

Nieuwsbrief zomer 2016

Vakantie!

De zomer staat weer voor de deur. Degenen die op vakantie gaan wensen wij een fijne vakantie toe. Degenen die thuisblijven wensen wij een mooie zomerperiode. Geniet van de zon, natuur en mensen om u heen!

Joint Venture Ekocups.nl

Onlangs hebben Bert Verheij (eigenaar van Global Flexibles) en Henri Kwant (oprichter van Ekocups.nl) hun handtekening gezet onder een samenwerkingsovereenkomst met het oog op verdere uitbouw van het concept Ekocups.nl.

Ekocups.nl produceert full colour bedrukte kartonnen bekers voor de zakelijke en particuliere markt. Henri en Bert voorzien een verdere groei van het bedrijf, daarom slaan ze de handen ineen. "De kracht van het concept van Ekocups.nl is dat we snel en efficiënt kunnen reageren op de vraag in de markt tegen zeer concurrerende prijzen", zegt Henri Kwant. "Ik geloof sterk in de kracht van communicatie op kartonnen koffiebekers en heb hierover veel gesprekken gehad met Henri. Hij had daar ook heel goede ideeën over. Met begeleiding van Adriaan Westerveld van ProMissie Eemland hebben we de joint venture vorm gegeven. Donderdag 31 mei hebben we onze samenwerking op papier bekrachtigd", aldus Bert Verheij.



Bert Verheij blikt terug op het tot stand komen van de samenwerking: "Toen Henri en ik gingen praten over de mogelijkheden van ons product in de markt, realiseerden we meer en meer dat het een succesvol concept kon worden. Natuurlijk kan je samen enthousiast zijn en kansen zien in een product waar je beiden kennis van hebt. Dat is prachtig, maar uiteindelijk moest het wel vorm gaan krijgen als een goede onderneming, een joint venture. Henri en ik kennen elkaar al jaren, maar samen in een nieuwe onderneming betekent tegelijkertijd dat er een andere dimensie komt in de jarenlange vriendschap. Het is dus van groot belang dat je weloverwogen de juiste afspraken maakt. Het is belangrijk te zien wie wie is in de nieuwe club, te onderkennen welke sterke en zwakke punten er zijn."

Bert en Henri besloten Adriaan Westerveld van Promissie Eemland in te schakelen om de samenwerking en het plan goed in kaart te brengen. "Adriaan heeft ons hierin op een zeer adequate wijze ondersteund; kijkend en analyserend vanaf de buitenkant" vervolgt Bert Verheij. "Vervolgens hebben we samen met Adriaan een duidelijk bedrijfsprofiel en businessplan ontwikkeld. Het waren zeer leerzame bijeenkomsten, waaruit een mooie formule is ontstaan. Adriaan ging nergens aan voorbij. Alle afspraken die we hebben gemaakt zijn in goed geformuleerde overeenkomsten door Adriaan vastgelegd. Verder heeft hij ons begeleid in de hele opzet van Papercups B.V. met het concept Ekocups.nl."

Kun je te positief over je kind als opvolger zijn?

Een vraag die vreemd klinkt wellicht. Het antwoord maakt het wellicht nog vreemder: 'Ja! Zowel ouders als kinderen hebben de neiging positiever over elkaars mogelijkheden en kwaliteiten te zijn dan realistisch is'. Een gevolg: een risico voor het welslagen van de overdracht van het bedrijf naar de volgende generatie. Het verschijnsel heet 'positieve illusies' en komt niet alleen bij familiebedrijven voor.

Dit en diverse andere onderwerpen worden behandeld in een onderzoek dat door contextueel adviseur Marnix van Bruggen is uitgevoerd naar de invloed van familierelaties op het welslagen van het overnameproces van het familiebedrijf. Aan dit onderzoek werkten ook diverse klanten van ProMissie mee. Het eindrapport bevat diverse direct toepasbare conclusies en aanbevelingen. Het rapport is te downloaden via deze link: <http://bit.ly/onderzoekRemember>. Hebt u meer vragen? Dan zijn deze welkom bij uw vaste contactpersoon van ProMissie, of bij Marnix van Bruggen: m.vanbruggen@promissie.nl.

