
Onderzoek Familiebedrijven 8-4

vrijdag 8 april 2016



Inhoudsopgave

In deze knipselkrant zijn de volgende 35 knipsel(s) voor u geselecteerd:

Medium	Titel	Publicatiedatum	Advertentiewaarde
Trouw	Familiebedrijf is toch niet zo solide	08-04-2016	€ 4230,00
De Telegraaf	Familiebedrijf kopje onder na overdracht	08-04-2016	€ 40615,00
Friesch Dagblad	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	08-04-2016	€ 282,00
Mt.nl	Meer dan twee derde familiebedrijven overleeft overdracht niet	08-04-2016	€ 394,80
Servicemanagement.nl	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	08-04-2016	€ 6,00
NationaleHorecagids.nl	'Overdracht bij familiebedrijven gaat zeven van de tien keer mis'	07-04-2016	€ 93,00
Rtlnieuws.nl	Bijna alle familiebedrijven sneuvelen, maar zo voorkom je dat	07-04-2016	€ 733,26
Elseviernextens.nl	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	07-04-2016	€ 0,00
Missethoreca.nl	'Overdracht bij familiebedrijven gaat zeven van de tien keer mis'	07-04-2016	€ 428,54
Z24.nl	Waarom de overdracht vaak misgaat bij familiebedrijven	07-04-2016	€ 921,08
Orinformatie.nl	Oprichter familiebedrijf houdt touwtjes in handen	07-04-2016	€ 65,76
Telegraaf.nl	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	07-04-2016	€ 4224,22
Refdag.nl	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	07-04-2016	€ 58,03
Nu.nl	'Overdracht van familiebedrijf gaat vaak mis'	07-04-2016	€ 9625,00
Foodholland.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 27,61
Agriholland.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 83,88
Bnr.nl	Oudere generatie heeft vaak weinig vertrouwen in opvolgers binnen familiebedrijf	07-04-2016	€ 723,69
Pretwerk.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft eerste overdracht niet	07-04-2016	€ 13,80
BNR Nieuwsradio (BNR De Wereld)	Overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie gaat nog vaak mis.	07-04-2016	€ 10,00
Nieuweoogst.nu	Gros familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 148,02
Reformatorisch Dagblad	Overdracht loopt vaak mis bij familiebedrijf	07-04-2016	€ 308,00
Marketingtribune.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 162,89
BNR Nieuwsradio (B.L.T.)	Overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie gaat nog vaak mis.	07-04-2016	€ 13,00

NRC Handelsblad	Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis	07-04-2016	€ 1783,00
Bankingreview.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 6,00
Fambizz.nl	Twee op drie familiebedrijven overleven overdracht niet	07-04-2016	€ 0,00
Taxlive.nl	BDO: Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 2000,00
Rtlz.nl	Bijna alle familiebedrijven sneuvelen, maar zo voorkom je dat	07-04-2016	€ 1833,19
Accountant.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 128,28
Taxence.nl	Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet	07-04-2016	€ 50,00

Medium	Titel	Publicatiedatum	Advertentiewaarde
Boerenbusiness.nl	Veel familiebedrijven overleven overdracht niet	07-04-2016	€ 126,00
Automotive-online.nl	Bedrijfsopvolging: zijn uw kinderen er klaar voor?	07-04-2016	€ 62,55
Cmweb.nl	Generatiewisseling familiebedrijven gaat vaak fout	07-04-2016	€ 12,00
Het Financieele Dagblad	Familiebedrijf overleeft overdracht meestal niet	07-04-2016	€ 6096,53
Fd.nl	Familiebedrijf overleeft overdracht aan kinderen meestal niet	06-04-2016	€ 2138,18

Let op: deze knipselkrant is alleen bestemd voor de daartoe vooraf opgegeven ontvangers en mag niet verspreid worden buiten deze opgegeven ontvangers in verband met de wet en regelgeving rondom het auteursrecht.

Familiebedrijf is toch niet zo solide

Generatiewisseling betekent vaak het einde

Alexandra van Ditmars

Ondernemen moet in je bloed zitten. Niet verwonderlijk dus, dat ondernemers hun bedrijf graag overdragen aan hun kinderen. In Nederland is zeventig procent van de bedrijven een familiebedrijf. Maar de overdracht aan de volgende generatie gaat behoorlijk vaak mis. Zeven op de tien familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling niet, blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), adviesbureau BDO en Rabobank.

Vaak komt dat doordat oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien. Zoon- of dochterlief mag het dagelijks bestuur overnemen, maar de vorige eigenaar houdt de teugels in handen. Bijvoorbeeld door zichzelf aan te stellen als commissaris, die bij belangrijke beslissingen het laatste woord houdt.

Dat is funest voor het ondernemerschap van de nieuwe generatie, zegt onderzoeker Pursey Heugens (RSM). "De oprichter draagt het bedrijf over, zonder de opvolger echt te vertrouwen." Daardoor krijgt hij of zij niet de kans zich het bedrijf eigen te maken.

Nieuwe eigenaren voelen zich meestal meer rentmeester dan ondernemer. In plaats van risico's te nemen, kiezen zij vaak voor de veilige weg. Zij zetten in op behoud van de positie van het bedrijf. Maar die brave aanpak is niet goed voor de winst, die daardoor gemiddeld zeven procent afneemt.

Succesvolle bedrijven blijven geld steken in onderzoek en innovatie, stelt het rapport. Met name voor familiebedrijven is daarop besparen onverstandig. Veel nieuwe eigenaren doen dat wel.

Zij zijn namelijk relatief weinig geld kwijt aan de eigen organisatie. Daardoor valt makkelijker geld vrij te maken voor onderzoek. Ook heeft een familiebedrijf een beter beeld van zijn klanten door de persoonlijke aanpak. Dit maakt innovatie makkelijker, de wensen van de klanten zijn immers al bekend.

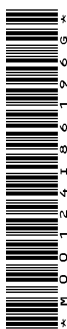
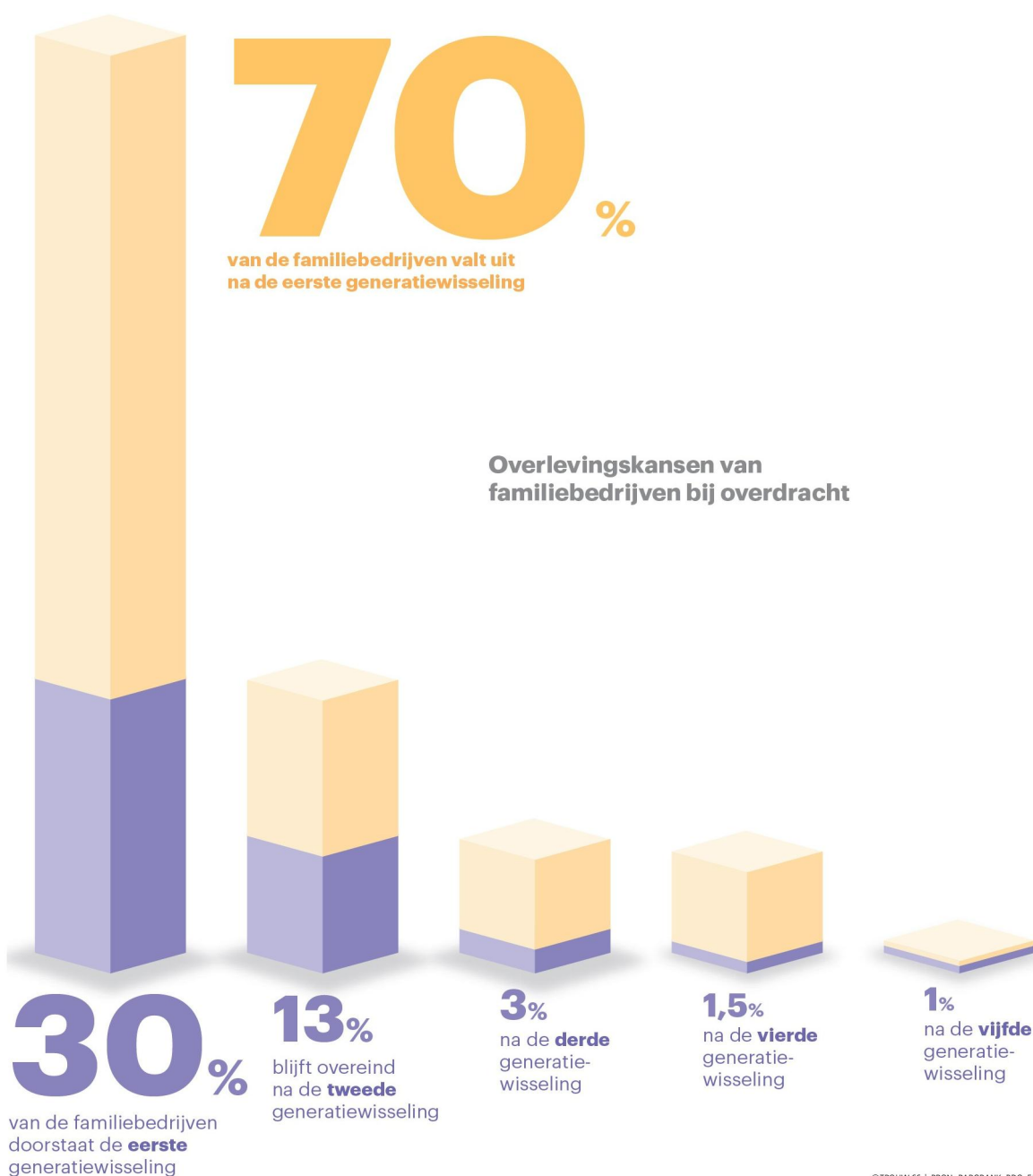
Familiebedrijven die niet kopje onder willen gaan bij nieuw bloed, moeten dus niet bang zijn om geld uit te blijven geven. Samen met een portie vertrouwen in de vorige generatie, ben je al een heel eind.

