



Eigenaarsplan ideaal bij bedrijfsopvolging

Tekst Rebecca Pullens
Foto: Cumela Communicatie

WANNEER EN HOE START JE MET HET PROCES?

Bedrijfsopvolging, we denken eraan en we hebben het er wel eens over, maar wanneer start je er echt mee? De tijd vliegt voorbij. Het is ook spannend omdat gevoelige onderwerpen kunnen leiden tot moeilijke gesprekken. Toch moet je op tijd beginnen, want uit de praktijk blijkt dat een gemiddelde bedrijfsopvolging zeven tot tien jaar duurt.

‘JE HOEFT HET NIET ALTIJD EENS TE ZIJN, ALS JE MAAR WEL MET Z’N DRIEËN DOOR ÉÉN DEUR KUNT’

HET EIGENAARSPLAN

Het ontwikkelen van een eigenaarsplan helpt om elkaars ideeën te verkennen en elkaars visie op het bedrijf en de rolverdeling duidelijk te maken. Hierdoor voorkom je problemen en conflicten. Een belangrijk vraagstuk dat aan bod komt, is hoe de overdracht ook financieel mogelijk kan worden gemaakt, binnen de familie of daarbuiten. Een ander belangrijk antwoord in het eigenaarsplan is hoe het familiebedrijf wordt georganiseerd. Hierin wordt verschil gemaakt tussen het organiseren van eigendom en het organiseren van familie.



Check onze website om het eigenaarsplan met uitleg te downloaden.

Bedrijfsopvolging is bij familiebedrijven duidelijk anders dan bij grotere bedrijven met een aandeelhoudersstructuur, vooral omdat er naast bedrijfsbelangen ook familiebelangen zijn.

Bedrijfsopvolging is vaak een langdurig proces. Dat proces zorgt als het goed gaat voor meer duidelijkheid, meer gezamenlijkheid en eensgezindheid tussen familieleden en eigenaren, effectievere besluitvorming, meer vertrouwen onderling en in elkaar en houvast voor de toekomst. Hoe fijn als je in dit proces wordt begeleid door mensen met de juiste kennis en ervaring. De adviseurs van Cumela Advies en de experts van Cumela Opleiding & Training trekken hierin vaak met elkaar op. Hierin zoeken we de samenwerking op met de specialisten van het Expertisecentrum Familiebedrijven in Zwolle, een initiatief van Hogeschool Windesheim.

EIGENAARSPLAN

In juni 2022 hebben acht bedrijven uit de cumelasector een traject over bedrijfsopvolging afgerond. Tijdens dit traject zijn zij onder begeleiding van experts van Cumela en de specialisten van Hogeschool Windesheim aan de slag gegaan met onder andere het opstellen van een eigenaarsplan. Dit was onderdeel van een onderzoeksproject waaruit de publicatie ‘Ondernemen met meerdere ei-

genaren in een familiebedrijf: het eigenaarsplan als kompas voor de toekomst’ is voortgekomen. Belangrijk resultaat van dit traject is dat we samen hebben ondervonden hoeveel voordelen het opstellen van een eigenaarsplan heeft. Deze kennis hebben we gebundeld en omgezet in een effectieve workshopserie. Volgend jaar starten we hiermee en als familiebedrijf kun je daarin meedoen!

FAMILIEBEDRIJF VAN DIJK HOOGLAND

Het familiebedrijf in grondverzet, cultuurtechniek en agrarisch loonwerk Van Dijk Hoogland deed mee aan het traject over bedrijfsopvolging. Twee van de drie dochters willen op termijn het bedrijf van Gerald en Jolanda overnemen. “Het eigenaarsplan geeft ons houvast naar de toekomst”, zegt Gerald. We zijn een pad in gegaan naar overname, waarin de dochters steeds meer het stuur mogen vasthouden.”

In een eigenaarsplan leg je de koers vast voor de komende periode, ontwikkel je samen een gedeelde visie en kijk je hoe de besluitvorming in het bedrijf plaatsvindt, nu en in de toekomst. “Onze aandelen gaan we stapsgewijs overdragen”, vertelt Gerald. “Tijdens het traject hebben we veel inzichten gekregen hoe we deze stappen kunnen uitvoeren.”

OPVOLGINGSTRAJECTEN

Denk je na over bedrijfsopvolging, dan kun je deze winter nog aan verschillende nieuwe trajecten deelnemen.

KORTE INTRODUCTIE OP RELATIE- EN INNOVATIEDAGEN

Ruim voor je blije geboorte als dochter of zoon in het cumelagezin heb je al het predicaat 'opvolger' te pakken. Van jongs af aan maken alle gezinsleden het wel en wee in de onderneming mee. Bedrijf en gezinsleven lopen 24 uur door elkaar.

