

Nieuwsbrief zomer 2015

Welkom thuis!

We hopen dat u van een mooie en goede vakantie heeft genoten. Als u nog gaat, dan wensen wij u uiteraard nog een mooie vakantie toe!

Succesvolle bedrijfsoverdracht - Gunning overname, maar wel met professionele aanpak



In 1996 is Jan van Vugt bij Mucon B.V. in dienst gekomen als verkoper buitendienst. Mucon is specialist in isolatieoplossingen zoals deuren, panelen en profielen. De producten worden door de vakmensen van Mucon ontwikkeld, gefabriceerd en indien gewenst op locatie gemonteerd. Jan, zoon van een ondernemer van een familiebedrijf, kreeg in 2001 de mogelijkheid om Mucon over te nemen. Tamme de Vries van ProMissie heeft deze Managementbuy-out (MBO) begeleid. Bij de overname heeft Tamme Jan een aantal adviezen meegegeven: "Let op je kasstroom, zorg dat je bedrijf verkoopklaar is en zorg dat je medewerkers vindt die complementair (verschillend) aan je zijn".

Door de groei die Mucon doormaakte was Jan op zoek naar een goede bedrijfsleider. Deze vond hij in 2010 in de persoon van Kees de Jong. Kees bracht een extra dimensie bij Mucon met zijn nieuwe ideeën. Daarnaast was hij een goede sparringpartner voor Jan met zijn sterke eigen visie en zijn positief kritische houding.

Binnen Mucon was er een nieuwe divisie opgezet, snelroldeuren. Om dit goed uit te bouwen had dit aandacht nodig van Jan. Daarnaast had Kees de wens om zijn ideeën binnen Mucon verder vorm te geven. Beiden heren zijn vervolgens om tafel gegaan om de mogelijke verkoop (M.B.O.) van Mucon aan Kees te bespreken. Doordat Tamme de aankoop van Mucon in het verleden voor Jan goed had begeleid, heeft Jan hem benaderd om hem nu te begeleiden aan de verkoopzijde. Een adviseur speelt een belangrijke rol in de goede voorbereiding en het verkoopproces. "Van groot belang is dan ook dat je een adviseur kiest die bij je past en die je vertrouwt", aldus Jan!

Zowel Jan als Kees vonden het belangrijk dat de verkoop in goed overleg zou gaan. Samen hebben ze bepaalde aspecten van de verkoop doorgenomen, zoals de waardering van de voorraad en de communicatie met betrekking tot de overdracht. De onderhandelingen verliepen via de adviseurs. Jan en Kees hebben dit beiden als prettig ervaren, aangezien de relatie zo goed is gehouden. Het elkaar gunnen van verkoop-aankoop en het elkaar gunnen om het ieder op zijn eigen manier te doen zijn de succesfactoren bij deze Managementbuy-out (MBO). Op donderdag 9 juli hebben de heren samen met Tamme teruggekeken op dit succesvolle traject en werd een blijvende herinnering overhandigd.



Ben jij klaar om het bedrijf over te nemen? - Leerwerktraject Familie Bedrijf en Opvolging

Dijkwaard B.V. uit Haaften is al decennia lang een begrip in glas- & schilderwerken. In 1990 start Arie van Dijk Dijkwaard als eenmansbedrijf. Inmiddels is het een bedrijf van formaat, waarin zijn zonen ook actief zijn. Dijkwaard is al geruime tijd een relatie van ProMissie. Zoon Willem van Dijk heeft het pand van ProMissie in Herwijnen geschilderd. Tamme de Vries van ProMissie en Willem raakten in gesprek over ProMissie en wat ProMissie doet. Eén onderdeel van ProMissie betreft de begeleiding van familiebedrijven met de overdracht naar de volgende generatie. Hiervoor heeft ProMissie onder andere het leerwerktraject - Familie Bedrijf en Opvolging ontwikkeld.

Als kandidaat voor opvolging in een familiebedrijf sta je namelijk voor belangrijke keuzes en vragen:

- Ga ik het doen, is het echt wat voor mij?
- Waar sta ik, ben ik er al aan toe?
- Wat komt er allemaal bij kijken?
- Hoe kunnen we de opvolging het beste gaan regelen?