Toch is er nog een andere sluipmoordenaar, die met elke overdracht gevaarlijker wordt. Over de generaties heen krijgen familiebedrijven steeds meer aandeelhouders, bijvoorbeeld de zonen en dochters van de vorige generaties.

"Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen", aldus onderzoeker Heugens. De gemaakte winst investeren zij niet in het bedrijf, maar willen zij op hun bankrekening zien.

Na elke generatiewisseling wordt een kwart meer van de winst uitgekeerd. Uitkopen dus, die broers en zussen die het familiebedrijf leegtrekken.





Na derde generatiewisseling staat 3% overeind

Familiebedrijf kopje onder na overdracht

door **Gabi Ouwerkerk**
AMSTERDAM • Slechts drie procent van de familiebedrijven staat nog overeind na een derde generatiewisseling. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd. Liefst 70% van de familiebedrijven valt na de eerste generatiewisseling om. Slechts 13% overleeft de tweede wisseling van de macht.

„Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. „Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”

Het hoge uitvalpercentage verbaast bedrijfsadviseur

Marten Vijverberg. Wel ziet hij dat de overdracht bij elke wisseling lastiger wordt. „Wanneer de kinderen van de oprichter een bedrijf overnemen is er vaak een grote verbondenheid omdat ze uit één gezin komen en dezelfde normen en waarden hebben. Bij de derde generatie heb je vaak te maken met neven en nichten.”

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. „Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. „Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Vijverberg beaamt dat. „Niet alle bedrijven keren dividend uit. Ze investeren de complete winst. Dat kan conflicten veroorzaken wanneer een deel van de familie wel elk jaar uitbetaald wil worden.”

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers geneigd zich eerder rentmeester te voelen

dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen waardoor de concurrentiekracht terugloopt. Uiteindelijk hebben ze daardoor moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Vijverberg: „Een andere theorie is dat de eerste twee generaties het bedrijf opbouwen en de derde het opmaakt. Vaak weet de derde generatie ook niet wat het is om te bouwen, want het is er al.”

Marlies van Wijhe, ceo van het 100-jarige familiebedrijf Van Wijhe Verf, herkent dat niet. „Niks gespreid bedje, het is keihard werken als je het bedrijf van de vorige generatie overneemt.”

Van Wijhe is samen met haar zus de vierde generatie. „We zijn opgevoed met het feit dat het bedrijf altijd voor gaat. Dat betekent ook dat je risico's moet nemen om nieuwe kansen te pakken. Vertrouwen is heel belangrijk. Mijn vader heeft mij fouten laten maken die hij zelf wel zag aankomen, maar waarvan hij vond dat ik er van moest leren.”

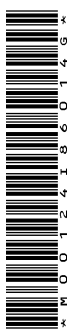
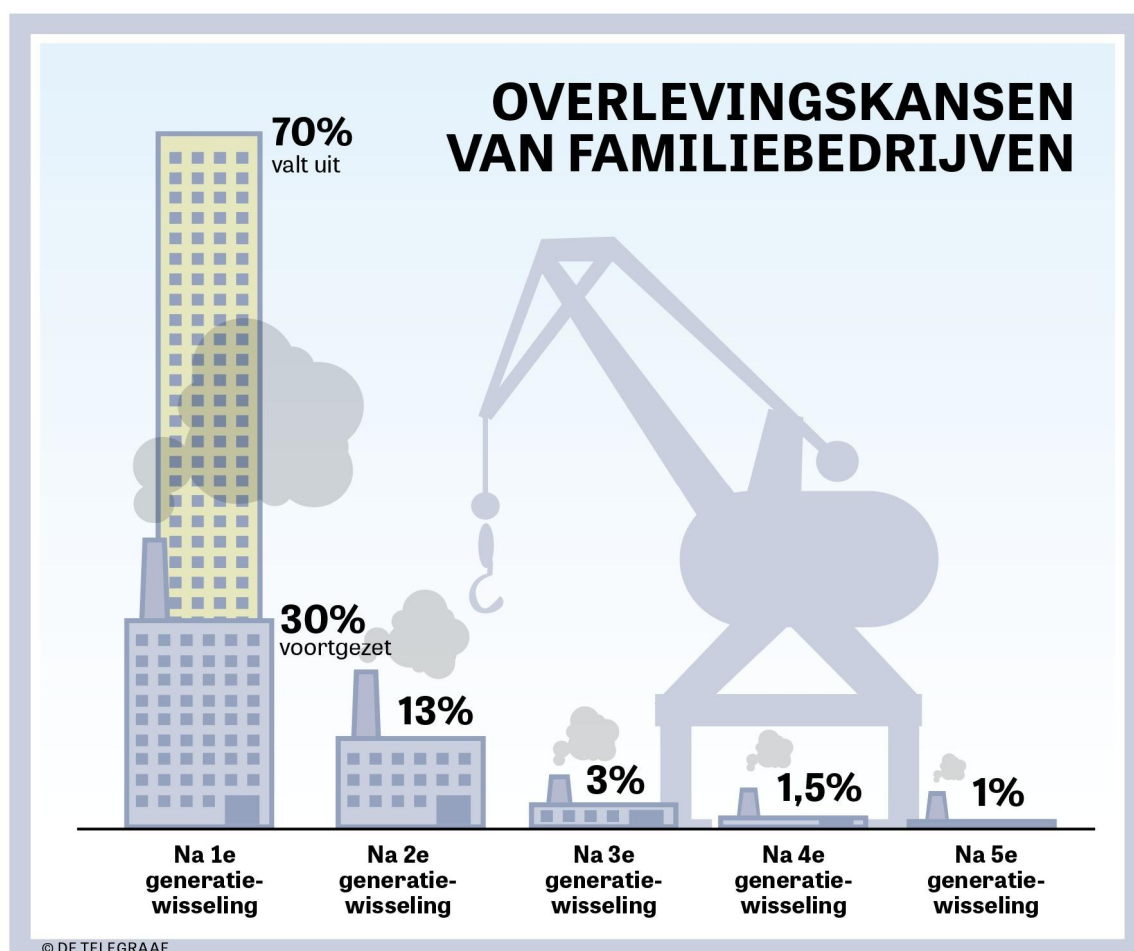
Veel oprichters vinden het moeilijk om de teugels uit

handen te geven en denken pas laat na over een overdracht. „Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, adviseert Joost Vat, partner bij BDO. „Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.”

Gebrek aan vertrouwen in opvolger

Niks gespreid bedje, maar keihard werken





Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis

Uit wantrouwen houdt oude baas de feitelijke zeggenschap

Utrecht | De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

„Bij veel generatiewisselingen

dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. „Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Daarbij neemt met de generaties

het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. „Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. „Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. „Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. „Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.”



Meer dan twee derde familiebedrijven overleeft overdracht niet

Het overdragen van een bedrijf op de volgende generatie gaat veel vaker mis, dan goed. De eerste generatie blijft vaak te lang plakken en neemt opvolgers onvoldoende serieus.



Het is niet onbekend dat bedrijfsoverdracht van ouders op kinderen lastig is, maar de cijfers uit een grootschalig onderzoek van de Rotterdam School of Management in samenwerking met de accountants van **BDO** en de Rabobank is wel heel dramatisch. Slechts 30 procent van de familiebedrijven overleeft de overdracht.

Hoewel het onderzoek niet in Nederland is uitgevoerd, het gaat om een overkoepelend onderzoek van kleinere onderzoeken in zes landen waaronder Italië en de Verenigde Staten, zouden de uitkomsten voor Nederland niet afwijken.

