



COUNTUS OVER ADVIES VOOR FAMILIEBEDRIJVEN

OP TIJD DE HARDE NOTEN KRAKEN

In Nederland zijn ruim 270.000 familiebedrijven actief in diverse sectoren. Deze bedrijven zijn innovatief en gericht op continuïteit, maar hebben ook met de nodige uitdagingen te maken. Gerrit Jan Gerrits en Wim Nijman van Countus Accountants en Adviseurs zetten veel voorkomende kwesties uiteen.

KEUKENTAFELGESPREKKEN

Familiebedrijven hebben volgens Gerrit Jan Gerrits een eigen dynamiek. “Binnen deze bedrijven speelt heel veel en dat maakt het voor ons adviseurs bijzonder en uitdagend. Familiebedrijven zijn vaak de leukste klanten vanwege de verwevenheid van persoonlijke- en zakelijke aspecten. We hebben veel te maken met ondernemers die aan bedrijfsopvolging denken. Neem als voorbeeld een bedrijf dat enorm gegroeid is en waar een nieuwe organisatiestructuur nodig is. Hierdoor verandert de rol van ouders en kinderen. Het komt ook voor dat een bedrijf een strategische partner nodig heeft bij overname of een naderend faillissement. Dit kan van invloed zijn op de zeggenschap binnen een bedrijf.” “Het zijn vaak lange, intensieve trajecten

waar heel wat keukentafelgesprekken overheen gaan”, vult registeraccountant Wim Nijman aan. “Wij sluiten als onafhankelijk adviseur bij die gesprekken aan en kijken met welke optie het bedrijf het beste af is. Bovendien maken we gebruik van een team van collega's met diverse specialisaties, van het aantrekken van financiering en subsidies tot juridisch- en personeelsadvies.”

FAMILIESTATUUT

Een advies dat Gerrit Jan en Wim aan elk familiebedrijf meegeven, is het opstellen van een familiestatuuut. “Daarmee kun je anticiperen op toekomstige scenario's”, zegt Gerrit Jan. “Het overlijden van een ouder of een kind, langdurige ziekte, ruzie of een echtscheiding bepalen het voortbestaan van een bedrijf. Door alles

op papier te zetten, spreek je van tevoren met elkaar af wat je in deze situaties doet. Als adviseur bespreken wij deze aspecten elk jaar met de ondernemer en leggen we deze gesprekken vast in een verslag. Zo weten we precies wat er binnen een bedrijf speelt en kunnen we bedrijven pro-actief adviseren.”

OVERDRACHT

Een familiestatuuut vormt ook een goede basis voor een bedrijfsoverdracht. “Een bedrijfsoverdracht moet je plannen en goed voorbereiden”, zegt Wim. “In het ideale geval leggen ouders en kind(eren) vijf tot tien jaar voor de daadwerkelijke overdracht al afspraken vast. Daarbij wordt onder andere gekeken naar de capaciteiten van de opvolgers, de familieverhoudingen en de fiscale planning. Wanneer wij een dergelijk traject begeleiden, gaan we altijd met twee adviseurs bij de betrokken partijen aan tafel zitten waarbij de ene het woord voert en de andere observeert. Die non-verbale communicatie is net zo belangrijk als hetgeen wat op tafel komt. Emoties horen bij een dergelijk proces en kunnen soms hoog oplopen. Je confronteert mensen met hun zwakke kanten, moet soms kenbaar maken dat wat zij willen niet realistisch is. Je bent niet alleen adviseur maar ook coach. Het is belangrijk om op tijd de harde noten te kraken. Zo voorkom je conflicten.”

www.countus.nl