

# Hoofdrol of bijrol in een bedrijfsopvolgingsproces?

Frans - Jozef Tabbers  
Auréus Family



**Ervaring met dga advisering?**

**Ervaring met advies bij opvolging?**

**Gebruik je daarbij financiële planning software?**



## Familiebedrijf:

- meer dan 50% in handen van één familie(lid)
- familie(lid) beslissende bevoegdheden
- meerderheid leiding bij familie(lid)

**Niet per definitie materiële onderneming!**



**Ervaringscijfer overdracht familiebedrijven:  
6 van de 10 keer mislukt.....**

**Oorzaak: gebrek aan vertrouwen betrokkenen.**

**Overdrager laat niet los, blijft bemoeien,  
opvolger kan niet vrij ondernemen.**



## Welke adviseurs heeft familie bij dit proces?

- accountant
- fiscalist
- notaris/advocaat
- bankier
- CFP

## Wat is ieders rol en belang?



**Meeste (voorbereidings-)tijd gaat naar estate, finance, en taxplanning.**

**Reden van mislukken:**

- relatieproblemen in familie (60%)**
- erfgenamen onvoldoende voorbereid (25%)**
- financieel (15%)**



## Communiceer!

Wie in familie (on-)geschikt? Is dat genetisch bepaald?

Hebben die interesse? Waarin?

Één of meer opvolgers? Look-a-likes of verschillend?

Kiezen is ook afwijzen!

Zijn er sluimerende gevoeligheden?

Kandidaten buiten familie meer geschikt?

**Context: cultuur in familiebedrijven is gericht op harmonie en gelijkheid!**



## Welke rollen zijn er in familiebedrijven?

- familie: prio familieverhoudingen
- eigenaar: prio dividend/rendement
- bestuurder: prio resultaat en groei onderneming

Alle drie: harmoniseren doelstellingen eenvoudig.  
Tijdens en na overdracht veel lastiger!





## Opvolging gaat over:

- leiding al dan niet i.c.m. eigendom
- eigendom al dan niet i.c.m. leiding
- familie ben en blijf je!



## Familiestatuu

- Visie, missie, doelstellingen bedrijf
- Waarden en gedragsregels familie
- Regeling eigendom en zeggenschap
- Loopbaan in familiebedrijf
- Salarissen, vergoedingen voor familie
- Leiding van het bedrijf
- Overdracht en opvolging
- Structuur



# Welke onderscheidende rol kan en wil je spelen?

Het gaat blijkbaar niet over BOR, financiering, .....

maar over vertrouwen, gedrag en verantwoordelijkheid



**CFP old school: etaleer uw vakkennis**

**CFP new school: goed gesprek (20-80)**

**Wat levert uw relatie dat op?**

**Wat heeft u daaraan?**



Vragen?

Bedankt voor uw aandacht.

Veel plezier en succes met boeiende gesprekken!