Loslaten is moeilijk

De eerste generatie vindt het vrijwel altijd moeilijk het bedrijf los te laten. Ze hebben nemen hun opvolgers vaak ook niet helemaal serieus. In 37 procent van de gevallen worden er extra beschermingsconstructies opgetuigd die de handelingsvrijheid van de jonge generatie flink beperken.

De macht van de eerste generatie zet vaak een forse rem op innovatie. Vaak is er een houding van 'het gaat toch goed zo'. In plaats van in opstand te komen, stellen kinderen zich vervolgens op als

rentmeesters. En dat is vaak een probleem omdat de overdracht niet zelden plaatsvindt na 20 of 30 jaar. Dat is vaak ook het moment dat bedrijfsmiddelen of zelfs het businessmodel aan vernieuwing toe zijn.

Volgens Joost Vat, partner bij **BDO**, is het beste en belangrijkste advies zo vroeg mogelijk over een overdracht na te denken. “Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.”

Overdracht van tweede op derde generatie niet minder problematisch

Uit het onderzoek komt ook naar voren dat ook de overdracht binnen latere generaties moeilijk blijft. Zo slaagt maar 13 procent van de familiebedrijven erin een derde generatie aan het roer te krijgen.

Gerelateerde artikelen:

- [Vergeet e-mail, want het kan slimmer](#)
- [Hoe erg is stress bij onzekere situaties nou eigenlijk?](#)
- [Zeven tips om je vergaderingen te stroomlijnen](#)

Meer over [business](#):

- [Elastic denkt na over beursgang - Zaadbedrijf beste familiedrijf](#)

- Kies -

Nieuws



Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis

8 april 2016

De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de [Rotterdam School of Management \(RSM\)](#), [Rabobank](#) en [adviesbureau BDO](#), waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd. De onderzoekers stellen dat veel problemen kunnen worden voorkomen als bedrijven de overdracht tijdig plannen. Bij een groot deel van de bedrijven in Nederland – 69 procent – is sprake van een familiebedrijf. Ook in de schoonmaakbranche is het aandeel familiebedrijven groot.

Te weinig vertrouwen in opvolgers

“Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. “Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

‘Uitkopen is vaak beter’

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. “Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. “Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. “Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. “Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.”

Bekijk het volledige onderzoek [hier](#).



Categorie: [Branche](#), [Mensen](#), [Nieuws](#)

Tags: [familiebedrijf](#), [opvolging](#), [overdracht](#)

Geef een reactie

Het e-mailadres wordt niet gepubliceerd. Verplichte velden zijn gemarkeerd met *

Reactie

Naam *

E-mail *

Website



CAPTCHA code

*

REACTIE PLAATSEN

Alles over: Nieuws

NIEUWS

[Nieuw 3-daags vakevent van FMN heet Facility for Future](#)

[Verhalen uit Broodje heimwee: Mai Ngoc Duong](#)

[Overzicht inzendingen Amsterdam Innovation Award \(4\)](#)

[Rellergert aan de slag als verkoopadviseur bij Hazet](#)

[Ladybin in assortiment van De Ster Products](#)



	Uw logolink op servicemanagement.nl Neem contact op met Vakmedianet
	Numatic International Toonaangevende fabrikant van schoonmaakmachines en –materialen
	Smart Cleaning Lichter, sneller, schoner en duurzamer schoonmaken
	Euro Products BV Eén leverancier voor al uw clear and clean solutions
	Diversey Uw leverancier voor professionele reiniging & hygiëne
	Miele Professional Vind de juiste vaatwasser voor mij
	3M Ontwikkelt o.a. kwalitatief hoogwaardige hulpmaterialen voor vloeronderhoud
	Question Mark Group Biedt oplossingen voor uw Hospitality & Facility vraagstukken

Tweets door @ServiceManagmnt

Service Management wordt mede mogelijk gemaakt door:



DIRECT NAAR

Nieuws

Blogs

Whitepapers

Verdieping

Checklists

VAKKENNIS

Branche

Ondernemen

Sanitair

Mensen

Machines

Materialen

Gastvrijheid

OOK INTERESSANT

Golden Service Awards

Platform: Facto Magazine

Platform: Zorginstellingen

Platform: Gastvrije Zorg

Platform: Duurzame inzetbaarheid

SERVICE MANAGEMENT

Over Service Management

Adres & route

Abonneren

Adverteren

Klantenservice

Medium: NationaleHorecagids.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 93
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO Backsearch



'Overdracht bij familiebedrijven gaat zeven van de tien keer mis'



De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen. Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

[Lees verder](#)

MonAlyse

Medium: Rtlnieuws.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 733
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO Backsearch

RTL maakt gebruik van cookies

Door "Akkoord" te klikken geef je RTL toestemming om met cookies en vergelijkbare technieken (persoons)gegevens te verzamelen, op te slaan en verder te verwerken conform ons [privacy- en cookiestatement](#). Deze gegevens, zoals je locatie of video's die je bekijkt, worden onder andere gebruikt voor het verbeteren van onze diensten en het tonen van advertenties en video's die zijn afgestemd op jouw gebruik. Deze website is onderdeel van het RTL-netwerk. Een "akkoord" voor deze website betekent een "akkoord" voor het plaatsen van cookies op [meerdere websites van RTL](#) en voor het combineren van gegevens die op deze websites van RTL worden verzameld. Derde partijen, zoals adverteerders en social-medianetwerken, hebben de mogelijkheid tracking cookies te plaatsen om je gepersonaliseerde advertenties te kunnen tonen of om je websitebezoeken te volgen als je doorsurft naar websites buiten het RTL-netwerk.

Ik ga hiermee akkoord voor de volgende websites van RTL:

Meer informatie over cookies vind je in het [privacy- en cookiestatement van RTL](#). Je kunt contact opnemen met de RTL Publieksservice via [035 671 87 18](tel:0356718718) of [\[email protected\]](#)

MonAlyse

‘Overdracht bij familiebedrijven gaat zeven van de tien keer mis’

De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen. Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.



‘Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen’, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. ‘Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.’

[Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf](#), zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. ‘Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.’

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. ‘Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen’, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. ‘Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.’



Medium: Z24.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 921
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO Backsearch



Cookies en Z24

Sorry voor het ongemak, maar de wet verplicht ons je te informeren over cookies en je toestemming te vragen voor het gebruik ervan.

Z24.nl gebruikt cookies en vergelijkbare technologieën om het gedrag van bezoekers te analyseren en vast te leggen, waardoor we onze website kunnen verbeteren. Cookies van ons en van derden kunnen ook gebruikt worden om advertenties te tonen en artikelen aan te bevelen.

Cookies kunnen ook gebruikt worden om op sites van derden relevante advertenties te tonen. Cookies van derde partijen maken het daarnaast mogelijk dat je informatie kunt delen via social media zoals Facebook en Twitter.

MonAlyse



- Kies -

Je bent hier: [Home](#) » [Nieuws](#) » Oprichter familiebedrijf houdt touwtjes in handen

Oprichter familiebedrijf houdt touwtjes in handen



7 april 2016 — [Reageer](#)

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen bij de overdracht van een familiebedrijf. Vaak gaat het mis omdat de oprichter zijn opvolgers niet vertrouwd.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

Beschermingsconstructies

“Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. „Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”

Rentmeester

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Dividend

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend

toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. “Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. “Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Overgang

Voldoende tijd nemen kan veel problemen voorkomen. “Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. “Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.”



TIP! Hoe ga je als ondernemingsraad om met strategische, tactische en operationele vraagstukken? Leer er meer over tijdens de workshop [Or & strategische vraagstukken](#), onderdeel van de [OR informatie Workshopdag](#). Klik hier voor het volledige programma.

Categorie: [Nieuws](#)

Rubriek: [Financiële zaken](#), [Organisatie](#)



Gerelateerde berichten

- » [Cao-loon stijgt het snelst bij overheid](#)
- » [Or herkent verziekte sfeer bij DSI niet](#)
- » [Sluiting gevangenissen voorlopig van de baan](#)
- » [Ondernemingsraden bajes eisen aandacht in Den Haag](#)
- » [Or vecht tegen gevoel van deja vu](#)
- » [Het ABC van HR](#)
- » [Miljoenenboetes voor grote accountants](#)
- » [Medezeggenschapsregels gelden ook bij faillissement](#)
- » [Cao Metalektro betekent einde van roerige tijd](#)
- » [Jumbo houdt zich toch aan cao-afspraken](#)



Geef een reactie

Het e-mailadres wordt niet gepubliceerd. Verplichte velden zijn gemarkeerd met *

Reactie

Naam *

E-mail *

Website



CAPTCHA code

*

REACTIE PLAATSEN

[Volg ons](#)



Gratis Nieuwsbrief

Elke week de laatste nieuwtjes en ontwikkelingen op uw vakgebied.

