonen. “De jongste loopt stage,” vertelt Gert-Jan, “en de oudste heeft hier een bijbaantje, naast zijn vwo-opleiding. Het is nog wat vroeg, maar het zou best kunnen dat de kinderen Sectolin straks overnemen. Natuurlijk zou ik dat mooi vinden, maar er is geen sprake van pushen of moeten. Een bedrijf als dit heeft zeker ook nadelen, het is een complexe handel waarbij je veel te maken hebt met wet- en regelgeving. Dat moeten de kinderen meenemen in hun overweging. Wij werken met een team van 15 mensen en het is echt topsport. Daar moet je wel voor in de wieg gelegd zijn, je moet weten waar je aan begint.” ←







DIERENPENSION EILERS

Een ‘dochterding’

Dierenpension Eilers in Nederweert gaat al vier generaties over van moeder op dochter. “Wij zijn nu bezig met de overname door onze dochter Marieke”, vertelt Toos Eilers, die samen met haar man Mart het bedrijf in 1976 overnam van haar ouders. “De boerderij werd in 1915 opgericht door mijn opa en oma, de familie Timmermans”, vertelt ze. “Zij hadden een gemengd agrarisch bedrijf. In 1955 kochten mijn ouders, de familie Smolenaers, het. Toen mijn man en ik het overnamen hadden we tot 1996 een varkens- en leg-kippenhouderij. In 1997 startten we met het dierenpension.”

Welkome donderslag

Bijzonder is dat het bedrijf altijd werd overgenomen door de dochters, terwijl er wel in ieder gezin zonen waren. “Ook Marieke heeft drie broers”, vertelt Toos. “Ze is de jongste. Wij begonnen met het pension toen Marieke negen was en tot haar vijftiende riep ze altijd dat ze het bedrijf wilde overnemen. Maar toen kwamen de vriendjes, zag ze dat een pension betekent dat je zes of zeven dagen per week moet werken en toen werden de prioriteiten toch wel verlegd. Vervolgens heeft ze enkele jaren buiten de deur gewerkt. Op een gegeven moment ging een van onze vaste medewerk-sters weg. Ik zat hier met Marieke aan tafel en maakte een grapje. “Je vader en ik gingen net zo lang door tot we een dochter hadden die het bedrijf kon overnemen”, zei ik. “En toen liet jij ons in de steek. Opeens zei ze dat ze erover had nagedacht en dat ze hier wel wilde werken. Voor mij kwam dat best wel als een donderslag bij heldere hemel. Een zeer welkome donderslag weliswaar maar ik had het niet verwacht.”

“Dat doen we even...”

Marieke en haar ouders spraken af dat Marieke er nog even goed over zou nadenken voordat ze haar baan zou opzeggen. Na een maand nadenken was ze eruit: dit was wat ze wilde. Toos: “In februari 2017 kwam ze bij ons in dienst en een jaar later kwam ze in de vof. Marieke was altijd al een dierenvriend, ze heeft Rottweilers en als het nodig was, sprong ze altijd al bij in het bedrijf. Maar dat is wel even wat anders dan het overnemen. Met de overname hebben wij tot nu toe geen moeilijkheden ondervonden, maar natuurlijk is die nog geen feit. Op papier is Marieke nu mede-eigenaar, die overnameprocedure gaat wel veel langzamer dan wij hadden gedacht. Het is een ingewikkeld proces, zeker ook omdat er nog andere kinderen in het spel zijn. Die vinden het hartstikke leuk dat hun zusjes het bedrijf overneemt, dat het in de familie blijft. De overname verloopt in samenwerking met de bank en de boekhouder, maar sjonge: bij zo’n proces moet je niet denken: dat doen we even...” ←

DIERENWELZIJNSCENTRUM IN 'T VELD

"Dat je elkaar goed kent, kan ook een nadeel zijn"

Bij Dierenwelzijncentrum In 't Veld in Haaren werken drie generaties. Frans en Anjo Brock, hun twintigjarige dochter, Frans' vader en zijn zus. "Mijn opa begon het bedrijf", vertelt Frans. "Toen was het een gemengd boerenbedrijf. Mijn vader nam het over en maakte er een varkensbedrijf van. Dat was het ook toen ik het overnam. Wij hadden wat Beagles als hobby erbij en pasten steeds vaker op honden van anderen. Toen duidelijk werd dat een toekomst als boer lastig ging worden, zijn Anjo en ik helemaal overgestapt op honden. Mijn vader komt hier heel regelmatig langs om nog wat mee te helpen, hij is nog erg betrokken en ook onze dochter van twintig komt om de hoek kijken. Zij studeert nog en wil gaan werken met mensen met een beperking. Het is de bedoeling dat die straks hier op het bedrijf komen werken. Mijn zus kwam hier aanvankelijk af en toe wat bijspringen met de administratie, maar nu is ze eigenlijk elke dag wel enkele uren aan het werk."

Afspraken maken

Op de vraag wat de voordelen zijn van een familiebedrijf zegt Frans: "Dat je elkaar goed kent. Maar dat kan natuurlijk ook een nadeel zijn. Ik denk dat het belangrijk is om goede afspraken te maken, zakelijk en privé gescheiden te houden en ervoor te zorgen dat het niet op elke verjaardag alleen maar over je bedrijf gaat. Het is ontzettend fijn dat mijn vader hier mee komt helpen, maar hij komt bijvoorbeeld niet aan de honden. Dat hebben we zo afgesproken: hij doet de klusjes, ik de honden. Anjo is van de africhting en als er hier een klant komt met een trainingsgerichte vraag, dan is zij de aangewezen persoon om hem verder te helpen."
Op de vraag of de overdracht van het bedrijf – destijds van vader op zoon – van een leien dakje ging antwoordt Frans: "Eigenlijk wel. Ik ben eerst in de maatschap gegaan, waarmee ik een klein percentage van de winst kreeg. Omdat het een klein bedrijf was, konden we er toen geen twee volledige inkomens uit genereren. Ik heb twee zussen en die hadden natuurlijk ook recht op een stukje van de taart. Ik denk dat het belangrijk is dat je bij zo'n overname een kundige externe partij betrekt. Ook wij hebben twee kinderen, dus stel dat onze dochter straks verder wil met het bedrijf, moeten we ervoor zorgen dat het voor beide kinderen goed geregeld wordt. Natuurlijk zou het leuk zijn als het bedrijf wordt voortgezet, maar onze dochter moet er goed over nadenken. Met een bedrijf als dit is het lastig om van huis te gaan, je moet in de weekenden werken en je hebt verplichtingen naar je personeel toe. We zien wel hoe het loopt."

Apetrots

Op de vraag of er tussen vader en zoon Brock soms sprake is van een generatiekloof zegt Frans: "Toen ik bij mijn pa in het varkensbedrijf kwam, was dat soms lastig, we hadden andere ideeën, maar je houdt altijd voor ogen dat je familie belangrijker is dan je bedrijf. Mijn vader stond in eerste instantie ook best sceptisch tegenover onze beslissing om een dierenpension te beginnen. 'Dat is leuk Frans,' zei hij, 'maar wat als de mensen geen geld meer hebben?' Maar nu is hij apetrots hoor." ←



DIERENSPECIAALZAAK HOEBEN

“De geschiedenis is belangrijk, daar zijn we trots op”

Frank Hoeben was zo’n jochie dat uit school zo hard mogelijk naar de winkel holde. In de vakanties zat hij altijd in de dierenspeciaalzaak die zijn opa ooit begon en toen hij een jaar of vier was, wist hij al wat hij wilde: in de winkel werken. “Onze zoon Logan is nu bijna vijf,” vertelt Frank, “het is prachtig om te zien dat hij precies hetzelfde is. Als hij de kans heeft, is hij in de winkel, wil hij iedereen helpen en gaat hij met opa mee op pad om te bezorgen of voor aquariumonderhoud. Ontzettend jammer dat mijn eigen opa dat niet meer heeft kunnen meemaken.”
Frank vertelt dat het feit dat zijn winkel een familiebedrijf is, hem met trots vervult. “Het is een eer om dat voort te zetten. Mijn opa heeft een naam opgebouwd en die wil ik hoog houden. In de winkel hebben we een wand met foto’s van mijn opa en van hoe de winkel er vroeger uitzag. Die geschiedenis is belangrijk, daar zijn we trots op.”



Nauwelijks vertrouwen van de bank

Frank vertelt dat de bedrijfsopvolging op zich niet heel ingewikkeld was maar dat het erg lang duurde voordat het rond was met de bank. “Mijn vader en ik waren er snel uit, we hadden alles eerlijk op papier staan en natuurlijk ook mijn broer erbij betrokken. Voor hem was het al van kleins af aan duidelijk dat hij niet in de winkel wilde. Het idee van onze accountant was dat mijn pa en ik samen in de vof zouden stappen en dat we zo het eigendom van de zaak langzaam zouden oversluizen van hem naar mij. Maar dat bleek niet te lukken. Toen moest alles terug naar de oude situatie en in 2016 heb ik uiteindelijk de zaak gekocht en als eenmanszaak voortgezet. Het heeft me wel dwarsgezeten dat ik daarbij nauwelijks vertrouwen kreeg van de bank waar wij al jaren bankierden. Toen wij onze plannen kenbaar maakten, deden ze alsof de overname een fluitje van een cent was, maar toen het puntje bij paaltje kwam maakten ze overal een probleem van.”