Willem was enthousiast over het traject en neemt samen met zijn broer Hendrik deel aan het leerwerktraject 2015. We hebben ze gevraagd hoe ze het leerwerktraject ervaren.



Hoe zijn jullie op het idee gekomen om deel te nemen aan het leerwerktraject?

We zaten aan het begin van het proces bedrijfsopvolging. Het leek ons een mooie manier om over alle facetten/onderdelen van het bedrijf iets meer te leren.

Wat was jullie verwachting en wat is eruit gekomen?

We wisten vooraf niet echt wat we ervan moesten verwachten. Vooral het contact met collega-opvolgers is enorm motiverend/inspirerend. Onder andere het delen van ervaringen.

Waarom zouden andere opvolgers ook het leerwerktraject moeten volgen?

Door deel te nemen krijg je een beeld van wat je allemaal te wachten staat. Je hoort ook hoe collega-opvolgers het traject/proces van opvolging ervaren.

Wat heeft jullie het meest aangesproken?

Het inzichtelijk krijgen van persoonlijke profielen heeft ons het meest aangesproken. Hoe de verhouding is ten opzichte van familieleden en ouders en hoe daar goed mee om te gaan. Dat zorgt voor een win-win situatie!

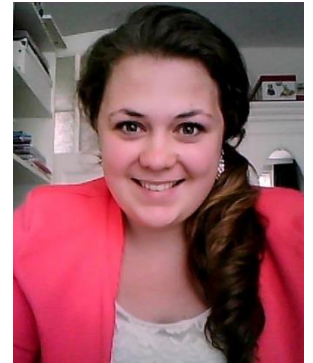
Spreek je ons Leerwerktraject Familie Bedrijf en Opvolging aan? In januari 2016 beginnen we een nieuw traject. Geef je op via info@promissie.nl!

Jong en opvolgen - besluitvorming van jonge opvolgers in het familiebedrijf

Mijn naam is Janneke Wierda en ik ben derdejaars studente Bedrijfskunde aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. Om mij heen schieten start-ups (jonge, frisse ondernemingen) als paddenstoelen uit de grond, het fenomeen 'social enterprise' ontwikkelt zich en ondernemers zijn bezig met hoe ze zo authentiek mogelijk kunnen blijven. Drie dingen waar ik erg enthousiast van word.

Ongeveer een half jaar geleden maakte ik op een netwerkbijeenkomst kennis met ProMissie. We raakten aan de praat over mijn bachelorscriptie en zijn vervolgens uit gaan zoeken of we in het kader van die scriptie iets voor elkaar konden betekenen.

Die samenwerking is daadwerkelijk gerealiseerd en op dit moment zijn we bezig met een onderzoek dat 'Jong en opvolgen' heet. Dit onderzoek heeft als doel te onderzoeken hoe een jongvolwassene de keuze maakt om op te gaan volgen binnen het familiebedrijf van zijn of haar ouders. Hiervoor neem ik interviews af bij verschillende bedrijven. Ik vind het erg leuk om bij verschillende bedrijven 'een kijkje in de keuken' te mogen nemen, erg gastvrij ontvangen te worden en hele open gesprekken te kunnen voeren. Aan het eind van de zomer zullen de resultaten van het onderzoek gepubliceerd worden.



Duurzame en maatschappelijke betrokkenheid regio door Stichting BlauwZaam



Stichting BlauwZaam staat voor duurzaam ondernemen. Zij doet dit o.a. door bedrijven aan te zetten tot doen - en niet alleen denken - op het gebied van duurzaamheid, bedrijven te laten kennismaken van innovatiemogelijkheden, het geven van voorlichting en uitwisselen van ervaring, kennis en ideeën op het gebied van duurzaamheid. Stichting BlauwZaam is actief in de regio Alblasserwaard/Vijfherenlanden. In deze regio is het familiebedrijf sterk vertegenwoordigd. Juist familiebedrijven zijn maatschappelijk, regionaal betrokken door o.a. werkgelegenheid, sponsoring, lange termijn focus over generaties, etc.