Aanmelden



Uw logolink op orinformatie.nl?
Neem contact op met Vakmedianet



Maatwerk en/of Incompany trainingen

Maatwerk trainingen



Met vijf zeer ervaren en deskundige trainers biedt OR informatie maatwerk trainingen die volledig zijn afgestemd op je wensen en behoeften.

[Lees meer>>](#)

Incompany trainingen



De 'standaard' trainingen van OR informatie kunnen ook incompany gegeven worden. Op deze manier kan er aan de hand van specifieke doelen binnen je eigen bedrijf worden getraind.

[Lees meer>>](#)

Nieuw in de or?!

Als nieuw or-lid komt er veel nieuwe informatie op je af. **Maak gratis kennis met het or startpakket** en ontvang actuele informatie die je goed kunt gebruiken voor je or-werk.



Zonder verplichtingen! [Lees meer...](#)

Evenementen en opleidingen

Zet je or op de kaart!

26 april 2016



Neem je nieuwsbrieven mee en een expert voorziet ze van tips & trics waarmee je de communicatie als or-lid verbetert.

[Meer informatie / inschrijven »](#)

OR Wetgeving & Actualiteitendag

14 juni 2016



Over arbeidsrecht, arbowet en pensioenen. [Meer informatie / inschrijven »](#)

OR Vraagbaak Service

De OR Vraagbaak geeft antwoord op al jouw vragen over medezeggenschap. Dit is een gratis service. Stel hier jouw vraag of bekijk het archief.

[Ga naar OR Vraagbaak](#)

Verkiezingen

OR informatie en Wiekiesjij bieden je een aantrekkelijk pakket voor het uitvoeren van or-verkiezingen

SER

[Vraag het aan de SER](#)

[Uit de bedrijfscommissie](#)

Meest gelezen artikelen

[‘Burn-out is geen ziekte’](#)

[Organisatie wijzigt, dus medezeggenschap ook](#)

[Arbeidsmarkt blijft hard voor 45-plus](#)

[Personeel ABN Amro verlangt details Barclays](#)

[Duurzame inzetbaarheid beheerst or-agenda](#)

Boeken



OR jaarboek 2016

Het OR Jaarboek geeft helder en bondig een praktische uitleg van bevoegdheden, werkwijze en faciliteiten van de or.

[Meer info / bestellen »](#)



WOR, Wet op de ondernemingsraden 2016

Tekst en commentaar 2016

In deze nieuwe editie vind je de volledige tekst van de herziene Wet op de Ondernemingsraden met deskundige toelichting van mr. Inge Hofstee.

[Meer info / bestellen »](#)



Reorganiseer je medezeggenschap

Reorganiseer je medezeggenschap geeft een aanzet hoe medezeggenschap kan veranderen en dit vanuit ondernemingsraadsleden die ‘the lead’ nemen.

[Meer info / bestellen »](#)

Vakbladen

Partners



Direct naar

[Home](#)

[Shop](#)

[Opleidingen](#)

[Maatwerk & Advies](#)

[Vakblad](#)

[Vakbase](#)

[Adverteren](#)

[Whitepapers](#)

[Contact](#)

[Agenda](#)

[Abonneren](#)

Hoofdrubrieken

[Arbeidsmarkt](#)

[Ondernemingsraad/PVT](#)

[Organisatie](#)

[Personeel](#)

[Wet- en regelgeving](#)

Categorieën

[Artikel \(708\)](#)

[Column \(756\)](#)

[Jurisprudentie \(346\)](#)

[Nieuws \(3.955\)](#)

[OR Vraagbaak Service \(1.176\)](#)

Vakmedianet

[Algemene voorwaarden](#)

[Auteursrecht en disclaimer](#)

[Privacy statement en cookies](#)

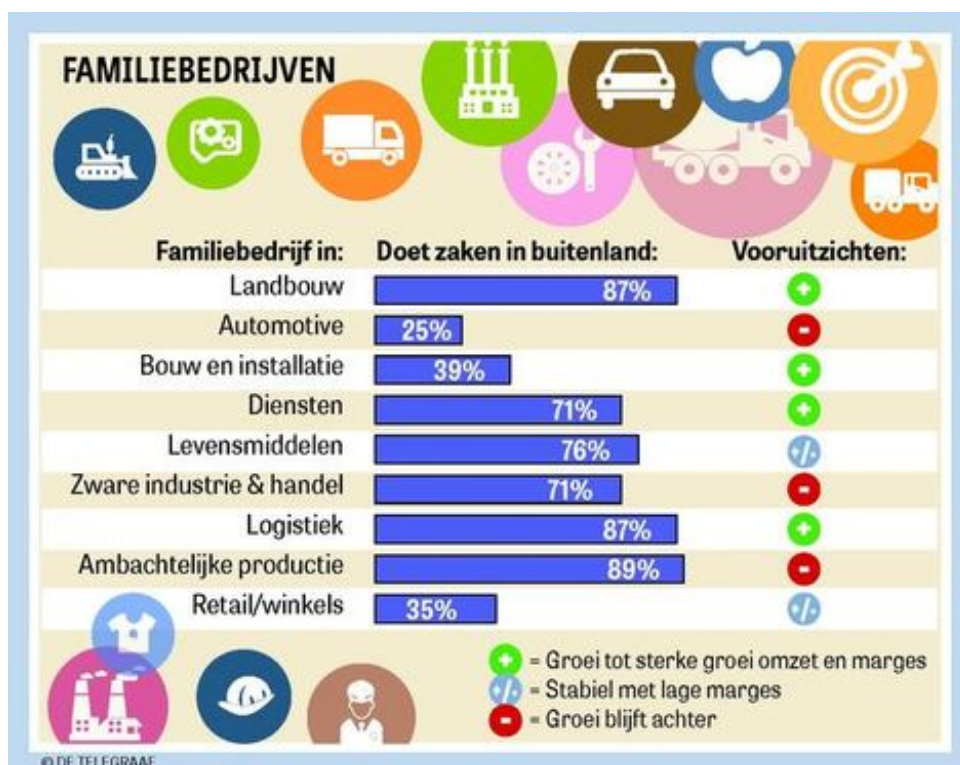
[Publicatievoorwaarden](#)



Medium: Telegraaf.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 4.224
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO Backsearch

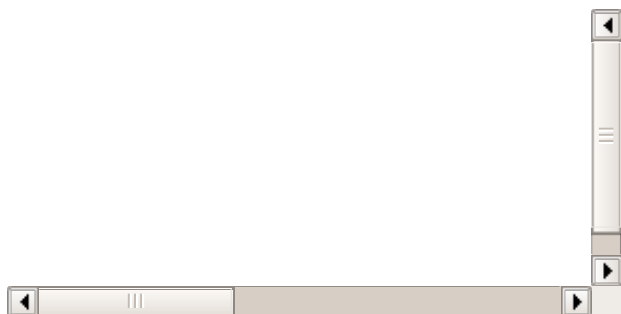


Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis



Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

„Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. „Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”



Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. „Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn

van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. „Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. „Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. „Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.”

MonAlyse

Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis

De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

„Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. „Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie.”

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. „Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen”, aldus Heugens. „Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. „Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen”, zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. „Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg.”



Medium: Nu.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 9.625
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO Backsearch



'Overdracht van familiebedrijf gaat vaak mis'



'Overdracht van familiebedrijf gaat vaak mis' Foto: Think Stock

De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis.

Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd.

De onderzoekers stellen dat veel problemen kunnen worden voorkomen als bedrijven de overdracht tijdig plannen.

"Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers echt te vertrouwen", zegt onderzoeker Pursey Heugens. Vaak worden beschermingsconstructies opgetuigd waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. "Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie."

Bestuurders die als eerste het stokje overnemen van de oprichters van een familiebedrijf, zijn volgens de onderzoekers toch al geneigd zich eerder rentmeester te voelen dan ondernemer. Zij zijn terughoudender met investeringen en hebben daardoor uiteindelijk moeite de winstgevendheid op peil te houden.

Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. "Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen", aldus Heugens. "Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen."

Een tijdige planning kan veel problemen helpen voorkomen. "Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen", zegt Mirelle Pennings, directeur grootbedrijf bij Rabobank. "Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg."

MonAlyse

Medium: Foodholland.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 28
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO



Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna 7 op de 10 gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. En er wordt relatief veel dividend uitgekeerd, terwijl dat geld beter gestoken zou kunnen worden in innovaties en nieuwe producten. Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs.

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: "Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen."

Op tijd beginnen

Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.

Zie voor meer informatie het rapport [Nieuw bloed, nieuwe koers](#) op de site van **BDO** Accountants & Adviseurs.

bron: **BDO**, Rabobank en Erasmus Centre for Family Business, 07/04/16



Medium: Agriholland.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 84
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO



Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna 7 op de 10 gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. En er wordt relatief veel dividend uitgekeerd, terwijl dat geld beter gestoken zou kunnen worden in innovaties en nieuwe producten. Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs.

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: "Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen."