Hoe de geschiedenis zich herhaalt

Gelukkig was enkel de relatie met de bank bekoeld; tussen Frank en zijn vader gaat het nog steeds prima. “Wij werken al zo lang samen, dan heb je aan een half woord genoeg. Natuurlijk zijn er dingen waar je anders over denkt, maar dan is het zaak om elkaars mening te respecteren, naar elkaar te luisteren. Ik vind het ook erg mooi om te zien dat de geschiedenis zich herhaalt. Vroeger kreeg ik soms van mijn vader op mijn kop, omdat ik druk was of overal aan zat. Mijn opa nam het dan steevast voor me op. Vandaag de dag zijn mijn vader en mijn zoon twee handen op één buik. Als ik vertel dat Logan met zijn vingers van het hondenspeelgoed af moet blijven, zegt mijn vader: ‘Doe niet zo moeilijk, jij was vroeger precies zo.’”



BEEZTEES

“Doelen zijn cruciaal, maar de weg ernaartoe is minstens zo belangrijk.”

“Beeztees bestaat eind 2019 vijftig jaar”, vertelt Job van Riel niet zonder trots. Job en zijn zus Guusje namen het bedrijf in 2006 over van hun ouders. Opa van Riel was degene die het gezelschapsdierenvirus in de familie bracht. Lang voordat Job en Guusje geboren werden, had hij een dierenwinkel. “Hij was bezig met het opstarten van een groothandel naast de winkel, toen hij plotseling overleed”, vertelde Job. “Mijn vader was toen pas twintig. Later zijn mijn vader en zijn broer samen in dezelfde business gestapt.”

Psycholoog

Zowel Job als Guusje hadden als kind heel veel ambities, maar geen enkele in de richting van overname van het bedrijf van hun ouders. “Wij wilden het allebei zélf doen”, vertelt Job. Bovendien bestierde ons pap het bedrijf samen met zijn broer en dat was niet altijd het beste huwelijk. Voor ons was het bedrijf daarom een soort no-goarea. Maar toen ons pap 57 was kocht hij zijn broer uit, dat was een heel moedige stap en een pittige periode voor hem. Ik zat tussen twee banen en wilde tijdelijk even komen helpen en vervolgens kwam ook Guusje – cum laude geslaagd aan Nijenrode – erachter dat ook haar passie in het bedrijf van haar ouders lag. Als je daar met een psycholoog over gaat praten, zal hij er best een boom over kunnen opzetten, maar wij hebben er nog geen seconde spijt van gehad.”

Moedig

Nu is ‘in het bedrijf van je ouders komen werken’ nog wel even wat anders dan het overnemen. Hoe dat verliep, is ook een mooi verhaal. Job: “Guusje en ik zaten pas drie jaar in het bedrijf en op een gegeven moment hadden wij een bespreking waarin we pittig discussieerden. Guusje en ik, ambitieus als we waren, verdedigden onze standpunten en opeens ging ons pap naar huis. Wij schrokken daar een beetje van, waren we te fel geweest? Toen hij ons belde met het verzoek of we langs wilden komen, werd dat gevoel nog versterkt. ‘Ga eens zitten’, zei hij. ‘Ik heb iets besloten. Jullie gaan het overnemen.’ Achteraf vind ik dat zo’n ontzettend moedige beslissing van ons pa. Hij stopte, toen het bedrijf geweldig liep, op zijn hoogtepunt en besloot ons de ruimte te geven.”

Broer en zus in één bedrijf, gaat dat wel goed? Hoe zorgen Guusje en Job ervoor dat de geschiedenis zich niet herhaalt? “Er is één devies”, zegt Job: “Praten. Ons pap zat daar in het begin echt bovenop. Dan gingen we bij elkaar zitten en dan zei hij: ‘Zeg het maar. Waar ben jij van de week tegenaan gelopen? Hoe gaat het?’ Zo leerde hij ons om dingen uit te spreken voordat ze een issue kunnen worden. Dat heeft hij echt goed gedaan.” ←

“‘Ga eens zitten’, zei ons pap. ‘Ik heb iets besloten. Jullie gaan het overnemen.’”



DIERENHOTEL GRANCYHOEVE

Familiebedrijf heeft emotionele waarde



"Dan weet je dat je het ergens voor doet, dat het straks niet ophoudt."

In 1872 ontstond op de plaats waar nu Dierenhotel Grancyhoeve gevestigd is, aan de Kruishoeveweg in Vught, een boerderij met varkens, koeien en landbouw. De stichter was de opa van Marton Maas, die vandaag de dag samen met zijn vrouw Esther op dezelfde locatie een dierenhotel heeft. Bij Dierenhotel Grancyhoeve vormt het familiegevoel een belangrijke waarde. "Wij horen regelmatig van onze klanten dat ze de open sfeer hier waarderen; het gevoel dat ze welkom zijn", vertelt Esther. "Vorige week kreeg ik opeens een knuffel van een klant. Die zei dat ze zo blij met ons was, omdat haar dier hier mag zijn zoals hij is. Dat is een mooi compliment, toch?"

Al 150 jaar een belangrijke waarde

Op dit moment werken Esther en haar man samen in het bedrijf en hun kinderen springen soms bij. Esther: "De jongste is zes, dus daar is het wel echt te vroeg voor maar de oudste van tien wil naar het Helicon om daar een dierengerelateerde opleiding te gaan volgen. Er kan nog van alles gebeuren maar natuurlijk zouden wij het leuk vinden als het bedrijf in de familie bleef. Dan weet je dat je het ergens voor doet, dat het straks niet ophoudt. Een bedrijf dat al 150 jaar zo'n belangrijke waarde vormt binnen een familie, dat heeft een grote emotionele lading hoor!"
Esther vertelt dat die waarde met name duidelijk werd toen het bedrijf werd overgedragen van haar schoonvader op haar man. "We zaten bij de notaris om de handtekeningen te zetten," vertelt ze "en toen dat gebeurd was, schoot iedereen even vol. Ikzelf ook, het was echt een bijzonder en mooi moment. Naar zo'n overname heeft iedereen toegeleefd, het is goed om te weten dat het wordt doorgezet, dat het bedrijf blijft bestaan."

Geven en nemen

Esther werkte van haar 15e tot haar 23ste in een dierenpension en daar had ze het prima naar haar zin. "Maar het lukte me niet om daarna weer een baan te vinden in de branche", zegt ze. "Ik ben de verpleging in gegaan en vervolgens leerde ik mijn man kennen en trouwden we. Lang voordat wij gingen trouwen had schoonvader ooit al eens een artikel uitgeknipt over het beginnen van een dierenpension naast een melkveehouderij. Ik vind het geweldig dat die stap destijds genomen is."

Als we haar vragen of ze ooit last had van het feit dat zij nu eenmaal 'de koude kant' is, zegt Esther: "Geen moment. Mijn man werkte van kleins af aan in het bedrijf, ik kwam daarbij en dat gaat prima. Ik denk dat het belangrijk is om goede afspraken te maken en af en toe een beetje te geven en te nemen."

Poppenbedjes en aangeklede beren

Esther vertelt dat haar schoonvader, inmiddels 72 jaar, wekelijks enkele keren langskomt om te kijken en te helpen. "Het is grappig om zijn reactie te zien op hoe mensen vandaag de dag met dieren omgaan", lacht ze. "Knuffeltjes en dekentjes voor de honden vindt hij nog tot daar aan toe, maar er komen hier ook mensen hun konijn brengen met zijn eigen poppenbedje, of katten die vergezeld worden door een aangeklede beer. Als hij dat vol verbazing zit te vertellen op een verjaardag, dan realiseer je je weer hoe veel er in de loop der jaren veranderd is."



DIERENSPECIAALZAAK FLIP KLUIN

“Je hebt een gezamenlijke passie, dat is een groot voordeel.”

Discus Flip Kluin heeft vier vestigingen in Apeldoorn. Het bedrijf werd in 1962 opgericht door Flip Kluin. Zo’n twintig jaar geleden werd het overgenomen door zijn zoon Henk en twaalf jaar geleden kwam Dennis in het bedrijf werken, de zoon van Henk en Jeanet Kluin. “Dennis is alweer acht jaar mede-eigenaar”, vertelt Jeanet Kluin. “Over een aantal jaren is het de bedoeling dat Dennis het bedrijf voortzet.”

Dierenspeciaalzaak Flip Kluin is een begrip in Apeldoorn en omstreken. “Wij hebben een grote groep trouwe klanten,” vertelt Jeanet, “maar toch merken we de laatste jaren dat mensen geneigd zijn voor het goedkoopste te gaan. Met name mijn man vindt het lastig dat het contact met klanten anders wordt, dat mensen minder winkelgebonden zijn. Wij merken dat de jonge generatie – mijn zoon en zijn partner – beter kunnen omgaan met het feit dat klanten minder trouw zijn. Zij organiseren Facebookacties, aquariumavonden en gaan gewoon om met het feit dat internet vandaag de dag een concurrerende factor is.”

Natuurlijk proces

Op de vraag of de bedrijfsovername soepel verloopt, zegt Jeanet: “We zitten nu in een vof met drie personen. Dennis en zijn partner zijn getrouwd en na de overname wordt het een vof tussen hem en zijn partner. Onze schoonzoon doet veel voor het bedrijf, hij staat als bedrijfsleider op de loonlijst. Ik denk dat rondom elk familiebedrijf een hoop emotie hangt, dat geldt zeker ook voor het onze. Niet alleen van ons, maar ook van ‘de koude kant’, waartoe ik natuurlijk zelf ook behoor. Loslaten is niet gemakkelijk, dat geldt ook voor het loslaten van een bedrijf. Maar op dit moment loopt het prima, onze zoon en zijn partner delen onze passie en ze zijn er klaar voor. Dan wordt dat ‘loslaten’ een stuk eenvoudiger. Mijn man zegt steeds vaker dat hij uitziet naar de dag dat wij een stapje terug kunnen doen en dat is prima, dat is een bijna natuurlijk proces.”

