

Een bedrijf beginnen is niet zo moeilijk. Kwestie van een stapel P9'tjes en wat potgrond. Stoppen met een bedrijf. Dat is pas lastig!



Stop daar eens mee!

U weet het misschien, maar de teller op mijn eigen tikker staat op 65 jaar. De leeftijd dus dat ondernemers actief beginnen met het zagen aan hun eigen stoelpoten. Of dat in ieder geval zouden moeten doen. Tenminste dat is mijn visie. Ik heb niet zoveel op met types als Trump, Biden en die 'alzheimerige' voorzitter van de Amerikaanse Senaat (van wie ik de naam ff niet weet), die vooral zichzelf en hun positie op het pluche belangrijk vinden. Terwijl het uiteindelijk over andere zaken zou behoren te gaan.

Het meest complexe aan bedrijfsopvolging is dat het gaat over de super complexe mix tussen emotie en ratio

U kunt zich voorstellen dat ik gezien mijn leeftijd dubbel gemotiveerd was om voor de komende editie van dit vakblad een special te verzorgen over bedrijfsopvolging. Gisteren heb ik de reis naar Noord-Limburg gemaakt en ben daar op de koffie geweest bij vier totaal verschillende bedrijven die bezig zijn met bedrijfsopvolging. Bijna tien jaar geleden heb ik een Brabantse ondernemer geïnterviewd, die mij meldde: 'Een bedrijf beginnen is niet zo moeilijk. Kwestie van een stapel P9'tjes en wat potgrond. Stoppen met dat bedrijf, dat is pas lastig!' Nou, dat heb ik gisteren weer vier keer voor mijn kiezen gehad. Bedrijfsopvolging is waarschijnlijk het best te omschrijven als een veelkoppig monster. En het kost heel veel tijd om alle koppen netjes af te slaan en de nieuwe organisatie weer op het spoor te hebben.

Bedrijfsopvolging is eerst en vooral maatwerk. Er is niet één dominante en goede weg om dingen te bereiken. Maar welke weg je ook kiest: het kost eigenlijk altijd veel tijd. Het meest complexe aan bedrijfsopvolging is dat het gaat over de super complexe mix tussen emotie en ratio. Als ondernemer denk je heel snel over jouw bedrijf als jouw kindje (en die *love-baby* gun je niet zomaar aan iedereen), maar op hetzelfde moment moet je in dat proces ook varen op basis van 'harde' cijfers. Wat ik tijdens mijn vier interviews gisteren ook veelvuldig heb gehoord is dat de vertrekkende of afscheid nemende ondernemers eigenlijk helemaal geen afscheid wil nemen en voor de overnemende partij door micromanagement en een overvloed aan waarschijnlijk goed bedoelde adviezen eerder een beperking dan een versterking van de komende ondernemer is.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!