Op tijd beginnen

Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.

Zie voor meer informatie het rapport [Nieuw bloed, nieuwe koers](#) op de site van **BDO** Accountants & Adviseurs.

bron: **BDO**, Rabobank en Erasmus Centre for Family Business, 07/04/16

Oudere generatie heeft vaak weinig vertrouwen in opvolgers binnen familiebedrijf



Beste familiebedrijven van 2015. Foto: ANP

De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat vaak mis. In zeven op de tien gevallen overleven de bedrijven de overdracht niet. Dat komt meestal doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en omdat hun opvolgers weinig risico durven te nemen.

Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau **BDO**, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd. Pursey Heugens van het RSM heeft dit onderzocht. Volgens Heugens begint de nieuwe generatie vaak weifelend en voorzichtig aan de job. "Ze willen niet verliezen wat ze overnemen en nemen daardoor minder risico", zegt Heugens. "De nieuwe generatie wil voldoen aan de hoge verwachtingen van de familie."

Emotioneel moment

Deze voorzichtigheid gaat vaak ten koste van het ondernemerschap van de nieuwe generatie. De oudere generatie kijkt niet alleen over de schouders mee maar blijft veelal vetorechten en inspraak reserveren, ook al staat de tweede generatie aan het roer, vertelt Heugens. De overdracht van het familiebedrijf naar de kinderen is vaak een beladen moment. De onderzoeker denkt dat de overdracht

vaak te laat besproken word, en dat zowel de oude als nieuwe generatie er daardoor nog niet klaar voor is.

"Een tip is om vroeg te beginnen met het bespreken van de toekomst binnen het bedrijf en dit vastleggen in bijvoorbeeld een familiestatuuut." Soms kan een externe bewindvoerder uitkomst bieden.

Familie uitkopen

Bestuurders die als eerste een bedrijf overnemen van de oprichters, zijn volgens het onderzoek geneigd zich rentmeester te voelen in plaats van ondernemer. Zij investeren minder en hebben daardoor meer moeite het bedrijf staande te houden. Daarbij neemt met de generaties het aantal familieleden met recht op dividend toe. Ook dat gaat ten koste van investeringen. Heugens vindt dat het bedrijfsmatig beter is deze familieleden snel uit te kopen.

MonAlyse

Tweederde familiebedrijven overleeft eerste overdracht niet

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden.



Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen. Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs. De belangrijkste conclusies:

- Familiebedrijven lopen bij overdracht bovengemiddeld grote risico's.
- Het rendement daalt na elke generatiewisseling.
- Slechts 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling; 13% overleeft de tweede generatiewisseling, slechts 3% van de familiebedrijven staat nog overeind na een derde generatiewisseling.
- Bij een overdracht vallen meerdere 'breuklijnen' samen: emotionele, fiscale, technologische en organisatorische. Die vragen aandacht van de bestuurders, wat ten koste gaat van cruciale bedrijfskundige beslissingen.
- Een oorzaak van de slechtere prestaties: de overdracht vindt vaak zonder vertrouwen plaats. De vertrekkende generatie bouwt beschermingsconstructies in om de macht te behouden en koopt externe grootaandeelhouders uit. De blik wordt naar binnen gericht.
- Een tweede oorzaak: de opvolgende generatie kiest voor rentmeesterschap in plaats van ondernemerschap. Er wordt conservatiever gestuurd: minder investeringen in R&D, minder risico. De bedrijfsleiding gaat voor de relatieve zekerheid van rendement ten koste van risicodragende investeringen in innovatie en concurrentiekracht.
- Oplossing: zowel de vertrekkende als de opvolgende generatie moet voorsorteren op een soepele overdracht. Dat kan onder meer door de effecten van de breuklijnen te spreiden in de tijd, fiscale en financiële regelingen te treffen, benodigde competenties in kaart te brengen, een familiestatuuut op te stellen en de overdracht met vertrouwen te laten plaatsvinden.
- Daarnaast is het belangrijk dat het bedrijf blijft ondernemen. Bescherm investeringen in R&D, beperk dividendverplichtingen, blijf risico's nemen en houd de blik naar buiten gericht.

RTV-alert

Zender:	BNR Nieuwsradio
Programma:	BNR De Wereld
Uitzenddatum:	07-04-2016
Lengte item:	00:46
Titel:	Overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie gaat nog vaak mis.
Link:	http://www.bnr.nl/?service=player&type=archief&fragment=20160407150230300

Medium: Nieuweoogst.nu
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 148
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO



Gros familiebedrijven overleeft overdracht niet



De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen.

Ook veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen.

Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs.

Zeggenschap

'Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft', verklaart professor Pursey Heugens van het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM.

'Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen.'

Dividend

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: 'Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom.'

'Dat gaat ten koste gaat van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts een zesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn', aldus Heugens.

'Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.'

Overdracht loopt vaak mis bij familiebedrijf

UTRECHT (ANP). De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien. Ook durven opvolgers te weinig risico te nemen, blijkt uit een vandaag gepubliceerd onderzoek van de Rotterdam School of Management (RSM), Rabobank en adviesbureau BDO. „Er is vaak geen sprake van écht vertrouwen in de opvolgers”, aldus de onderzoekers.



Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet



nieuws De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen.

Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs.

Ondernemer of rentmeester?

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: 'Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen.'

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: 'Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts eenzesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.'

Op tijd beginnen

Mirelle Pennings, directeur Grootbedrijf bij de Rabobank, en Joost Vat, partner bij **BDO**, zien belangrijke aanknopingspunten in de studie om familiebedrijven door de opvolging heen te loodsen. Vat: 'Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.'

Besluitvaardig blijven

Pennings vult aan: 'Tijdig de belangrijke beslissingen nemen blijft essentieel, ook in een transitieperiode. We zien soms dat bedrijven in de eerste generatie hard groeien, maar dat bijvoorbeeld de ondersteunende IT-infrastructuur achterop raakt omdat die beslissing wordt uitgesteld tot het schijnbaar logische moment van opvolging. Zo erft de nieuwe generatie een huis waar veel aan moet gebeuren. Dat risico is met gedegen kennis en samenwerking tussen generaties te vermijden.'

Feiten over familiebedrijven:

- 69% van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf;
- 49% van de werkgelegenheid in Nederland ligt bij het familiebedrijf;
- Het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) komt voor 53% uit familiebedrijven;
- De gemiddelde duur tussen overdrachten van een familiebedrijf is 17 jaar.

MonAlyse

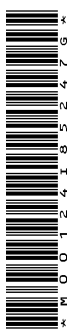
RTV-alert

Zender:	BNR Nieuwsradio
Programma:	BNR B.L.T
Uitzenddatum:	07-04-2016
Lengte item:	04:39
Titel:	Overdracht van familiebedrijven naar de volgende generatie gaat nog vaak mis.
Link:	http://www.bnr.nl/?service=player&type=archief&fragment=201604071237001200

ONDERZOEK

Overdracht gaat bij veel familiebedrijven mis

UTRECHT. De overdracht van familiebedrijven aan een volgende generatie gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat komt vaak doordat de oprichters zich te veel met de zaken blijven bemoeien, en doordat hun opvolgers te weinig risico durven te nemen. Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management, Rabobank en adviesbureau BDO, waarvan de resultaten donderdag zijn gepubliceerd. „Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen”, zegt onderzoeker Pursey Heugens. (ANP)



Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

Redactie, 07-04-2016



De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen. Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs.

Ondernemer of rentmeester?

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: "Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij

slechts eenzesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Op tijd beginnen

Mirelle Pennings, Directeur Grootbedrijf bij de Rabobank, en Joost Vat, partner bij BDO, zien belangrijke aanknopingspunten in de studie om familiebedrijven door de opvolging heen te loodsen. Vat: “Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.”

Besluitvaardig blijven

Pennings vult aan: “Tijdig de belangrijke beslissingen nemen blijft essentieel, ook in een transitieperiode. We zien soms dat bedrijven in de eerste generatie hard groeien, maar dat bijvoorbeeld de ondersteunende IT-infrastructuur achterop raakt omdat die beslissing wordt uitgesteld tot het schijnbaar logische moment van opvolging. Zo erft de nieuwe generatie een huis waar veel aan moet gebeuren. Dat risico is met gedegen kennis en samenwerking tussen generaties te vermijden.”