Voor- en nadelen van een familiebedrijf

Naast zoon Dennis en zijn partner werkt ook de dochter van Jeanet en Henk parttime in het bedrijf. “Zij was bedrijfsleider in een van onze filialen en nu ze een baby heeft, werkt ze parttime. Mijn man is veel onderweg tussen de filialen en ik doe de administratie. Dennis heeft de leiding over de hoofdvestiging en zal steeds meer de regie over de dagelijkse gang van zaken nemen.”

Op de vraag wat de voor- en nadelen zijn van een familiebedrijf, zegt Jeanet: “Zakelijk en privé lopen soms door elkaar. Als wij met het hele gezin bij elkaar zijn, is alleen de partner van onze dochter geen ‘lid’ van het bedrijf. Dan moeten we oppassen dat we ook ergens anders over praten dan over de winkel. Natuurlijk is het ook bij ons zo dat de jonge en de oude generatie niet altijd op één lijn zitten, maar strubbelingen zijn er eigenlijk nooit. Je hebt een gezamenlijke passie, dat is een groot voordeel.” ←



DE GROOT DIERVOEDERS

“Het bedrijf is de toekomst van ons allemaal”

“Bij ons staat de derde generatie alweer meer dan twintig jaar aan het roer en de vierde is al jaren werkzaam binnen ons bedrijf”, vertelt Wim de Groot. “Ons detailhandelsbedrijf voor particulier en buitenlevenliefhebber bestaat sinds 1924, we hebben momenteel twee vestigingen, een in ’s-Heerenbroek en een in Dronten.”

Op dit moment werken bij De Groot Diervoeders: Wim, zijn broer, Wims zoon en drie dochters. “Met in totaal 25 werknemers is het een hele organisatie, maar met de juiste mensen op de juiste plaats geeft het veel voldoening”, zegt Wim. “Over een aantal jaren hoop ik het stokje over te dragen aan mijn zoon. Hij is nu 24.”

No-nonsensemetaliteit

Wim vertelt dat de winkel in Dronten onlangs geopend werd. “Daar hebben we 1200 vierkante meter winkelvloer”, zegt hij. “We zitten er nu al gedeeltelijk in, op 13 april is de officiële opening.” Wim zegt dat de bedrijfscultuur van De Groot Diervoeders vooral getekend wordt door de no-nonsensementaliteit die de familie De Groot eigen is. “Wij doen niet aan rangen, standen of niveauverschil”, vertelt hij. “Iedereen doet zijn best, heeft zijn eigen taken. De bedrijfsleiders mogen zelf inkopen, dat is hun verantwoordelijkheid. Wij hebben twee vrachtwagens rijden en die chauffeurs zijn net zo belangrijk als de rest van het personeel. Zij vertegenwoordigen ons bedrijf, zijn het gezicht van De Groot Diervoeders bij de klanten.”



Brood in de dierenspeciaalzaak

Wim wist al op jonge leeftijd dat hij in het bedrijf wilde gaan werken dat zijn grootouders bijna honderd jaar geleden begonnen. “Vanaf mijn twaalfde hielp ik al mee”, zegt hij. “Het is simpelweg zo gegroeid. Mijn opa begon in de veevoedersector, samen met zijn broer. Mijn oom deed het veevoeder en mijn vader kleindiervoeders. In 1996 hebben zij het bedrijf en de taken gesplitst maar de samenwerking bleef altijd goed. Sterker nog: ze zijn nog altijd naast elkaar gevestigd en de bedrijven werken nog steeds samen. Mijn vader ging al wat eieren verkopen en had kippen in de winkel. Hij ging steeds meer vogelvoer verkopen en op een gegeven moment had hij een omzet van 500 gulden op een zaterdag. In die tijd was dat enorm en hij liet in de loods een winkel bouwen. In een dorpje net buiten Zwolle, zonder enige vorm van marktonderzoek maar puur gebaseerd op het gevoel dat het moest kunnen. Mijn vader zag brood in de dierenspeciaalzaak en zo kwam van het een, het ander.”

Het bedrijf is de toekomst

Wim: “Het grote voordeel van een familiebedrijf is dat je samenwerkt met betrouwbare mensen die echt voor de zaak gaan. Maar eigenlijk mogen we ons rijk prijzen met het feit dat dat voor al onze medewerkers geldt. Ik zeg altijd: ‘Personeel kan je maken en breken, maar zonder personeel ga je het niet redden.” Wim vertelt dat een hechte familieband zowel een voor- als een nadeel kan zijn. “Je moet blijven praten. Mijn oom en mijn vader hebben voor zover ik weet, nooit ruzie gehad maar natuurlijk kan dat ook anders lopen in een familiebedrijf. In 1998 nam ik de dierenspeciaalzaak officieel over. Wij hebben er toen bewust voor gekozen dat mijn broer in loondienst zou komen. Ook mijn zoon is in loondienst, maar we zijn gelijk en werken met net zoveel passie. Het bedrijf is de toekomst van ons allemaal.” ←

DIERVOEDING TAK

Als je netjes werkt, mag je overal komen

Twan Tak is de derde generatie die werkzaam is in het bedrijf Tak Diervoeding. Opa Simon begon een jaar of dertig met het importeren van Happy Dog hondenvoeding. Acht jaar geleden nam Arian Tak het bedrijf (inmiddels bestaande uit groothandel en Tak Petfoods en dierenpension Hoevekestijn) over van zijn vader. Eigenlijk was destijds al duidelijk dat de toen ongeveer twaalfjarige Twan ooit het stokje zou overnemen. Vorig jaar zette Twan een nieuwe hondenvoeding in de markt, net als Happy Dog afkomstig van het Duitse familiebedrijf Interquell. Goood staat voor duurzaamheid: een onderwerp dat leeft als nooit tevoren. Twan vertelt dat hij alle ruimte krijgt om zijn merk uit te rollen en te bouwen.

Neuzen, het deksel en vertrouwen

"Natuurlijk vertelt opa heel regelmatig hoe hij de dingen vroeger deed, en zegt mijn vader soms dat hij sommige zaken anders zou aanpakken dan ik. Wat ik dan zeg? Dat de tijden veranderd zijn. Natuurlijk gingen dingen heel anders toen opa dit bedrijf had, en mijn pa heeft veel minder met bijvoorbeeld online marketing dan ik. Hij richt zich veel op evenementen en hondenshows, ik zie ook veel kansen in social media. Maar het fijne is dat ze mij wel gewoon mijn gang laten gaan. Mijn vader weet dat ik het eigenlijk nog beter wil doen dan hij. Hij weet ook dat het beter is om het deksel op je neus te krijgen en daarvan te leren, dan dat je niet de kans krijgt je neus uit te steken. Wat dat betreft, krijg ik zeker het vertrouwen wel."

Motto

"Naast mijn pa en ik, en mijn opa die nog regelmatig hier aanwezig is, werkt er nog meer familie binnen het bedrijf", vertelt Twan. "Een broer van mijn vader is chauffeur bij ons, mijn broer werkt een dag in de week mee in het bedrijf en mijn moeder ook. Daarnaast hebben we nog een chauffeur in dienst en een accountmanager, maar die zijn geen familie." Als we hem vragen naar de voordelen van werken binnen een familiebedrijf, zegt Twan: "Ik denk wel dat ik kan zeggen dat wij als familiekenmerk hebben dat we een beetje eigenwijs zijn. Of misschien valt dat 'beetje' wel mee. Maar het voordeel is dat je, als je familie bent, vaak meer tegen elkaar durft te zeggen en bij ons kán dat gelukkig ook gewoon." Twan vertelt dat hij als jochie op de basisschool al in vriendenboekjes schreef dat hij later het bedrijf van zijn vader over wilde nemen. Momenteel volgt hij aan Avans University de hbo-opleiding vestigingsmanager groothandel en loopt hij stage in zijn eigen bedrijf. Het nieuwe merk Goood is opgenomen in de vof. "Met het oog op de toekomst", lacht Twan. "Want die moet je altijd voor ogen hebben, als ondernemer. Of ik nog iets kan vertellen dat echt hoort bij onze familie? Daar hoef ik niet lang over na te denken. Mijn vader zegt altijd: 'Als je netjes werkt, mag je overal komen.' Die spreuk hangt hier zelfs op een bordje in het bedrijf en hij klopt als een bus. Dat motto ga ik zeker in ere houden."

"Mijn vader weet ook dat het beter is om het deksel op je neus te krijgen en daarvan te leren, dan dat je niet de kans krijgt je neus uit te steken."



DIERENSPECIAALZAAK DE DRIESPRONG

“We zijn een hecht team, dat is een van de grote voordelen van een familiebedrijf”

“Als je jong bent, ben je meer in voor veranderingen. Teus en ik zijn nu op een leeftijd dat we het wel prima vinden, maar de jonge generatie zit vol plannen en ideeën. Dat is mooi, dat houdt je wakker.”

In 1975 begonnen de ouders van Erna Bunt een dierenspeciaalzaak in Kesteren. In de jaren negentig namen Erna en haar echtgenoot Teus het bedrijf geleidelijk over, en per 1 januari 2013 trad hun zoon Stefan toe tot de firma. Samen met zijn echtgenote hoopt hij het bedrijf straks voort te zetten. Ook de dochter van Teus en Erna werkt in de winkel, in loondienst, net als de echtgenote van Stefan. Dan mag je dus met recht spreken van een familiebedrijf.

