

Nieuwsbrief voorjaar 2016

Voorjaar in aankomst!

2016 is inmiddels al ruim twee maanden onderweg. Wij hopen dat het jaar voor u goed is begonnen en wensen u voor de maanden die komen veel geluk en gezondheid toe!

Mogelijk familiebedrijf in wording - Goede familieband staat voorop!

Oprichting

In 1996 zag Double R Trading B.V., een onderneming die nieuwe motorfietsen, quads, buitenboordmotoren en onderdelen importeert en exporteert, het levenslicht. De onderneming is door Roelof Schiltmans en Robert van de Nadort opgericht. Vanaf de start van de onderneming is Tamme de Vries van ProMissie betrokken bij Double R Trading B.V., eerst als accountant en later als bedrijfsadviseur en sparringpartner voor de twee ondernemers. Naast de goede zakelijke adviezen van Tamme was de "persoonlijke" klik en belangstelling in de ondernemers de basis voor deze langdurige samenwerking.



Verkoopbaarheid of overdraagbaarheid

Roelof en Robert hebben een duidelijke visie ten aanzien van het beleid binnen de onderneming. De sfeer is open, transparant, informeel, maar wel professioneel. "Woord is woord. Kom je afspraken na." Daarnaast moet iedereen elkaars taken over kunnen nemen. Double R Trading B.V. is dan ook niet opgehangen aan één persoon. Dit zou enerzijds een risico voor het bedrijf betekenen, anderzijds komt dit de verkoopbaarheid en/of overdraagbaarheid van een bedrijf niet ten goede. Dit is ook een advies wat Tamme de ondernemers telkens heeft meegegeven. Roelof en Robert hebben bewust privé en zakelijk gescheiden gehouden om de verstandhouding goed te houden en goede afspraken gemaakt. Tamme heeft daarvoor een aandeelhoudersovereenkomst opgesteld. Een essentieel document voor samenwerkende ondernemers!

Familiebedrijf?

Karsten, zoon van Robert, was nog niet betrokken bij de onderneming. Vader Robert heeft hem bewust niet gestimuleerd om binnen Double R Trading B.V. te komen werken. "Laat hem eerst zelf maar bepalen wat hij wil." Karsten heeft zijn eigen pad bewandeld. Hij begon aan een creatieve opleiding, heeft zelf een baan geregeld bij een andere motorzaak. Na een stage en vervolgens een baan bij BMW Nederland is het voor hem duidelijk geworden dat hij verder wilde in de import en export van motoren. Op terugreis van een wintersportvakantie heeft hij bij zijn vader aangekaart dat hij zijn toekomst in Double R Trading B.V. zag.

Spiegelen

Door de jaren heen heeft Tamme Roelof en Robert geadviseerd en door kritische vragen te stellen ze een spiegel voor te houden. Er was al vaak besproken tot wanneer Roelof in de onderneming wilde blijven. Roelof en Robert scheidden 11 jaar in leeftijd. Doordat Karsten had aangegeven in de onderneming te willen, was voor Roelof het moment daar om uit de onderneming te stappen. Tamme heeft dit overdrachtsproces begeleidt. "Los van het bedrijf ziet hij de mensen en de belangen", volgens Robert. "Daarnaast kon hij de objectiviteit voor ons beiden goed bewaken door juiste afspraken vooraf." Het proces is in goede sfeer en in alle rust gegaan. Bepaalde ideeën en bedragen moeten rijpen en daar is tijd voor nodig.

Leerwerktraject opvolgers in het familiebedrijf

Zoon Karsten is inmiddels begonnen in het bedrijf, gewoon als werknemer. "Ik wil het niet zomaar in mijn schoot geworpen krijgen, maar er zelf voor werken. Het zelf verdienen." Hij moet nog wel het nodige leren. Zo is hij onder andere begonnen aan het Leerwerktraject Familie Bedrijf en Opvolging van ProMissie. De komende tijd gaat hij ontdekken of het ondernemerschap voor hem is weggelegd.