Feiten over familiebedrijven

- 69% van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf;
- 49% van de werkgelegenheid in Nederland ligt bij het familiebedrijf;
- Het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) komt voor 53% uit familiebedrijven;
- De gemiddelde duur tussen overdrachten van een familiebedrijf is 17 jaar.



print



Thema: [Cijfers](#)

Lees ook:

- [Schroders' Keith Wade: Wat moet er gebeuren om de rally te laten voortduren?](#)
- [Uitstekend eerste kwartaal voor hypotheekaanvragen](#)
- [Meer nieuwe klanten Knab vanwege duidelijke kosten](#)
- [BeFrank pleit voor radicale pensioenvernieuwing](#)
- [Onderzoek: zieke werknemer verschil tussen winst en verlies voor MKB-ers](#)
- [EBA: Meer grootverdieners in Europese bankensector](#)
- [Schroders: Opslag van duurzame energie verandert nutssector fundamenteel](#)
- [1 op de 3 Nederlanders sluit een te hoge autoverzekering af](#)

REACTIES

Er is nog niet gereageerd op dit artikel

Om te kunnen reageren moet u ingelogd zijn

[\[Inloggen / Registreren \]](#)

Wat bepaalt jouw stijl van leidinggeven

*Catherine van Nierop - Twynstra
Gudde*

~ Het belang van zelfbewustzijn en rolopvatting voor leidinggevers ~

De opkomst van Fintechs, Basel III, grotere druk van toezichthouders en herstel van klantvertrouwen, vragen veel van jou als manager en jouw stijl van leidinggeven. Een waardevol anker in deze transitie is het bewustzijn van, en vertrouwen op, jezelf en jouw rol.

Gedrag wordt in grote mate bepaald door wie je bent, welke rol je hebt en in welke context je opereert.

Persoon: Je bent wie je bent, je persoon neem je altijd mee. Als je weet wat jou heeft gevormd en waar jouw krachten liggen...

[lees meer ▶](#)



Social enterprise

*Désirée van Gorp - Nyenrode
Business Universiteit*

In het tijdperk waarin de klant weliswaar nog steeds koning is, maar de crowd keizer wordt veel van de dienstverlening van bedrijven gevraagd. Dus ook van banken. De verwachtingen van de klant en de crowd zijn hoog gespannen, met name als het de financiële sector betreft die als belangrijke maatschappelijke en zakelijke speler fors aan vertrouwen heeft ingeboet. Het gaat verder dan de financiële producten zelf. In toenemende mate draait het om de duurzaamheid ervan, bijvoorbeeld in het licht van de klimaatverandering. Sommigen zijn overtuigd dat de financiële sector onvoldoende heeft ingespeeld op deze verwachtingen en dat een nieuwe crisis in de sector op handen is.

Juist hier ligt een kans voor de banken met focus op innovatie van de dienstverlening, de klantervaring aanzienlijk te verbeteren en ook de mening van de crowd ten positieve te keren.....

[lees meer ▶](#)



Nijgh Publishing Services B.V.
Leeghwaterweg 1B
1951 NA Velsen-Noord

Postbus 122
3100 AC Schiedam

T +31 (0)10-427 41 28
info@bankingreview.nl

Colofon

Samenwerking



Eerdere uitgaven

BR Member

Abonneren Magazine

Abonneren E-zine

Abonneren Nieuwsbrief

Privacy statement

Informatie

Communicatie met impact

Branding

Content

Events

Disclaimer

Algemene voorwaarden

ВЯ.

Medium: Fambizz.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 0
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO



Twee op drie familiebedrijven overleven overdracht niet



De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Dat blijkt uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers. Het onderzoek is uitgevoerd door de Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) in samenwerking met de Rabobank en **BDO Accountants & Adviseurs.**

Het rapport over de overdracht van familiebedrijven lijkt urgent. Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, verwacht dat de komende jaren een recordaantal familiebedrijven van eigenaar zal wisselen.

Veelgemaakte fouten

Oprichters van familiebedrijven houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zouden daarbij te voorzichtig zijn om het bedrijf winstgevend te houden. Het rapport adviseert om vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden.

Vertrouwen in de volgende generatie

Professor Heugens: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan, waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder. Heugens: "Naarmate de familie met de verschillende generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen. Zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn. Per patent zijn zij slechts een zesde van het geld kwijt dat grote bedrijven eraan besteden. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen.

Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

MonAlyse



BDO: Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

[Terug](#)


De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe

bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen. Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs.

Ondernemer of rentmeester?

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: "Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste gaat van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts eenzesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen."

Op tijd beginnen

Mirelle Pennings, Directeur Grootbedrijf bij de Rabobank, en Joost Vat, partner bij BDO, zien belangrijke aanknopingspunten in de studie om familiebedrijven door de opvolging heen te loodsen. Vat: "Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol."

Besluitvaardig blijven

Pennings vult aan: "Tijdig de belangrijke beslissingen nemen blijft essentieel, ook in een transitieperiode. We zien soms dat bedrijven in

Bladeren

Rubriek

- > Administratie en accountancy
- > Arbeidsrecht en pensioen
- > Belastingrecht
- > Diversen
- > Sociale zekerheid



Meest gelezen

> FNV wil aanpak 'Europees premieshoppen'

08 maart 2016 31309 keer bekeken

> Meijburg: ECOFIN reaches political agreement on non-public country-by-country reporting

09 maart 2016 26289 keer bekeken

> EY: Reactie kabinet op plannen Europese Commissie, waaronder anti-BEPS-richtlijn

11 maart 2016 26030 keer bekeken

> Brief VNO-NCW en MKB-Nederland met reactie op BNC fiche Anti-belastingontwijking

10 maart 2016 24676 keer bekeken

> Jaeger: Zwartpaarders Credit Suisse keuze voor 24 maart: informatie aan fiscus tegenhouden?

18 maart 2016 9369 keer bekeken



22 juni 2016
 Utrecht
**Cursus
 Tax
 Valuation**
 Schrijf nu in
 Wolters Kluwer

Agenda

14 april 2016, 17:00 uur

Mordenate College: Lezing mr. Maarten Feteris over rechtsvorming door Hoge Raad

de eerste generatie hard groeien, maar dat bijvoorbeeld de ondersteunende IT-infrastructuur achterop raakt omdat die beslissing wordt uitgesteld tot het schijnbaar logische moment van opvolging. Zo erft de nieuwe generatie een huis waar veel aan moet gebeuren. Dat risico is met gedegen kennis en samenwerking tussen generaties te vermijden."

Feiten over familiebedrijven

- 69% van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf;
- 49% van de werkgelegenheid in Nederland ligt bij het familiebedrijf;
- Het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) komt voor 53% uit familiebedrijven;
- De gemiddelde duur tussen overdrachten van een familiebedrijf is 17 jaar.

Dit is een gezamenlijk persbericht van BDO Accountants & Adviseurs, Rabobank en Erasmus Centre for Family Business

[Nieuw bloed, nieuwe koers](#)

[Bron: BDO]

07 april 2016 2 keer bekeken Rubriek: Belastingrecht algemeen

U moet inloggen om te kunnen stemmen op dit artikel.
Gemiddelde (0 Stemmen)



Tweet



0 reacties

[Reageren](#) ↗

[Ik ben geregistreerd](#) Ik ben niet geregistreerd

Ik ben mijn wachtwoord vergeten

Nog 1500 karakters

☒ Volgen via e-mail

[Reactie plaatsen](#)

7 april 2016 | Utrecht

**Cursus Vpb-plicht
bij overheidslichamen**



Gerelateerde artikelen

- › **Fiscalisten: 'Vaktechnisch overleg is noodzakelijk maar kan stukken beter'**
- › **'Handboek Ondernemen 2016' van de Belastingdienst gepubliceerd**
- › **Tweede Kamer: Debat Belastingplan. Steun oppositie voor Belastingplan nog niet zeker**
- › **Deskundigenbijeenkomst over Belastingplan in Eerste Kamer**
- › **Het boemerangeffect van de algemene beginselen**

Raad

14 juni 2016, 13:30
Jaarcongres NOB 2016

16 september 2016, 16:00 uur
**Oratie Prof. dr. ir. R. Arendsen:
Maatschappelijk en historische context
van het belastingrecht**

[Meer agenda](#)

Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen.

Dat zijn de belangrijkste conclusies uit de studie [Nieuw bloed, nieuwe koers](#), dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO** Accountants & Adviseurs.

Ondernemer of rentmeester?

Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM: "Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen."

Dividend ten koste van innovatie

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: "Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividendumuitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts eenzesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen."

Op tijd beginnen

Mirelle Pennings, directeur Grootbedrijf bij de Rabobank, en Joost Vat, partner bij **BDO**, zien belangrijke aanknopingspunten in de studie om familiebedrijven door de opvolging heen te loodsen. Vat: "Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol."

Besluitvaardig blijven

Pennings vult aan: "Tijdig de belangrijke beslissingen nemen blijft essentieel, ook in een transitieperiode. We zien soms dat bedrijven in de eerste generatie hard groeien, maar dat bijvoorbeeld de ondersteunende IT-infrastructuur achterop raakt omdat die beslissing wordt uitgesteld tot het schijnbaar logische moment van opvolging. Zo erft de nieuwe generatie een huis waar veel aan moet gebeuren. Dat risico is met gedegen kennis en samenwerking tussen generaties te vermijden."