“We zijn een hecht team”, vertelt Erna. “Dat is een van de grote voordelen van een familiebedrijf, dat je er echt met elkaar voor gaat. Onze dochter en schoondochter zijn geen firmant, maar ze werken net zo hard, dat doen ze voor hun familie. Die inzet straal je automatisch uit op de overige werknemers. In totaal staan er bij ons negen medewerkers op de loonlijst van wie er dus twee familie zijn.”

Erna en Teus hebben nog twee zonen die niet bij de winkel betrokken zijn. “Daarom zorgen wij er bewust voor dat het – als we allemaal bij elkaar zijn – niet altijd over de winkel gaat. Want dat risico ligt wel degelijk op de loer.”



Stroomversnelling

Erna: “Mijn ouders begonnen met de winkel toen ik een jaar of tien was en ik ging er pas kort na mijn huwelijk werken, dat was in 1987. Mijn man werkte in eerste instantie in de avonduren mee, hij werkte ergens anders in loondienst. Maar dat dienstverband heeft hij in de loop der jaren steeds verder afgebouwd om meer in de winkel te komen werken.” Erna vertelt dat de overname van de winkel in een stroomversnelling terechtkwam toen in 1996 haar moeder plotseling, pas op 61-jarige leeftijd, overleed. “Zij was echt een spil in de winkel en natuurlijk in het leven van mijn vader. Toen zij er niet meer was, had hij minder zin in de winkel en is hij vrij snel gaan afbouwen. Eigenlijk zijn we nu precies aan het bespreken hoe we de overname door onze zoon willen laten verlopen. Stefan zit sinds 2013 in de zaak, hij bouwt dus al wat op. Vorige maand is er een makelaar geweest die alles getaxeerd heeft en we zijn nu in samenwerking met de accountant aan het kijken hoe we de zaak geleidelijk aan hem kunnen overdragen. Als de overname geleidelijk verloopt is het financieel voor onze zoon en schoondochter allemaal wat gemakkelijker te behappen.”

De winkel is hun toekomst

Als we haar vragen of er bij De Driesprong weleens sprake is van een generatiekloof, zegt Erna: “Natuurlijk heb je te maken met verschillende inzichten. Als je jong bent, ben je meer in voor veranderingen. Teus en ik zijn nu op een leeftijd dat we het wel prima vinden, maar de jonge generatie zit vol plannen en ideeën. Dat is mooi, dat houdt je wakker. Als ouders moeten we meedenken met de plannen van de kinderen, per slot van rekening is de winkel hun toekomst.”

TIJSSEN GOED VOOR DIEREN

Zelfstandig zijn, maar nooit alleen

Bij Tijssen Goed voor Dieren is momenteel de zesde generatie aan het werk. En als wij die spreken, zit hij toevallig net samen met de vijfde in de auto. “Ons bedrijf bestaat sinds 1858”, zegt salesmanager Mathijs Tijssen. “Ik denk dat het feit dat wij een familiebedrijf zijn zeker wel invloed heeft op de bedrijfscultuur. Ik durf wel te zeggen dat er bij ons een goede sfeer heerst, er is weinig verloop, we hebben een trouwe club medewerkers.” De generatie naast hem in de auto is Paul-Peter, zijn vader. Als we hem vragen wat de voordelen zijn van een familiebedrijf vertelt Paul-Peter: “Dat continuïteit op de lange termijn voor ons als bedrijf belangrijker is dan “vlugge omzet” op de korte. We hoeven geen aandeelhouders tevreden te houden die alleen kijken naar hoeveel geld er dit jaar op hun rekening wordt bijgeschreven, maar we kunnen beslissingen nemen waar het bedrijf en dus de familie beter van wordt.” De geschiedenis van Tijssen voert 160 jaar terug, toen oprichter Willem Tijssen een bedrijf startte in grutterswaren. In 1965 stonden de neven Dick en Piet Tijssen aan het roer en in 1991 namen van elk van hen twee zonen het bedrijf over: de neven Dick en Rieks, en Philip en Paul-Peter.





Koude kant

En dan de sappige kant van een verhaal over familiebedrijven: rommelt het weleens binnen de familie Tijsen? Gapen er generatiekloven, bekoelt de koude kant de relatie? “Om dat te weten zou je hier eigenlijk een paar dagen moeten meelopen”, lacht Paul-Peter. “Natuurlijk wisten wij dat er bedrijven zijn die stuklopen op gedoe rondom aangetrouwde familieleden. Ik weet nog dat wij met ons vieren een keer op een zaterdag samen aan het werk waren hier, we waren zestien of zeventien en hadden het erover dat we wellicht in de toekomst de zaak zouden overnemen. Wij kenden de verhalen van collega-bedrijven waarin complete gezinnen aan het werk waren, en hoe dat mis kon gaan. We spraken af, op die zaterdag ruim veertig jaar geleden, dat – mochten we ooit trouwen – onze vrouwen niet in het bedrijf zouden gaan werken. Dat had absoluut niks te maken met antifeministische gevoelens, maar uiteindelijk is het wel zo gelopen. Als broers en neven is het toch gemakkelijker om tegen elkaar te zeggen wat je vindt. Omdat wij weten dat de familie het accepteert als je soms je hart lucht.”

Typisch Tijssen

Mathijs vertelt dat zijn opa van 85 jaar nog regelmatig een kijkje komt nemen. “Hij vindt het mooi, hoe het bedrijf gegroeid is. 28 jaar geleden, toen mijn vader en zijn broer en neven erbij kwamen, was de eerste van dat groepje de vijfde medewerker. Nu werken er bij Tijssen Goed voor Dieren zo’n 72 man.”

Als we vragen of die medewerkers weleens zeggen, of zuchten, dat iets ‘typisch Tijssen’ is, is het antwoord: “Dat moet je eigenlijk aan die medewerkers vragen.” Zo gezegd, zo gedaan. “Er zijn hier zeker wel zaken ‘typisch Tijssen”, lacht marketing- en communicatiemedewerker Ilse van Vliet. “De familie Tijssen is zo’n beetje groot geworden met granen en zaden. Typisch Tijssen staat wat mij betreft voor een tikkeltje eigenwijs, dat moet ook wel als je aan het hoofd staat van een snelgroeiend bedrijf. Dan moet je ergens voor staan. Dat kun je betitelen als eigenwijs, maar eigenlijk heeft het vooral te maken met visie.” ←

“Als broers en neven is het toch gemakkelijker om tegen elkaar te zeggen wat je vindt.”



DIVOZA DIERENVAKANTIELAND

“Ik kon niet wachten tot ik zeven was en eindelijk poep mocht scheppen”

Het bedrijf dat Mirella van der Hoeven overnam van haar ouders, bestaat sinds 1965. Mirella is de derde generatie. “Mijn vader nam het pension rond 1982 over van mijn opa”, vertelt ze. “Het was toen een dierenwinkel waar mensen onder andere terechtkonden voor losse zaden en granen. Opa kreeg steeds vaker de vraag of hij wilde passen op honden van mensen die op vakantie gingen. Op een gegeven moment liepen er wel vijf honden in de winkel. Toen hij ging verhuizen en er een nieuwe woning gebouwd werd, heeft hij een tijd in een caravan tussen de honden gewoond. Opa was echt een hondenman, mijn vader ook trouwens. Die houdt zo erg van honden, daar is hij soms beter mee dan met mensen. Als er klanten kwamen met lastige vragen, klanten die zich niet gemakkelijk tevreden lieten stellen, was het heel vaak van: vraag dat maar even aan Mirella. Al sinds ik een jaar of zestien was, werd ik er regelmatig bij geroepen.”

Eindelijk poep scheppen

De twee broers van Mirella hebben na hun studie wel even in het pension gewerkt, maar dat had geen blijvend karakter. “Ze zijn in goed overleg weggegaan”, lacht Mirella. “Dat was beter, we waren het erover eens dat dit bedrijf niet hun roeping was. Bij mij was dat anders: Ik kon niet wachten tot ik zeven was, toen mocht ik eindelijk poep scheppen. Ik ben altijd tussen de honden bezig geweest en het is mooi om te zien dat mijn middelste zoon dezelfde ‘ziekte’ heeft als zijn moeder. Ik heb drie jongens, de oudste heeft er niks mee, die vindt honden vooral irritant. De jongste is nog te jong, maar de middelste van zes vindt het eigenlijk onzin dat hij nog naar school moet. ‘Ik kom toch straks gewoon bij jouw werken?’, zegt hij.”

‘Is alles oké?’

