

BEDRIJFSOVERDRACHT BINNEN ONDERNEMENDE FAMILIES: COMMUNICEREN ALS SLEUTEL TOT SUCCES

Een familiebedrijf is vaak het levenswerk van de ondernemer. Het is de trots van de familie, het resultaat van jaren bouwen, investeren en ondernemen. Juist daarom kan de overdracht naar de volgende generatie beladen en complex zijn. Onderzoek toont aan dat na drie generaties nog maar drie procent van de familiebedrijven zelfstandig overeind staat. Niet door gebrek aan winstgevendheid, maar vaak door gebrekkige communicatie en onvoldoende aandacht voor de sociaal-emotionele kant van het proces.



Bij Bol Adviseurs combineren we onze expertise in familiebedrijven en bedrijfsoverdracht met onze unieke 'Levenswerk'-methode. Hiermee brengen we het totaalplaatje van de ondernemer in kaart – zakelijk én privé – en verbinden we de persoonlijke en zakelijke ambities van de familieleden. Samen met familieadviseur Lisa Goossens zorgen we ervoor dat verwachtingen, zorgen en dromen op tafel komen.

DE ZACHT KANT VAN OVERDRACHT

“Zeventig procent van de overdrachten binnen familiebedrijven loopt spaak omdat de zachte kant wordt onderschat”, vertelt Robin Geerts, Senior Organisatie Adviseur bij Bol Adviseurs. “Families nemen niet altijd de tijd om verwachtingen uit te spreken. Moeilijke gesprekken worden uitgesteld om de harmonie te bewaren, maar juist daardoor stapelen spanningen zich op.”

Om die reden werkt Bol Adviseurs samen met Lisa Goossens, die gespecialiseerd is in ‘zakelijk communiceren binnen de familiesfeer’. “In bijna iedere ondernemende familie hangt er wel iets in de lucht dat niemand benoemt”, zegt Lisa. “Wie neemt het bedrijf over?”

Hoe wordt vermogen eerlijk verdeeld? Zolang dit niet uitgesproken wordt, blijven spanningen onderhuids groeien.”

Veel families verwarren informeren met communiceren. Lisa: “Informeren is: hier is een document, zet je handtekening. Communiceren is: dit zijn onze plannen, wat vind jij? Door tijdig echt met elkaar te praten, voorkom je scheve verhoudingen in de toekomst.”

EMOTIES, VERWACHTINGEN EN ROLLEN BINNEN DE FAMILIE

Overdracht is niet alleen zakelijk, maar ook emotioneel. “Voor kinderen die het bedrijf overnemen is de druk vaak groot”, zegt Robin. “Ouders die zakelijk heel direct zijn, nemen die stijl soms mee naar de keukentafel. Dan is het moeilijk voor kinderen om een eigen koers te bepalen. Daarom helpt het om afspraken te maken en het proces gestructureerd aan te pakken.”

Opvallend is dat familieleden die zichzelf onbelangrijk vinden, vaak een cruciale rol spelen. “Moeders zeggen soms: ik weet niets van het bedrijf, ik hoef er niet bij te zijn. Maar juist zij zijn vaak de verbindende schakel in de sociale dynamiek”, vertelt Lisa.

DRAAGVLAK CREËREN MET EEN FAMILIESTATUUT

Een praktisch hulpmiddel bij bedrijfsoverdracht is het familiestatuuut. Anders dan een aandeelhoudersovereenkomst is dit geen juridisch document, maar een verzameling afspraken, waarden en verwachtingen van de familie. Robin: “Het gaat niet om de map papieren, maar om het proces: samen bespreken, luisteren, begrip creëren en gezamenlijk keuzes maken. Zo bouw je draagvlak en verklein je de kans op conflicten in de toekomst.”

Door gesprekken te structureren en alle perspectieven serieus te nemen, zorgen Bol Adviseurs en Lisa Goossens ervoor dat families de overgang van het bedrijf niet alleen zakelijk, maar ook persoonlijk goed kunnen regelen. Het resultaat is een overdracht die recht doet aan het levenswerk van de familie en het fundament legt voor een succesvolle volgende generatie.