Feiten over familiebedrijven

- 69 procent van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf;
- 49 procent van de werkgelegenheid in Nederland ligt bij het familiebedrijf;
- Het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) komt voor 53 procent uit familiebedrijven;
- De gemiddelde duur tussen overdrachten van een familiebedrijf is zeventien jaar.

MonAlyse

Nieuws

Blogs

Agenda

Vakinformatie

Tweederde familiebedrijven overleeft overdracht niet

donderdag 7 april 2016 | Maretta Jol |
12x gelezen

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Dat blijkt uit de studie Nieuw bloed, nieuwe koers, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs.



Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM, legt uit: “Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen.”

Dividend ten koste van innovatie

dividendbeleid

wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: “Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste gaat van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts een zesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.”

Op tijd beginnen

Mirelle Pennings, Directeur
Grootbedrijf bij de Rabobank, en

Joost Vat, partner bij BDO, zien belangrijke aanknopingspunten in de studie om familiebedrijven door de opvolging heen te loodsen. Vat: “Het is belangrijk te erkennen dat een overdracht zowel op emotioneel als op zakelijk vlak een grote overgang is, en daarom moet je op tijd met voorbereidingen beginnen. Tien jaar van tevoren is echt niet te vroeg. Zo kun je bijvoorbeeld de fiscale aspecten, die duur uit kunnen vallen, goed plannen en opvangen. Familieleden kunnen zo ook beter wennen aan hun nieuwe rol.”

Besluitvaardig blijven

Pennings vult aan: “Tijdig de belangrijke beslissingen nemen blijft essentieel, ook in een transitieperiode. We zien soms dat bedrijven in de eerste generatie hard groeien, maar dat bijvoorbeeld de ondersteunende IT-infrastructuur achterop raakt omdat die beslissing wordt uitgesteld tot het schijnbaar logische moment van opvolging. Zo erft de nieuwe generatie een huis waar veel aan moet gebeuren. Dat risico is met gedegen kennis en samenwerking tussen generaties te vermijden.”

Nationaal Congres Familiebedrijven



GERELATEERDE ARTIKELN



Nederlandse betrokkenheid bij Panama Papers

Nog meer Nederlandse betrokkenheid bij de Panama Papers: volgens het onderzoek van FD en Trouw helpen advocaten- en notariskantoor Ploum Lodder Princen en trustkantoor Infintax...



Panama Papers: ook mkl ontwikkelt belastingontwijking

In de strijd tegen belastingontwijking-ontduiking lag de focus voorheen vooral op het aanpakken van fiscale constructies van multinationals. Nu blijkt uit de Panama Papers...



Grote zorgen over privacy bij adviseurs

Privacy is een hot issue. De Panama Papers maken dat weer eens duidelijk

De sterk vergrote transparantie door internet en door wet- en regelgeving kent ook slachtoffers....



Ombudsman uit kritiek op verdwijnen blauwe envelop

De Belastingdienst schaft de blauwe envelop te snel af en geeft te weinig informatie omtrent de overstap naar digitale post. Burgers voelen zich daardoor overvallen, aldus de...



Panama
Papers
onthullen

internationale belastingontwijking

Meer dan honderd media wereldwijd hebben zondagavond 3 april de resultaten bekendgemaakt van onderzoek naar belastingontwijking- en ontduiking. Het onderzoek, genaamd Panama...

Taxence

- > Over Taxence
- > Adverteren

Handig

- > Aanmelden nieuwsbrief

Service

- RSS
- Facebook
- LinkedIn
- Twitter

Contact

Taxence is een uitgave van Licent Academy

'Hof van Hoornwijck'

Laan van Zuid Hoorn
29
2289 DC Rijswijk



Weinig ruimte nieuwe generatie

Veel familiebedrijven overleven overdracht niet



Donderdag 7 april 2016 - Redactie Boerenbusiness

Bij familiebedrijven gaat het bij de eerste generatiewisseling in bijna zeven op de tien gevallen mis. De oprichters houden vaak veel te veel macht in handen en hebben onvoldoende vertrouwen in hun opvolgers. Hierdoor kan de nieuwe generatie zich niet effectief ontwikkelen.

Dit blijkt uit het onderzoek Nieuw bloed, nieuwe koers dat door de Erasmus University (RSM) is uitgevoerd, samen met Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs. Hierbij zijn veel overdrachten van familiebedrijven in de Nederlandse economie onder de loep genomen. 'Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen. Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan, waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft', legt Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB), in een verklaring uit.

Volgens hem is dat funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie. 'Deze heeft toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren wisselt naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar.'

Nieuwe generatie heeft neiging zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties, blijkt uit het onderzoek. Heugens: 'Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste

gaat van onderzoek en ontwikkeling.'

En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn, constateert Heugens. Per patent maken zij slechts eenzesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. 'Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf

Gerelateerde artikelen

Overname eenvoudiger

Melkveewet positief voor bedrijfsovername

Aanbod hoger dan vraag

Rabobank rekent op dalende melkprijs in Q4

Lagere graanprijs minder effect

Goedkopere euro stuwt kaliprijs EU

Markt wordt volwassen

Groei melkproductie aan haar tax in Nieuw-Zeeland

Meer over

Rabobank

Familiebedrijf

Erasmus

Bedrijfsvername

Bdo

Forum Algemeen

- Welk Effect Melkprijs Heeft Op Grondg...
- Fagoed-pachters Profiteren Van Hoge G...
- Veel Boter Op Het Hoofd In Kritische...
- Komt De Drone Ontwikkeling Uit Onverw...
- Zorg Om De Kwaliteit Van De Tweede

Kamer

Onze artikelen en video's persoonlijk ontvangen?

Ervaar de Boerenbusiness Daily.

Meld u nu aan

Dit vindt u ervan

Interessant

Nederland moet trots zijn op de boeren

(381 stemmen)

92%

Positief tintje aan Nederlandse uienmarkt

(12 stemmen)

92%

Prijs aardappelen kan volgende stap maken

(17 stemmen)

89%

Zorg om de kwaliteit van de Tweede Kamer

(147 stemmen)

84%

Irritant

Beangstigend

Grappig

niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.'

Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn volgens de initiatiefnemers van het onderzoek veel verbeteringen te behalen. Hierbij is een periode van tien jaar om de overdracht in goede banen te leiden, niet alleen emotioneel, maar ook bedrijfsmatig, strategisch en fiscaal volgens hen beslist niet te vroeg.

© DCA MultiMedia. Op deze marktinformatie berust auteursrecht. Het is niet toegestaan de inhoud te vermenigvuldigen, distribueren, verspreiden of tegen vergoeding beschikbaar te stellen aan derden, in welke vorm dan ook, zonder de uitdrukkelijke, schriftelijke, toestemming van DCA MultiMedia.

Wat vindt u van dit nieuws?

☐ Interessant ☐ Irritant ☐ Beangstigend ☐ Grappig

Reageer op dit artikel

Naam * E-mail

Bericht *

Velden met een * zijn verplicht.

Bij reageren gaat u akkoord met de algemene forum regels en mogelijke sancties bij overtreding.

Plaats reactie

Volg Boerenbusiness

Ontvang gratis de dagelijkse nieuwsbrief

E-mail

Sector

  Aanmelden

Abonnementen

Akkerbouw Pro
Melk & Voer Pro
Varkens & Voer Pro
Granen & Grondstof Pro
Agroweer
Mestmarkt

Partners

Accon avm Agroapps
Fambizz Agrifoto
CBS Forfarmers
z24

Apps

Boerenbusiness

Service en contact

Contact
Adverteren
Routebeschrijving

Auteursrecht

Privacy

Disclaimer

Cookie Statement

RSS

 **DCA MULTIMEDIA**

DCA Multimedia. Auteursrecht voorbehouden

Medium: Automotive-online.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 63
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO

Bedrijfsopvolging: zijn uw kinderen er klaar voor?

Er is weinig mooier dan uw autobedrijf uiteindelijk aan de nieuwe generatie over te dragen. Maar tegelijkertijd is er ook weinig moeilijker. Hoe weet u of de nieuwe generatie er klaar voor is? En hoe kunt u uw pensioen veilig stellen zonder het bedrijf kwetsbaar te maken?

Zomaar een paar vragen die bij opvolging een grote rol spelen. Momenteel doet Erasmus Centre for Family Business (ECFB) een groot internationaal onderzoek naar strategieverandering na een generatiewisseling. **BDO** Accountants & Adviseurs is hier als partner nauw bij betrokken.

Naast het algemene onderzoek van Erasmus, presenteert **BDO** op het Nationaal Automotive Congres 2020 de uitkomsten van een steekproef onder autobedrijven over bedrijfsopvolging. Om de specifieke vragen en problemen bij autobedrijven in kaart te brengen heeft **BDO** een korte vragenlijst opgesteld over dit thema. Bent u van plan uw bedrijf in de komende jaren over te dragen, [dan kunt u deze vragenlijst invullen](#). Het invullen van de vragenlijst duurt maximaal vijf minuten.