Een jaar of tien geleden, toen Mirella twintig was, voltrok zich een ramp in haar gezin. Hierdoor ontwikkelde Mirella’s rol in het bedrijf van haar ouders zich – noodgedwongen – in sneltreinvaart. Mirella’s moeder werd ziek, lag wekenlang aan een hart-longmachine. “Toen werd ik behoorlijk voor de leeuwen gegooid”, vertelt Mirella. “Ik wist precies hoe ik honden moest verzorgen, maar bijvoorbeeld de boekhouding was nieuw voor me. Gelukkig werd mijn moeder beter, ze kreeg een donorhart, maar het was een heftige tijd.” Mirella vertelt dat haar vader nog regelmatig meehelpt in het bedrijf, maar dat hij – samen met zijn vrouw – vooral ook zoveel mogelijk wil genieten. “Ze zijn vaak in Spanje”, vertelt ze. Tijdens de zomerdrukte en met kerst komt mijn vader hier helpen. Mijn ouders zijn geen praters maar we hoeven elkaar maar aan te kijken en dan weten we dat het goed zit. Soms als ik een rotdag heb, krijg ik opeens een appje van mijn pa. ‘Is alles oké?’ schrijft hij dan, ‘Ik kreeg een beetje een raar gevoel.’ Hoe kun jij dat nou weten? denk ik dan.” ←



VERSELE-LAGA

Naar de toekomst kijken en de tijd nemen

Versele-Laga, een internationale fabrikant van voedings- en verzorgingsmerkproducten voor prestatie- en huisdieren, is een familiebedrijf met een rijke traditie. Stefan Versele, managementteamlid en salesmanager, behoort tot de vierde generatie 'Versele' binnen het bedrijf dat zijn overgrootvader, Prudent Versele, in 1932 begon. Stefan vertelt: "Er zijn in het bedrijf drie neven werkzaam met de achternaam Versele. Wij lopen hier rond, kennen de business maar vooral ook de mensen. Ons DNA zit in het bedrijf. Een van de grote voordelen van een familiebedrijf is dat je niet hoeft te gaan voor het snelle geld en de korte termijn. Als wij bijvoorbeeld naar de Chinese markt gaan, kunnen we gerust een planning maken voor vijf of tien jaar. Wij kunnen een risico nemen, wij mogen nog dúrven, omdat we niet binnen een jaar winst moeten maken. Het snelle geld is op ons niet van toepassing, wij kunnen naar de toekomst kijken en de tijd nemen."

Geen vaderskindje

Als we hem vragen of hij, toen hij een klein jongetje was, al wist dat hij later in het familiebedrijf wilde werken, zegt Stefan: "Juist niet! In België hebben wij een uitspraak 'le fils à papa', die staat voor een verwende zoon van een hardwerkende vader. Als jongetje was dat alles wat ik niet wilde zijn, dus ik koos voor een andere carrière. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Ik heb er nog geen seconde spijt van gehad dat ik uiteindelijk toch koos voor het familiebedrijf."



Rechts: Stefans overgrootvader, Prudent Versele

Op de vraag of er in de rijke geschiedenis van Versele-Laga problemen waren met de bedrijfsopvolging, zegt Stefan: "Wat dat betreft zijn wij onze ouders ontzettend dankbaar. De derde generatie, dus de ouders van mijn neven en mij, hebben in 1988 een familiecharter opgesteld. Op één A4'tje schreven zij een aantal voorwaarden en principes met betrekking tot kinderen die bij Versele-Laga gaan werken. Die moeten aan een aantal voorwaarden voldoen, onder andere een universitaire opleiding hebben en minstens drie jaar ervaring bij een ander bedrijf. Ook staan er voorwaarden in rondom de bedrijfsorganisatie. Zo wensen we samen te werken met een professioneel managementteam en hebben we al sinds de jaren vijftig steeds een niet-familiale CEO. Ik zeg niet dat het een garantie is voor succes, maar het helpt wel degelijk."

Koude kant, warme gevolgen

Stefan vertelt dat 'de koude kant' een uitdrukking is die ook in België niet staat voor iets positiefs. "Ik vraag me af waarom", zegt hij. "Het resultaat van een koude en een warme kant, is namelijk altijd 'warm': dat zijn onze kinderen! Ik denk dat het belangrijk is om de kinderen te betrekken bij het bedrijf. Onze kinderen denken nu nog helemaal niet na over bedrijfsovernames. Maar als ze dat ooit willen – en voldoen aan de voorwaarden die onze ouders ruim dertig jaar geleden op papier zetten – dan gaan we daarover praten." ←



FIRMA HAALBOOM

De weegschaal en het zaad van opa

"Wij wegen hier in de winkel nog veel zelf af, met de weegschaal waar mijn opa dat ooit mee deed."

Firma Haalboom bestaat sinds 1960 en momenteel staat de derde generatie aan het roer. Paola Haalboom vertelt dat familie Haalboom bewust werkt aan de gemoedelijke, authentieke uitstraling van hun dierenspeciaalzaak. "Dat heeft zeker wel te maken met het feit dat wij een familiebedrijf zijn", vertelt ze. "Een gezellige uitstraling naar de klanten toe, dat vinden we belangrijk, authenticiteit, een beetje een ouderwetse sfeer. Zo wegen wij hier in de winkel nog veel zelf af, met de weegschaal waar mijn opa dat ooit mee deed. Omdat wij dat mooi en bijzonder vinden, maar natuurlijk ook omdat we weten dat onze klanten het waarderen. Dat familiaire, het gevoel dat je hier een beetje thuiskomt, dat onderscheidt ons, denk ik, wel van andere winkels."

Vooral heel stom

Op de vraag of er voor- dan wel nadelen zijn aan het hebben van een familiebedrijf, antwoordt Paola: "Soms als het even gerommeld heeft, zie je alleen de nadelen. Maar over het algemeen is het fijn om met familie samen te werken. Zakelijk en privé zijn nauw met elkaar verweven, daar moet je mee kunnen omgaan." Paola vertelt dat op dit moment zij en haar man samen de winkel doen, en dat haar vader van 71 regelmatig bijspringt. "Onze kinderen zijn te jong", vertelt ze. "Die hebben nog geen belangstelling. Net als ik toen ik een jaar of zes was. Toen vond ik de winkel vooral heel stom. Tien jaar geleden zijn mijn opa en mijn moeder vrij snel na elkaar overleden, toen ben ik er versneld in gestapt. Hoe dat ging? Heel eenvoudig: we spraken met de accountant, gingen langs bij de Kamer van Koophandel en het was geregeld." Op de vraag of de familie Haalboom weleens geplaagd wordt door een generatiekloof, lacht Paola: "Zet daar maar gewoon even 'ja' neer. Want inderdaad, zoals in elk familiebedrijf rommelt het ook hier weleens."

Opa's zaad

"Mijn opa is tien jaar geleden overleden," vertelt Paola. "Nog steeds mengen wij hier zelf 'zijn' vogelvoer. We werken nog met van die grote schepbakken. Jaren geleden stelde mijn opa zelf een mengeling samen voor buitenvogels. Je weet wel: een schepje van dit, een beetje van dat. Het is goede voeding, mensen kwamen altijd al van heinde en ver speciaal voor die mengeling. Op een dag, een jaar of tien geleden toen opa net overleden was, kwamen er hier twee oudere dames in de winkel. 'Mag ik een kilo van uw opa's zaad?', vroeg de één. Terwijl ze het zei, zag ik dat ze verschoot. Wat zeg ik nou? dacht ze. Dat verhaal is een heel eigen leven gaan leiden en nog steeds komen mensen speciaal naar onze winkel voor 'het zaad van opa'. ←



↑ *De opa van Paola Haalboom*





GROENRIJK SCHALK

“Wij kennen onze klanten”



Marcel l’Abee is de derde generatie werkzaam in het bedrijf dat in 1974 gestart werd door de opa van zijn echtgenote. “Het is ontstaan vanuit de kwekerij, groenteteelt en snijbloemen”, vertelt hij. “Mijn schoonvader leverde snijbloemen aan de lokale supermarkt en kreeg steeds meer vraag van particulieren naar zijn bloemen en planten. Zo ontstond er een winkeltje naast de kwekerij en dat werd steeds groter. Er kwamen steeds meer artikelen bij en later ook een dierenafdeling. Die dierenafdeling is vandaag de dag een belangrijke tak in ons tuincentrum. In 2010 kwamen mijn vrouw en ik erbij in de bv van mijn schoonouders. In 2013 namen wij het tuincentrum over en kwamen we onder de vlag van GroenRijk. Voorheen heette het Tuincentrum Schalk, nu GroenRijk Schalk.”

Iedereen hoort erbij

Marcel: “Groot voordeel van het hebben van een familiebedrijf is dat je kort op de bal zit. Wij kennen onze klanten, hier worden zaken niet geregeld vanuit een groot kantoorpand maar vanaf de winkelvloer. Wij als familie werken gewoon mee op die winkelvloer, sterker nog: dat doen we graag. Er heerst teamspirit, ook onder de niet-familieleden van het personeel. Er is hier weinig verloop qua personeel, iedereen krijgt eigen verantwoordelijkheden en kan zijn creativiteit kwijt in zijn vak. Iedereen hoort erbij, ik denk dat dat ook wel een kenmerk is van een familiebedrijf. En de lokale betrokkenheid. Hier in het dorp weet iedereen wie wij zijn en waar ons bedrijf voor staat.”

Vuurdoop

Marcel vertelt dat hij als klein jochie niet echt de droom had om ooit aan het roer te staan van een tuincentrum. “Ik heb de opleiding mts elektronica gedaan”, lacht hij. “Dat is wel even wat anders. Maar ik heb wel altijd veel interesse gehad voor tuinen en vijvers. Toen ik mijn vrouw leerde kennen en er vervolgens een plaats vrijkwam in de kwekerij, greep ik die kans graag aan. Ik heb het hier vanaf dag één naar mijn zin gehad. Na verloop van tijd werd ik bedrijfsleider en toen mijn schoonouders een stapje terug deden, ben ik vanuit de kwekerij naar het tuincentrum gegaan.”