Familieband belangrijker dan bedrijf

Zowel Robert als Karsten zijn zich ervan bewust dat in een familiebedrijf het niet goed mogelijk is om zakelijk en privé gescheiden te houden. Belangrijk is dat zowel vader als zoon hebben uitgesproken dat de familiebanden voorop staan. "Werk is belangrijk, maar het leven draait niet alleen om hard werken en iets bereiken. Natuurlijk is het kicken om een gezonde onderneming te hebben en te behouden, maar dat is niet het doel. Het meest belangrijke is de band met familie en vrienden!"



Leerwerktraject Familie Bedrijf en Opvolging - Succesvolle afronding 2015 en mooi begin 2016



We zijn weer begonnen! De eerste twee avonden van het leerwerktraject 'Familie Bedrijf en Opvolging' 2016 zijn een feit.

Afgelopen december hebben we het leerjaar 2015 mogen afronden. Een bijzondere avond was wel de bijeenkomst waarbij de verbinding van de generaties met elkaar centraal stond. Vaders, moeders, zoons en dochters gingen met elkaar in gesprek.

Op dinsdag 19 januari jl. zijn we met 13 nieuwe, enthousiaste, jonge opvolgers in een familiebedrijf begonnen. Ook dit jaar is de variatie weer groot. De familiebedrijven waar zij onderdeel van zijn komen uit verschillende branches. Soms kan het verschil bijna niet groter zijn. Toch is er iets dat ze verbindt: ze zijn allemaal (mogelijke) opvolgers in het familiebedrijf en lopen daardoor tegen dezelfde vragen en uitdagingen aan. Dat schept gelijk verbinding! We mogen ze een heel jaar lang volgen, begeleiden en uitdagen. Wij zien er naar uit!

Introductie Jan Pieter van Ree

Het was in het najaar 2012 dat ik Piet Spruijtenburg van ProMissie voor het eerst ontmoette op een ondernemersdag. Uit het gesprek dat we hadden, bleek dat er veel affiniteit aanwezig was, zowel op het gebied van zakelijke dienstverlening als op persoonlijk vlak. Daarop volgden een aantal kennismakingsgesprekken met zijn collega's en een aantal gezamenlijke klussen. Uiteindelijk is dit uitgelopen op een duurzame vorm van samenwerking, waarbij ProMissie nu ook een vestiging heeft in Rhenen, welke door mij vertegenwoordigd wordt.

Ik heb een achtergrond in de accountancy. Gedurende 15 jaar ben ik werkzaam geweest bij een middelgroot accountantskantoor gewerkt, waarvan de laatste ca. 10 jaar als directeur en mede-eigenaar. In 2007 heb ik afscheid genomen van de accountancy en ben mij, als zelfstandige, gaan richten op advisering aan ondernemers en hun bedrijven. Mijn specialisatie is bedrijfswaardering en bedrijfsoverdracht. Dit heb ik de afgelopen 9 jaar met veel plezier gedaan en hoop dit ook voort te zetten in ProMissie verband.



Naast de positieve situaties, zoals bedrijfsopvolging binnen familiebedrijven, speelt een groot deel van mijn werkzaamheden zich af in conflictsituaties, zoals beëindiging van samenwerking, uitkoop van aandeelhouders of echtscheiding waarbij een onderneming betrokken is. Het is voor mij steeds weer een uitdaging, in het bijzonder wel in deze situaties, tot een eerlijk en billijk resultaat te komen en zo te zorgen dat partijen weer verder kunnen met hun leven.

Ik hoop, dat wat ik in de loop der jaren verzameld heb aan deskundigheid en (levens)ervaring, zo goed mogelijk in te zetten voor de samenwerking binnen ProMissie en voor onze cliënten.

Hoe zorgen we ervoor dat ons familiebedrijf toekomstbestendig is?



Speciaalbakkerij van der Grijn is een familiebedrijf in Groot-Amers dat ruim 60 jaar bestaat. Inmiddels staat de derde generatie, Arto, Ron, Michel en Leon, aan het roer.