ProMissie is sinds vorig jaar actief betrokken bij de werkgroep Familiebedrijven van Stichting BlauwZaam. Onze missie is om maatschappelijk en duurzaam betrokken te zijn bij onze regio. Wij willen dit doen door onze kennis uit te wisselen die we vanuit onze ervaring met de begeleiding van familiebedrijven hebben opgedaan.

Op 10 juni jl. was er een bijeenkomst waarbij het thema was: Welke strategie past bij een duurzaam familiebedrijf? Gezien de snel veranderende omgeving is aanpassing van doelen en activiteiten onomkeerbaar. Via de dialoog en inzet van onze middelen (Business Model Canvas) werd dit vraagstuk met vele ondernemers uitgewerkt. Tijdens het symposium van 8 oktober a.s. zullen we, in samenspraak met de werkgroep familiebedrijven, ingaan op 'waardecreatie' en waarderingen van ondernemingen.

http://www.blauwzaam.nl/content/fileadmin/user_upload/familiebedrijven/Verslag_10_juni_2015.pdf

Introductie Patricia Hofman

In deze nieuwsbrief wil ik me graag voorstellen. Ik ben Patricia Hofman. Mijn kennis en ervaring heb ik grotendeels opgedaan in het bankwezen. Ruim 10 jaar ben ik werkzaam geweest binnen het segment bedrijven. Hierbij heb ik bij veel soorten bedrijven een kijkje in de keuken mogen nemen door het analyseren van jaarcijfers, opstellen van financieringsaanvragen, beoordelen van ondernemingsplannen, signaleren van bedrijfsrisico's, het opstellen van offerten, akten, correspondentie. Van klein zakelijke tot groot zakelijke organisaties van detailhandel tot groothandel.

Hiernaast ben ik ook actief geweest in de begeleiding en coaching van nieuwe medewerkers. Enerzijds vakinhoudelijk, anderzijds op het vlak van persoonlijke vaardigheden. Om iemand persoonlijk te zien groeien, geeft mij energie. Dit heb ik ook mee mogen maken tijdens de intervisiebijeenkomsten die ik heb mogen begeleiden. In een klein groepje een vraagstuk onder handen nemen. Door open vragen te stellen iemand uit zijn eigen gedachtenpatroon te krijgen en hem/haar nieuwe inzichten en handvatten te geven om het vraagstuk op een andere manier aan te pakken, waardoor het wel lukt.



In de dingen die ik doe, ben ik gedreven. Mijn overtuiging is dat in een open werkomgeving waarin iemand zowel zijn ambities als zwakkere punten mag laten zien, dit groei oplevert voor die persoon als ook voor het bedrijf. In mijn communicatie ben ik helder en duidelijk. Geen verborgen agenda. What you see, is what you get. Daarnaast vind ik humor erg belangrijk.

In april van dit jaar ben ik in contact gekomen met ProMissie. Mijn ambitie om bedrijven te adviseren op zowel financieel als menselijk vlak sluit goed aan bij hoe ProMissie te werk gaat. Inmiddels zijn we een paar maanden samen op pad en de samenwerking bevalt uitstekend.

Heeft u uw toekomst al in beeld?

De economische crisis nadert zijn einde. ProMissie ziet dat familiebedrijven zich gaan heroriënteren voor de nieuwe fase die voor de deur staat. Waar wil ik heen met mijn bedrijf? Hoe gaan we dit doen? Door onze kennis en ervaring met familiebedrijven worden we vaak bij dergelijke trajecten betrokken. We gebruiken diverse hulpmiddelen om met elkaar op een goede manier in gesprek te gaan over de toekomstvisie van zowel familie, aandeelhouders als onderneming. Eén van deze hulpmiddelen is het Business Model Canvas. Op een overzichtelijke en visuele manier worden alle bedrijfsaspecten in beeld gebracht. Aan de hand van negen bouwstenen wordt de organisatie, het verdienmodel, klanten, relaties en leveranciers beschreven. Wilt u meer weten hoe ProMissie uw organisatie kan ondersteunen in dit proces naar de toekomst toe? Neem dan gerust contact met ons op.

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.

U ontvangt deze mail omdat u persoonlijk of linked-in contact bent van één of meerdere partners van ProMissie.
Wilt u deze nieuwsbrief liever niet meer ontvangen, stuur dan een mail naar Info@Promissie.nl.