De overname was niet een heel ingewikkeld proces, zo vertelt Marcel. “Mijn vrouw en ik zijn met een paar aandelen begonnen en dat hebben we langzaam opgebouwd, in samenwerking met een beheersmaatschappij. Wat wel lastig was, was het jaar waarin de overname tot stand kwam: in 2013, midden in de crisis. Wat dat betreft hadden we wel een vuurdoop. Mijn schoonouders die ons nog steeds helpen, konden ook niet anders dan met lede ogen aanzien wat er toen allemaal gebeurde in de markt. Zij hadden zo’n megacrisis ook nog niet meegemaakt.”

Vertrouwen

“Ik heb me nooit ‘koude kant’ gevoeld” zegt Marcel. “Natuurlijk zijn er ups en downs geweest maar dat hoort erbij. Het is echt weleens gebeurd dat mijn vrouw of ik op onze vingers getikt werden en natuurlijk voelt dat niet fijn. Maar vaak bleek dat mijn schoonouders wel degelijk gelijk hadden. Het is nu onze winkel en wij doen het op onze manier. Gelukkig laten de omzetcijfers zien dat ‘onze manier’ zo slecht nog niet is, maar die konden wij ontwikkelen dankzij het vertrouwen dat mijn schoonouders ons gaven.” ←



BEAPHAR

Niet de korte klap, maar de lange termijn

Beaphar bestaat sinds 1942 en werd opgericht door Bernard Aa. Zijn zoon Henk nam het bedrijf over en is als CEO nog zeer betrokken. Momenteel staat de derde generatie Aa aan het roer: Daan. “Als familiebedrijf zijn we regionaal sociaal erg betrokken”, zegt Daan Aa. “We sponsoren graag lokale sportclubs en goede doelen, steunen de lokale horecagelegenheden en ook scholen kloppen regelmatig bij ons aan. Ondanks dat we nu negen dochtervestigingen in het buitenland hebben en in ruim 85 landen onze producten verkopen, staan ons hoofdkantoor en de twee productielocaties nog steeds in Raalte. Er werken nu zo’n 500 mensen bij Beaphar, van wie ongeveer de helft in Raalte, en ondanks deze grote aantallen is de sfeer gemoedelijk en is men erg betrokken. Het familiegevoel en de saamhorigheid voel je als je hier werkt.”

Socialer

Op de vraag of de bedrijfscultuur bij Beaphar wordt beïnvloed door het feit dat Beaphar een familiebedrijf is, zegt Daan: “Zeker wel. Als familie ben je erg betrokken bij het bedrijf, je bemoeit je met meer zaken dan andere directies zouden doen. Ook gaat het nemen van beslissingen sneller, omdat je die als familie neemt. De lijnen zijn kort. Een ander groot verschil is dat familiebedrijven niet gericht zijn op de korte klap, maar op de lange termijn. Natuurlijk is hetgeen dit jaar gebeurt belangrijk, maar wij kijken liever vijf tot tien jaar vooruit. Familiebedrijven zijn vaak niet gericht op snel veel geld verdienen, maar zijn uit op het behoud van het bedrijf. Dat maakt ze, denk ik, ook wel socialer.”

Als we hem vragen of hij altijd al wist dat hij ‘in de zaak’ zou gaan, zegt hij. “Volgens mij wilde ik, toen ik een jaar of zes was, ook gewoon brandweerman of piloot worden, maar ik liep wel altijd hier op het bedrijf rond. Ik was er opgegroeid, dus de gedachte dat ik hier zou gaan werken, ontwikkelde zich gaandeweg. Het is gewoon zo gegroeid.”

Generatiekloof?

Op de vraag of er in de tweekoppige directie van Beaphar weleens sprake is van een generatiekloof, zegt Daan: “Die is er wel, natuurlijk, maar gelukkig zijn er ook gelijke gedachten. Tussen mijn vader en mij rommelt het eigenlijk nooit. We zijn kritisch, houden elkaar scherp. Mijn vader gaat steeds meer in de rol van adviseur zitten, bemoeit zich wat minder met de dagelijkse gang van zaken. Ook dat is eigenlijk een proces dat geleidelijk en natuurlijk verloopt. Of mijn vader er moeite mee heeft om zaken uit handen te geven? Nee, daar merk ik niks van. Hij heeft altijd al graag gedelegeerd. Bovendien heeft hij onlangs een boerderij gekocht, hij loopt mij niet voor de voeten hoor!” De vierde generatie Aa is er wel, maar met tien jaar is ze nog wat aan de jonge kant om serieus na te denken over overname van Beaphar. “Maar toch is dat wel waar je als familiebedrijf mee bezig bent. Onze aanwezigheid is tijdelijk, maar het bedrijf gaat door. Het doel is dat je het overdraagt naar de volgende.” ←

HAZENBERG DIER & TUIN

Bijna honderd jaar een familiebedrijf in Grootegast

Hazenberg Dier & Tuin Kunstmest - Veevoeders bestaat al sinds 1921. “Het unieke is dat het bedrijf nog steeds in dezelfde plaats staat”, vertelt Geert Hazenberg. “Wel zijn er in de loop van de jaren de nodige aanpassingen gedaan en zijn er verhuizingen geweest naar grotere panden, maar we zitten nog steeds in Grootegast. Nog twee jaar en dan bestaan we een eeuw.” Hazenberg Dier & Tuin is een winkel in dierbenodigdheden, tuinartikelen, hengelsport en outdoorkleding met daarnaast een groothandel in kunstmest, veevoeders en agrarische producten. Geert en zijn vrouw Margreet zitten sinds 1982 in het bedrijf en zijn de derde generatie. Hun zoon die ook meewerkt, is de vierde.

Met plezier

Geert vertelt dat een van de kenmerken van zijn bedrijf de gemoedelijke sfeer is. “Zowel bij het personeel onderling als met de klanten. Als familie straal je toch iets persoonlijks uit, ik denk dat een klant die zich op zijn gemak voelt, sneller tot aankoop overgaat. Natuurlijk hebben wij na bijna honderd jaar een gunfactor, maar zonder inzet kom je er niet. Als je een eigen bedrijf hebt ben je daar eigenlijk 24 uur per dag mee bezig maar als je bevlogen bent, lig je niet wakker van tachtig uur per week werken. Zolang je het maar met plezier blijft doen.”

“De ‘koude kant’ bestaat niet”

Toen Geert aan het roer kwam van Hazenberg Dier & Tuin waren er nog zussen die in principe ook in aanmerking kwamen om het bedrijf over te nemen. “Die hebben mij zeker geholpen om de overname soepel te laten verlopen. Als er broers of zussen zijn die de hakken in het zand zetten, wordt een overname een lastig en langdurig verhaal. Gelukkig was daar bij ons geen sprake van. De overname verliep heel gemakkelijk, wij hadden een goede accountant en alle steun van de overige familieleden. ‘De koude kant’ die bestaat bij ons niet. Als wij iets organiseren en hulp nodig hebben, dan komt de familie helpen. Wij hebben altijd de volledige medewerking gekregen van familieleden, koud of warm.”

Over nieuw gesproken

Geert groeide op in het bedrijf van zijn ouders en het idee dat hij het zou overnemen, groeide eigenlijk simpelweg met hem mee. “Als kind vond ik het geweldig om mee te gaan met de vrachtwagen”, vertelt hij. “Dat was mijn lust en mijn leven. Een jaar of veertig geleden maakten wij de stap om een gedeelte van de winkel om te bouwen tot dierenspeciaalzaak. Ik was toen een jaar of twintig en heb destijds een cursus gevolgd bij Dibevo. Toen vijfhonderd meter verderop een garagebedrijf te koop kwam, hebben we dat erbij gekocht en zo de winkel uitgebreid. Achteraf is dat een goede stap geweest. Met die winkel kregen we een heel nieuwe groep klanten erbij.”
Over ‘nieuw’ gesproken, sinds kort biedt Hazenberg Dier & Tuin een nieuwe dienst aan: puppycursussen. Geert: “Twee van onze medewerkers hebben zich daarin bekwaamd, zij hebben een opleiding gevolgd en zijn de cursussen aan het uitrollen. Dat loopt goed. Op zaterdag en dinsdag is het een drukte van belang op het grote grasveld hier achter het bedrijf.”

Gierend

Geert vertelt dat er in de loop der jaren veel veranderde. “Vandaag de dag zijn er kleinverpakkingen hooi-en-stro-margemakers. Terwijl mijn vader me uitgelachen had als ik vroeger plastic pakjes met hooi in het schap had gezet. Net als hondenkoekjes; veertig jaar geleden was dat er helemaal niet. Als er toen iemand in de winkel had gevraagd naar periodebroekjes voor honden, hadden we hier gierend van het lachen op de vloer gelegen. Daar moet ik weleens aan denken als ik de nieuwste mode in hondenkleertjes voorbij zie komen. Wat zou mijn vader gelachen hebben als hij zag dat we die nu hier in de winkel hebben...” ←



DIERENWINKEL VAN STAALDUINEN

“De familie is belangrijker dan de winkel”

“Toen mijn man en ik hoorden dat ons zoontje ongeneeslijk ziek was, dachten we: al valt er een bom op die winkel, het maakt ons niks uit.”

De schoonvader van Petra van Staalduinen begon 85 jaar geleden een dierenwinkel. Zijn zoon nam het bedrijf 52 jaar geleden over en enkele jaren later trouwde hij met Petra. Joyce, een van hun dochters is alweer veertien jaar werkzaam in het bedrijf. “Zij is de derde generatie”, zegt Petra. “Ze heeft altijd met hart en ziel voor de zaak gewerkt maar ik geloof niet dat ze de winkel gaat overnemen. Natuurlijk is dat aan de ene kant jammer, maar ik begrijp het wel. Dit beroep moet je met een hele hoop liefde doen. Je moet er veel voor geven. Zes dagen werken en ook de zevende naar de zaak om de dieren te voeren. Dat is een hele opgave.”