Recent hebben ze samen met Piet Spruijtenburg van ProMissie hun familiebedrijfsconvenant opgesteld. Notariskantoor Van der Heiden in Streefkerk heeft hierbij haar medewerking verleend met betrekking tot het opzetten van de juridische structuur, volmachten en testamenten. Waarom een dergelijk convenant? "Op dit moment 'staat' Van der Grijn. Alles loopt en de onderneming is stabiel. Nu is het moment om het fundament naar de toekomst toe op te stellen, zodat we dit zo objectief mogelijk kunnen doen. Om ons bedrijf stormvast te maken voor de toekomst."

Wat is een familiebedrijfsconvenant?

Wat wordt er met een familiebedrijfsconvenant geregeld? In een familiebedrijfsconvenant worden afspraken gemaakt over de omgang met elkaar, onderlinge relaties, kernwaarden, niet alleen met betrekking tot het reilen en zeilen binnen de onderneming, maar ook in relatie tot de familiale banden. Zo worden onderwerpen als: hoe om te gaan met eventuele arbeidsongeschiktheid, overlijden, scheiding, conflicten, waardering, deelname van partners in de onderneming, het mogelijk toetreden van kinderen tot de onderneming en de voorwaarden die hieraan verbonden zijn, vastgelegd in dit convenant. Het is een leidraad voor de toekomst.

Het proces

Voordat dit convenant tot stand is gekomen, is er een heel proces aan vooraf gegaan. Het proces heeft ruim een jaar geduurd. Piet heeft dit proces vanaf het begin begeleidt. "Piet bewaakt het proces, maar dicteert niet. Hij luistert, benoemt de pijnpunten en zoekt dan aansluiting bij onze behoeften. Met vier verschillende karakters om tafel heeft hij getracht om te voelen wat de beste oplossing zou zijn voor alle partijen." Volgens Arto geeft het rust dat deze dingen nu geregeld zijn. Daarnaast heeft dit proces ook meer teweeg gebracht. "We spreken elkaar elke dag, maar dat gaat vooral over de bakkerij. Wat de diepere drijfveren zijn, bespreken we niet zo snel. Dit proces is daarin verhelderend geweest. In een familiebedrijf zoek je vaak de gulden middenweg. Door je wensen en visie zwart op wit te zetten, wordt inzichtelijk hoe je de dingen naar de toekomst toe geregeld wilt hebben. Dit is enerzijds confronterend, maar wel goed dat het open op tafel ligt."

Hoe verder?

Het convenant is geen statisch document, elke twee jaar wordt bezien of dit convenant nog passend is voor allen. Daarnaast zit Piet twee tot drie keer per jaar bij de ondernemers aan tafel. "Hij houdt ons scherp, geeft tegengas waar nodig en is onze sparringpartner."

Branding van het familiebedrijf - Stichting BlauwZaam

In onze eerste nieuwsbrief hebben wij u al geïnformeerd dat we sinds 2014 betrokken zijn bij de Stichting BlauwZaam, werkgroep Familiebedrijven.

Op maandag 21 maart 2016 wordt er weer een nieuwe bijeenkomst georganiseerd door deze werkgroep: 'Profilering als familiebedrijf positief voor imago & marketingcommunicatie'. Familiebedrijven zijn krachtig en presteren op bepaalde aspecten beter dan niet familiebedrijven. Mensen hebben veelal positieve associaties met het woord familiebedrijf. Zo wordt een familiebedrijf vaak als betrouwbaar gezien, band met de regio, loyaal, sociaal, goede werkgever. Er valt voor familiebedrijven nog veel te behalen door in hun communicatie- en marketingactiviteiten zich te profileren als "familiebedrijf". Tijdens de workshop van 21 maart gaan we actief aan de slag om inzicht te krijgen of het gebruik van 'familiebedrijf' in de communicatie zin heeft voor het bedrijf en wat dat concreet betekent.

Wilt u deze werkgroep familiebedrijven en Stichting BlauwZaam volgen? Meldt u zich dan aan via: familiebedrijven@blauwzaam.nl



Wilt u meer weten over één van onze onderwerpen? Bel of mail ons dan gerust. U kunt ons bereiken via mail: Info@Promissie.nl of telefoonnummer: 085-8771690.