Uit onderzoek blijkt echter dat verwachtingen over de toekomst vaak onbesproken blijven aan de keukentafel. Er wordt veel gezegd, maar te weinig gepraat. Daarom nemen wij jou en je aanstaande opvolgers tijdens de Relatie- en Innovatiedagen op luchtige wijze mee in gesprek. Opvolgers vanaf circa veertien jaar in het bijzijn van hun ouders of verzorgers zijn van harte welkom tijdens deze workshop.

BEDRIJFSOPVOLGING IN UITVOERING - START 23 JANUARI 2024

Wil jij met jouw familie of met je toekomstige eigenaren actief aan de slag met bedrijfsopvolging? Doe dan samen mee met deze workshopserie. Cumela Advies en de specialisten van het Expertisecentrum Familiebedrijven van Hogeschool Windesheim bundelen hun kennis en organiseren vanaf januari 2024 een nieuwe reeks bedrijfsopvolging voor familiebedrijven.

De begeleiding bestaat uit drie onderdelen:

1. Drie plenaire kennissessies met de deelnemende families, verspreid over het jaar.

2. Individueel adviestraject per familiebedrijf, parallel aan deze sessies.
3. Persoonlijke coaching opvolgers en overdragers



Na deelname heb je een inhoudelijk, realistisch stappenplan. Een vaste adviseur van Cumela Advies begeleidt de familie. Het brengt jouw overdracht binnen enkele jaren tot een goed en voor beide generaties passend vervolg. Naast inhoudelijke workshops over een eigenaarsplan worden jij en de volgende generatie persoonlijk begeleid in overnemen en loslaten.

SPARREN MET COLLEGA'S

Door heel Nederland biedt Cumela Advies ondernemers gelegenheid deel te nemen aan de regionale klankbordgroepen bedrijfsoverdracht. Enkele keren per jaar spar je met andere ondernemers uit de branche over de plussen en minnen wat betreft jouw bedrijfsoverdracht. Opvolgers en/of overdragers kunnen aan deze sessies deelnemen.



DEELNEMEN AAN INDIVIDUELE TRAININGEN

De meest gevolgde training voor aankomende ondernemers is het drieluik Bedrijfsleer. Je stroomt in op Basis, Verdieping of Management, afhankelijk van jouw stand van zaken op dit moment. Al ruim 25 jaar leggen onze ondernemers door middel van de training Bedrijfsleer de basis voor succesvol ondernemerschap.

Voor Gerald en Jolanda is het belangrijkste dat ze met het eigenaarsplan willen bereiken dat de dochters het met z'n drieën goed houden. "Je hoeft het niet altijd met elkaar eens te zijn, als je maar wel met z'n drieën door één deur kunt", zegt Gerald. "Wij als ouders zijn trots op onze meiden", zegt Jolanda. "Dat spreekt uit het eigenaarsplan", zegt ze. Gerald beaamt dat: "Daar zit veel gevoel in."

'ALS EEN ZOON HET BEDRIJF OVERNEEMT, LIGT DAT HEEL ANDERS DAN IN ONZE SITUATIE'

WILLEMS OVER NAAR WERKNEMERS

Ook grond-, weg- en waterbouwbedrijf Willems in Winssen deed mee. De broers René en Ruud Willems hadden vanuit de familie geen opvolger voor hun bedrijf. Zij zijn bezig om twee werknemers, Pieter Loeffen en Twan Tromp, die al sinds hun jeugd in het bedrijf werken, het bedrijf te laten overnemen. "In de waan van de dagelijkse werkzaamheden maak je geen tijd om over een gezamenlijke visie of overnameplan te praten",

zegt Twan. "In circa acht gesprekken kwamen onderwerpen voorbij die belangrijk zijn om over na te denken bij een bedrijfsovername. Zo hadden we een stok achter de deur en moesten we ermee aan de slag."

Zowel de twee eigenaren als de twee opvolgers namen deel aan de gesprekken over het eigenaarsplan met een onderzoeker van Windesheim en een Cumela-adviseur. Alle onderwerpen die zijn opgenomen in het eigenaarsplan zijn van waarde voor de beide opvolgers. Financiële doelstellingen, communicatie, maar ook bijvoorbeeld wat het takenpakket is voor de toekomstige eigenaren en wat te doen bij een overlijden. "Al die aspecten zitten in het plan", weet Twan. Pieter geeft aan veel geleerd te hebben van het traject. "Een eyeopener vond ik het onderwerp 'goodwill overnemen'. Wij hebben eraan bijgedragen dat het bedrijf meer waard is geworden."

Twan vult aan: "Hoe bepaal je dan de waarde van de goodwill? Als een zoon het bedrijf van zijn vader overneemt, ligt dat heel anders dan in onze situatie. Daar hebben we serieuze gesprekken over gehad met René en Ruud Willems."



Lees hier meer over hun ervaringen.