BDO mag onder de respondenten 25 kortingskaarten verdelen voor het Nationaal Automotive Congres 2020 op 19 mei 2016. Ook ontvangen alle deelnemers het onderzoek naar strategieverandering na generatiewisseling van ECFB.

Topsprekers

Het Nationaal Automotive Congres vindt plaats op 19 mei in de Philharmonie Haarlem. Bovag en RAI Vereniging zijn kennispartners van het evenement en presenteren in die hoedanigheid de laatste stand van zaken op het gebied van aftersales.

Naast onze columnisten is er inmiddels al een groot aantal topsprekers vastgelegd, waaronder [Henk van der Kwast](#) (ceo Stern), [Paul Zekhuis](#) (ceo Autobinck Group), [Johan Willems](#) (raad van bestuur Opel Group), [Andy Whitehair](#) (director motors Ebay), Janus Smalbraak (ceo Pon) en [Vahid Daemi](#) (ceo Leaseplan Corporation).

De dag staat onder leiding van **Roelof Hemmen** (anchorman RTL Nieuws en interviewer bij BNR Nieuwsradio). Hij interviewt onder andere [Frank Rijkaard](#) (voormalig profvoetballer en topcoach) over zijn ervaringen als topspeler en als coach.

[Hier vindt u meer informatie over het event en kunt u zich inschrijven.](#)

Partners

Marktplaats Zakelijk/Nieuweautokopen.nl is hoofdsponsor van Het Nationaal Automotive Congres 2020. Verder wordt het congres mogelijk gemaakt door **BDO**, BCA, Cargarantie, Partspoint Group, Findio, Centraal Beheer/Achmea, Apollo, Bovemij, Stichting Duurzaam Repareren, PPG, Autoinspectie.nl, Dealer Lease Company, Autotelex, Tevreden.nl, Speedrepair, VDS Automotive en EDM.

Medium: Cmweb.nl
Publicatiedatum: 7 april 2016
Adv. Waarde: € 12
Link: [Klik hier voor origineel](#)
Zoekterm: BDO



Generatiewisseling familiebedrijven gaat vaak fout

In bijna zeven op de tien gevallen gaat de eerste generatiewisseling van familiebedrijven mis. Dit blijkt uit de studie *Nieuw bloed, nieuwe koers*, dat door Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) is uitgevoerd in samenwerking met de Rabobank en **BDO Accountants & Adviseurs**.

Oprichters van familiebedrijven houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet effectief kan ondernemen. Veel nieuwe bestuurders zijn te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Door vroegtijdig plannen te maken, te blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil te houden, zijn veel verbeteringen te behalen, blijkt uit het onderzoek.

Feitelijke zeggenschap blijft bij oudgedienden

‘Bij veel generatiewisselingen dragen de oprichters het bedrijf over zonder de opvolgers écht te vertrouwen’, verduidelijkt Professor Pursey Heugens, onderzoeker bij het Erasmus Center for Family Business (ECFB) van RSM. ‘Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft. Dat is funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen.’

Dividendbeleid steeds zwaarder

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Heugens: ‘Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen, en zo raken bedrijven steeds meer gericht op het genereren van een stabiele geldstroom. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling. En dat terwijl familiebedrijven meestal juist opvallend veel investeren in innovatie en daarin heel effectief zijn; per patent maken zij slechts een zesde van de kosten die grote bedrijven eraan kwijt zijn. Het komt geregeld voor dat familieleden financieel volledig afhankelijk zijn van dividend uit het bedrijf, terwijl ze zelf niets toevoegen. Bedrijfsmatig is het beter deze familieleden snel uit te kopen.’

[Bekijk het gehele rapport](#)

Familiebedrijf overleeft overdracht meestal niet

Familiebedrijf overleeft overdracht meestal niet

Jan Verbeek

Amsterdam

De oprichter die zijn familiebedrijf overdraagt aan de tweede generatie, heeft een grote kans dat de onderneming de transitie niet overleeft. Wereldwijd redt 70% van familiebedrijven het niet onder de nieuwe leiding.

Dat blijkt uit internationaal onderzoek dat is uitgevoerd onder familiebedrijven. De bevindingen worden vandaag gepubliceerd door Erasmus Centre for Family Business (ECFB), Rabobank en **BDO**. De meerderheid van Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf.

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Heel vaak loopt de winstgevendheid na de overdracht sterk terug. Daar zijn volgens de onderzoekers meerdere redenen voor. Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet echt kan ondernemen. Er blijft een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft.

Veel nieuwe bestuurders zijn bovendien te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Er wordt relatief veel dividend uitgekeerd. De tweede generatie keert zichzelf 9% meer dividend uit dan bij niet-familiebedrijven gebruikelijk is. En de opvolger steekt ook nog eens 14% minder in R&D dan de meeste bedrijven doen.

Het onderzoek is gebaseerd op twee internationale kwantitatieve studies. De eerste studie keek naar beursgenoteerde familiebedrijven in de VS, de tweede naar familiebedrijven in private handen in acht landen.

Familiebedrijf overleeft overdracht aan kinderen meestal niet

Familiebedrijf overleeft overdracht aan kinderen meestal niet

De oprichter die zijn familiebedrijf overdraagt aan de tweede generatie, heeft een grote kans dat de onderneming de transitie niet overleeft. Wereldwijd redt 70% van familiebedrijven het niet onder de nieuwe leiding. De opvolger blijkt vaak een slecht ondernemer.

Dat blijkt uit internationaal onderzoek dat is uitgevoerd onder familiebedrijven. De bevindingen zijn donderdag gepubliceerd door Erasmus Centre for Family Business, Rabobank en **BDO**. De meerderheid van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf.

Winstgevendheid

De eerste generatiewisseling van familiebedrijven gaat in bijna zeven op de tien gevallen mis. Heel vaak loopt de winstgevendheid na de overdracht sterk terug. Daar zijn volgens de onderzoekers meerdere redenen voor.

Oprichters houden vaak te veel macht in handen, waardoor de nieuwe generatie niet echt kan ondernemen. Er blijft een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft.

Te voorzichtig

Veel nieuwe bestuurders zijn bovendien te voorzichtig om het bedrijf winstgevend te houden. Er wordt relatief veel dividend uitgekeerd, terwijl dat geld beter gestoken zou kunnen worden in innovaties en nieuwe producten. De tweede generatie keert zichzelf 9% meer dividend uit dan bij niet-familiebedrijven gebruikelijk is. En de opvolger steekt ook nog eens 14% minder in R&D dan de meeste bedrijven doen.

Het onderzoek is gebaseerd op twee internationale kwantitatieve studies die mede zijn uitgevoerd door het Erasmus Centre for Family Business (ECFB). De eerste studie keek naar beursgenoteerde familiebedrijven in de VS, de tweede naar familiebedrijven in private handen in acht landen.

Nieuw bloed, nieuwe koers

Beide studies zijn zogeheten 'meta-analyses', die een statistische heranalyse uitvoeren op alle tot nu toe gepubliceerde studies. In de studies wordt vooral stilgestaan bij de keuzes die familiebedrijven maken over strategie en governance en de gevolgen daarvan voor hun financiële prestaties. De duiding van deze kwantitatieve bevindingen heeft mede plaatsgevonden aan de hand van een groot aantal kwalitatieve onderzoeksinterviews in de Nederlandse context.

In de studie 'Nieuw bloed, nieuwe koers' die door de drie eerder genoemde instellingen is gepubliceerd, bepleiten de onderzoekers dat familiebedrijven vooral vroegtijdig plannen maken, blijven investeren in innovatie en de besluitvaardigheid op peil houden.

Beschermingsconstructies

Hoogleraar Pursey Heugens, onderzoeker bij het ECFB, legt uit dat bij veel generatiewisselingen de

oprichters het bedrijf overdragen zonder de opvolgers écht te vertrouwen. 'Er blijft vaak een scala aan beschermingsconstructies bestaan waardoor de feitelijke zeggenschap bij de oudgedienden blijft.'

Dat is volgens Heugens funest voor het ondernemerschap van de volgende generatie, die toch al de neiging heeft zich eerder rentmeester dan ondernemer te voelen. In de komende jaren zal naar zijn verwachting een recordaantal familiebedrijven van eigenaar wisselen.

Ook dividendbeleid wordt voor veel familiebedrijven steeds zwaarder met de generaties. Naarmate de familie met de generaties groter wordt, stijgt ook het aantal mensen dat recht heeft op dividenduitkeringen. Dat gaat ten koste van onderzoek en ontwikkeling.

MonAlyse