“Terwijl het natuurlijk helemaal niet ‘best’ gaat”

Al dat werk en al die liefde voor Dierenwinkel van Staalduinen moest Petra noodgedwongen vele jaren in haar eentje doen en geven. “Vijftien jaar geleden overleed mijn echtgenoot”, vertelt ze. “Toen stond ik er alleen voor met drie nog thuiswonende kinderen. Joyce was de oudste die nog thuis woonde. Ze was veertien en sprong toen al regelmatig bij in het bedrijf. Onze oudste was al getrouwd toen mijn man overleed.”

Petra en haar echtgenoot hadden samen eigenlijk vijf kinderen. Hun tweede zoon overleed toen hij vierenhalf jaar oud was. “Toen stortte onze wereld in”, vertelt Petra. “Onze jongste drie kinderen hebben hun broertje nooit gekend.” Het moge duidelijk zijn: het leven ging niet zachtzinnig om met het gezin Van Staalduinen. “We hebben veel meegemaakt”, zegt Petra. “De ene dag stond ik op de begrafenis van mijn man, en de volgende dag weer in de winkel. Je moest wel. Toen mijn man en ik hoorden dat ons zoontje ongeneeslijk ziek was, dachten we: al valt er een bom op die winkel, het maakt ons niks uit. Wij gingen elke dag naar Amsterdam, naar het kinderziekenhuis en verder kon alles ons gestolen worden. Totdat we om tafel zaten met een van de kinderartsen. Hij raadde ons aan om gewoon op en neer te blijven rijden tussen de winkel en het ziekenhuis, om de winkel niet uit het oog te verliezen. “Je hebt nóg een kind”, zei hij. “Jullie moeten verder.” Hij had gelijk natuurlijk, maar op dat moment is de winkel geen steun, dan is het een last. Dat was ook toen mijn man overleed, natuurlijk krijg je dan een hand op je schouder of een lief woordje van klanten. Maar na drie weken vragen ze hoe het gaat; jij zegt: ‘Best’, en dat was het dan. Terwijl het natuurlijk helemaal niet ‘best’ gaat.”

Petra vertelt dat haar dochter en zij best weleens last hebben van een generatiekloof. “Maar we komen er altijd uit”, zegt ze. “De familie is belangrijker dan de winkel!” ←



TUINCENTRUM LEURS

In een familiebedrijf sta je er nooit alleen voor

Een tuincentrum en een ruitersportspeciaalzaak; zo'n 300 personeelsleden; een bedrijventerrein van 11 hectare met aan het roer twee zussen die de derde generatie ondernemers zijn binnen de familie. De gezusters Leurs zie je zomaar niet over het hoofd. Omdat ze twee indrukwekkende bedrijven hebben, door hun ondernemerschap, maar vooral ook vanwege hun warme band met mensen. Of die nu familie zijn of niet.

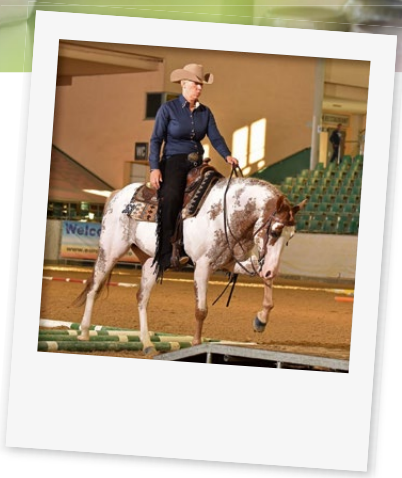
"Een familiebedrijf voelt niet als werk", zegt Peggy. "Het voelt als hobby. Warm. Mensen die bij ons in de winkel komen noemen wij 'gasten'. Wij willen dat onze medewerkers zich betrokken voelen, de lijnen zijn hier kort. Als iemand een idee heeft, dan mag hij dat proberen. Dat geldt in alle lagen van het bedrijf. Wij zeggen altijd tegen onze medewerkers: 'We willen dat het voelt alsof het jullie bedrijf is. Alleen trekken wij 's avonds de deur dicht en doen wij de rompslomp.'"

Het ene vak gaat over leven en dood, het andere over geluksmomentjes

De vader van Peggy en Charlotte Leurs begon 51 jaar geleden een tuincentrum. Peggy: "Toen ik zes was riep ik altijd al dat ik óf de baas wilde worden op een eerstehulpafdeling van het ziekenhuis óf de winkel van mijn vader overnemen. Je moet bij beide beroepen snelle beslissingen nemen. Alleen gaat het ene over leven en dood, en het andere over geluksmomentjes." De keuze viel uiteindelijk op het tuincentrum, gevestigd aan de Straelseweg in Venlo. Een jaar of tien geleden vestigde zus Charlotte een ruitersportspeciaalzaak naast het tuincentrum van Peggy. "De voordeuren liggen naast elkaar, maar we hebben elk ons eigen bedrijf", vertelt Peggy. "Onze familieband daar zijn we zuinig op."

Peggy vertelt dat alles wat in andere familiebedrijven gebeurde, ook bij de familie Leurs aan de orde kwam. "Een oude generatie die moet loslaten, een nieuwe die het vertrouwen moet winnen. Maar weet je wat wij als familie heel goed kunnen? Op de werkvloer gaan we zakelijk en feitelijk met elkaar om, maar 's avonds drinken we samen een wijntje of een biertje. Ongeacht wat er overdag gebeurd of gezegd is. Ik ben er echt van overtuigd dat een familiebedrijf de familie sterker maakt, ook als het niet goed gaat. Je hebt zo veel belangen om samen voor te vechten. Gelukkig gaat het prima met onze bedrijven en met onze familie, maar we hebben alle facetten doorlopen. Wij hebben echt met elkaar gelachen en met elkaar gehuild."





Geluksmomentje

Peggy 'doet' het tuincentrum samen met haar man Bart. De echtgenoot van zus Charlotte heeft een manegebedrijf, dat heeft natuurlijk veel raakvlakken met de ruitersportzaak. "Waar het kan, helpen we elkaar", vertelt Peggy. "In een familiebedrijf sta je er nooit alleen voor. Wij zeggen altijd dat onze winkel geluksmomentjes moet creëren. Dat kun je ook privé doorvoeren. Maar als de kinderen vinden dat het te vroeg is om naar bed te gaan, slaan ze ons met onze eigen wijsheden om de oren. "Mam," hoor ik dan, "dit is dus géén geluksmomentje!"



LANGHOUT'S DIERENSPECIAALZAAK

De appel valt niet ver...

Marc Figge staat samen met zijn broer Arthur aan het roer van Langhout's Dierenspeciaalzaak. "De winkel bestaat sinds 1950 en is nog steeds gevestigd op hetzelfde adres in Hilversum", vertelt hij. "Onze opa begon, onze ouders namen het over en sinds anderhalf jaar hebben mijn broer en ik het voor het zeggen, én we zijn nog steeds zelfstandig."

Jonge honden

Harry, Marcs vader is nog steeds werkzaam in de winkel. "Hij is nu 63", zegt Marc. Wij waren twee jonge honden die graag wilden en mijn vader vond het prima om te gaan afbouwen. De bedrijfsopvolging verliep bij ons eigenlijk heel logisch, het was een bijna 'natuurlijk' proces. Marc vertelt dat hun winkel een soort buurtfunctie heeft. "De gezelligheid, de sfeer in de winkel spreekt de mensen aan", zegt hij. "Wat dat betreft denk ik dat je als familiebedrijf wel een voordeel hebt ten opzichte van andere winkels. Als je winkel lange tijd bestaat, als de mensen je kennen bouw je toch automatisch een gunfactor op." Als voordeel van een familiebedrijf noemt Marc het feit dat je elkaar door en door kent. "Maar dat kan ook een nadeel zijn. Je ziet je collega's en dus je familie vaker dan je vriendin of vrouw."

Erin gerold

Voor zowel Marc als zijn broer was het niet op jonge leeftijd al duidelijk dat ze de winkel van hun vader zouden overnemen. "Ik werkte in de weekenden en vakanties wel vaak mee maar eigenlijk nam dat toen mijn studie mislukte pas echt vaste vorm aan. Eigenlijk geldt voor mijn broer precies hetzelfde. Ook hij is er min of meer vanzelf ingerold." Inmiddels is er ook een vierde generatie maar die is nog te jong om bedrijfsopvolging serieus in overweging te nemen. Marc: "Ze zijn zeven, vijf en twee. Die zijn nog met heel andere dingen bezig dan met dierenspeciaalzaken."

Eigenwijs

In de eerste alinea van dit verhaal lees je hoe Marc Figge benadrukt dat Langhout's Dierenspeciaalzaak al bijna zeventig jaar zelfstandig is. "Dat vinden we wel belangrijk", zegt hij. "Daar zijn we trots op. Dat stukje eigenwijsheid is inderdaad misschien ook wel een familietrekje. Onze opa had dat ook. Hij was een echte ondernemer, een pionier. In de jaren zestig begon hij met de import van grijze roodstaartpapegaaien. Dat regelde hij zelf, vanuit Afrika. Natuurlijk is hij daarbij ook weleens lelijk belazerd, maar dat deerde hem niet. Als opa iets in zijn hoofd had, dan gebeurde het ook. En de appel valt niet ver van de boom..." ←

ECOSTYLE

Respect voor wat ís, openstaan voor wat moet komen



ECOstyle bestaat 52 jaar. Directeur Anne Jan Zwart vormt de tweede generatie en de derde is al enkele jaren werkzaam in het bedrijf. “Die bestaat uit onze dochter Jeanine en onze zoon Jan-Sido”, vertelt Anne Jan. “We zitten nu midden in het proces van overdracht. Dat is mooi en spannend, we komen er prima uit. De overname gaat net zoals een familiebedrijf moet lopen: het is een kwestie van respect voor wat is en openstaan voor wat moet komen.”

Naast Anne Jan en zijn twee kinderen werken er meer familieleden bij ECOstyle. “Mijn broer is directeur van een zusterbedrijf”, vertelt Anne Jan. “Mijn zus Marjan doet de pr en communicatie en daarnaast werken twee van mijn zwagers hier, als hoofd ICT en technisch directeur.”

‘Niet het snijden doet pijn, maar het afgesneden zijn’

Anne Jan vertelt dat ze bij ECOstyle geen last hebben van koude kanten of generatiekloven. “Omdat het altijd een onderwerp van aandacht was”, zegt hij. “Ken je Else-Marie van den Eerenbeemt? Zij is familietherapeut en een autoriteit op het gebied van familiebedrijven. Zij sprak eens over bedrijfsovernames in de agrarische sector. Ook daar spelen veel emoties en ook daar is de ‘koude kant’ berucht. Else-Marie zei daarover: ‘Niet het snijden doet pijn, maar het afgesneden zijn.’ Mooi hè?”

“Betrokkenheid is cruciaal”, zegt Anne Jan. “Iedereen, ook de ‘koude kant’ moet weten wie, wat, waar te zeggen heeft. Wij hebben dat onderkend en zaken vastgelegd in een familiestatuut en een familieraad waarin – natuurlijk – ook de aangetrouwde familieleden betrokken zijn. Mijn vader had het bedrijf met vier mensen opgericht en in de jaren tachtig nam ik het als enige over. Toen duidelijk werd dat de derde generatie met ECOstyle verder wilde, vonden we dat we dit professioneel moesten regelen. Wij hebben goede ervaringen met FBNed, een vereniging die zich inzet voor familiebedrijven. Daar zit ontzettend veel kennis; specialisten die vragen beantwoorden. Ik zou grotere familiebedrijven aanraden om lid te worden, want in elke familie is er weleens wat.”

Het bedrijf zit in je hart

Anne Jan: “Wij hebben een consultancybureau ingeschakeld om ons te begeleiden tijdens het overnameproces. We hadden een sessie van drie dagen en op de ochtend van de tweede dag kon ik niet meer. Een analyse van het bedrijf, interviews: het was confronterend en kwam allemaal erg dichtbij. Ik heb mijn echtgenote gebeld, zij kwam met de hond en we zijn een halve dag in het bos wezen wandelen. Toen ging het weer.”

Dit eerlijke verhaal van Anne Jan toont aan dat een familiebedrijf hebben en overdragen, niet zo gemakkelijk is als het mag lijken. “Een bedrijf is emotie”, zegt Anne Jan. “Een familiebedrijf is emotie in het kwadraat. Het bedrijf zit in je hart, daar kun je niet altijd rationeel mee omgaan.” ←

UW GROENE VAKWINKEL

“Ons kent ons, op tijd een kop koffie, de lange termijn voor ogen houden”



“Het webshop-concept, daar heb ik meer mee dan mijn vader. Ik doe alles met de computer, mijn vader heeft nog van die papieren mappen.”

De familie Wibbelink bezit twee unieke familiebedrijven: een grote dierenspeciaalzaak/tuinwinkel ‘Uw Groene Vakwinkel’ in Nijverdal en inkooporganisatie Uw Groene Vakwinkel met 165 deelnemers. Anne Mechteld Wibbelink is de vierde generatie werkzaam binnen het bedrijf. Haar vader Herman Wibbelink nam de tuinwinkel over van haar opa en richtte vijftien jaar geleden de inkooporganisatie op. Anne Mechteld: “Dat deed hij uit onvrede over hetgeen andere inkooporganisaties te bieden hadden; harde contracten en niet meer baas kunnen zijn in eigen winkel. Mijn vader staat aan het roer van beide bedrijven. Het kantoor van de inkooporganisatie is gevestigd in de winkel – van zo’n 1200 vierkante meter.”

“Ik besloot te blijven”

Op de vraag of zij als klein meisje al het plan had om in het bedrijf van haar vader te gaan werken, zegt Anne Mechteld: “Nee, eigenlijk niet. Ik werkte als logopedist, dat is heel wat anders dan een winkel en inkooporganisatie. Maar drie jaar geleden toen de winkel honderd jaar bestond, liep ik een dag mee tijdens het feest dat we toen vierden. Wat ik daar zag vond ik zo bijzonder. De sfeer, de energie: eigenlijk was het op die dag dat ik besloot te blijven.”

Anne Mechteld vertelt dat de sfeer in het bedrijf vooral gezellig en gemoedelijk is. “Ons kent ons, op tijd samen een kop koffie drinken, de lange termijn voor ogen houden. Als wij gesprekken hebben met leveranciers dan willen wij niet een kortdurende samenwerking, maar een die over tien of als het even kan twintig jaar nog steeds staat.”

GeneratiekloofJE

“Een familiebedrijf heeft zeker voordelen”, vertelt Anne Mechteld. “Je kent elkaar goed, bent op elkaar ingespeeld. Ik werk graag samen met mijn vader. Het is ook leuk dat de medewerkers en klanten hier in de winkel mij al kennen, vaak al jaren. Ik loop hier al rond sinds ik klein was. Of er weleens sprake is van een generatiekloof tussen mijn vader en mij? Sommige dingen zijn wel een uitdaging, ja. Het webshop-concept, daar heb ik meer mee dan mijn vader. Ik doe alles met de computer, mijn vader heeft nog van die papieren mappen. Maar of je daardoor nou kunt spreken van een ‘kloof’ dat gaat, denk ik, wel ver.” ←

DIERENSPECIAALZAAK VAN ZONNEVELD

“Een dierenspeciaalzaak hebben, dat moet je echt willen”



Het bedrijf van Paul van Zonneveld is dit jaar zestig jaar gevestigd aan de Steynlaan te Zeist. “We zijn al ruim zestig jaar lid van Dibevo”, zegt hij. “Met aanmeldingsnummer 176 waren wij een van de eerste Dibevo-leden.” Pauls opa (foto) begon met de zaak en Pauls vader nam hem over. In 1993 kwam Paul in dienst, in 1997 stapten ze samen in een vof en tien jaar geleden werd hij eigenaar. “Dat ging heel eenvoudig”, vertelt Paul. “Wij hebben een goede accountant, die heeft alles geregeld. Alles wat wij hoefden te doen, was naar de Kamer van Koophandel en de notaris om onze handtekening te zetten. Helaas heeft Pauls vader niet lang kunnen genieten van de relatief rustige periode die in het verschiet lag. In 2011 is hij onverwacht en na een kort ziekbed overleden. “Hij was 71”, vertelt Paul. “Zo sterk als een paard, altijd gezond geweest. In februari 2011 werd hij ziek en in augustus stierf hij. Mijn moeder, ze is nu 74, komt nog elke zaterdag hier helpen in de winkel. Omdat ze het leuk vindt, maar ook wel een beetje in de geest van onze vader.”

Prima boterham

In de familie van Zonneveld staat geen vierde generatie te trappelen om het roer over te nemen. Paul heeft twee dochters maar die hebben andere plannen. “Aan de ene kant jammer,” zegt hij, “maar een dierenspeciaalzaak hebben, dat moet je echt willen. Als je het goed doet, heb je een prima boterham, maar rijk zal je er niet van worden. Het is hard werken, veel verantwoordelijkheid. Ik doe het al meer dan twintig jaar met ontzettend veel plezier, maar ik vind dat mijn kinderen hun eigen weg moeten kiezen.”

In het geval van Paul was het niet zo dat hij als klein jongetje al stond te trappelen om bij zijn vader in de zaak te komen “Ik ging in dienst en toen ik daar uit kwam, ging ik boven de dierenspeciaalzaak van mijn neef werken. Toen zijn vrouw vanwege een gebroken enkel uit de running was, sprong ik bij en dat beviel prima. Vervolgens kwam er in mijn vaders winkel een plek vrij en toen ben ik daar eigenlijk min of meer vanzelfsprekend in gerold. Nooit spijt van gehad, zoals ik al zei: ik doe dit werk al twintig jaar met veel plezier.”

“Oké, dat kan ik”

Als we hem vragen of zijn vader er moeite mee had om de bedrijfsleidsels uit handen te geven, of er tussen vader en zoon weleens sprake was van een generatiekloof, zegt Paul: “Nee dat niet maar toen er een computer in de zaak kwam, vond mijn vader dat helemaal niks. Ook aan mobiele telefoons heeft hij nooit kunnen wennen. Mijn vader zei altijd: ‘Toen de computer erin kwam, ging de gezelligheid eruit.’ Hij deed alles op een briefje en met de telefoon. Faxen ging nog nét, maar technischer moest het niet worden. Mijn moeder daarentegen vindt het allemaal heel hip en handig. Die werkt met ons kassasysteem, alsof ze nooit anders heeft gedaan. Wij kregen een nieuw systeem, ze ziet die grote iPad, gaat erachter staan en zegt: ‘Oké, dat kan ik.’” ←

In familie van Zonneveld staat geen vierde generatie te trappelen om het roer over te nemen. Paul heeft twee dochters maar die hebben andere plannen.