De verkoop van uw bedrijf, wat komt daarbij kijken?



Uw bedrijf verkopen. Meestal is dit een éénmalige en emotionele gebeurtenis. U heeft uw onderneming jarenlang opgebouwd volgens uw visie en dan is het moment van loslaten daar. Wellicht gaat u beginnen aan een nieuwe uitdaging, gaat u genieten van uw vrije tijd of is er een andere nadrukkelijke reden. Maar hoe verkoop je je bedrijf? Wat komt daarbij kijken? Een goede aanpak bij de verkoop van uw bedrijf is daarbij cruciaal.

Belangrijk is om tijdig te beginnen aan de verkoop! Zo kunt u uw onderneming verkoop klaar maken en de verkoop van uw bedrijf naar uw eigen hand zetten. Afscheid nemen is vaak een emotioneel proces. Door de tijd te nemen voor de verkoop, groeit u emotioneel mee naar het afscheid. Daarnaast is het van belang om het verkooptraject gedegen voor te bereiden. Onder andere door de afhankelijkheid van u als ondernemer af te laten nemen.

Zo is een onderbouwde waardebeoordeling een goede leidraad bij de prijsonderhandelingen. In een verkoopmemorandum presenteert u uw bedrijf. (Hoe ziet uw organisatie eruit? Wat zijn de activiteiten? Hoe ziet de markt eruit?) Een potentiële koper kan op deze wijze snel een beeld vormen van uw onderneming. Daarna kan er gezocht worden naar potentiële kopers.

Al met al komt er veel kijken bij de verkoop van uw bedrijf. Een overnameadviseur kan u begeleiden met alle aspecten die bij een verkooptraject horen. Hij neemt u werk uit handen en ziet de gevolgen van keuzes. Doordat hij geen emotionele binding heeft met uw bedrijf, kan hij dit traject objectief begeleiden. Denkt u na over verkoop van uw onderneming? Neem dan gerust contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.

Introductie Jolanda Oosterom

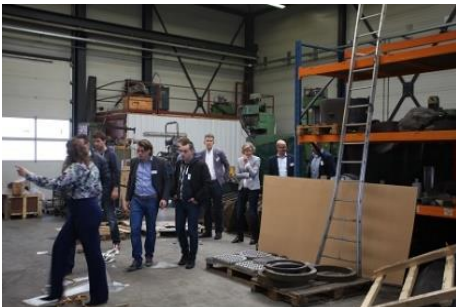
Enthousiast, meelevend en daadkrachtig. Dat zijn eigenschappen die mij kenmerken. In mijn werk als bedrijfsadviseur, trainer en coach komt dat goed van pas. Bedrijfsovernames zijn complex en leggen de familiebanden bloot. Juist daarom is goede begeleiding enorm belangrijk om ervoor te zorgen dat de relaties sterk blijven. De dynamiek tussen generaties en binnen families boeit me enorm. Als zus van broers die het familiebedrijf overnamen en later als partner bij een overname heb ik persoonlijk ervaren wat zo'n ingrijpende verandering binnen families teweegbrengt.

Die persoonlijke ervaring en mijn interesse in mensen en wat hen drijft, vormen de basis voor mijn werk als bedrijfsadviseur. Vanuit die interesse help ik anderen om zichzelf en hun bedrijf te laten groeien. Sinds 2003 begeleid ik veranderingsprocessen binnen bedrijven, geef ik trainingen aan teams en coach ik ondernemers met mijn bedrijf J&O bedrijfsontwikkeling. Dat doe ik door creatieve oplossingen te zoeken, met nieuwe ideeën te komen en iets anders te proberen als blijkt dat een idee niet werkt. Uit ervaring weet ik hoe soepel een overname kan verlopen en helaas ook hoe moeilijk het kan zijn wanneer er onvoldoende openheid en communicatie is. Daarom zoek ik ook tijdens veranderingen naar wat mensen verbindt en zorg ik voor heldere en transparante communicatie.



Nu is het tijd voor de volgende uitdaging: samenwerken met ProMissie om zo klanten nog beter te kunnen ondersteunen. ProMissie past bij mij omdat we dezelfde waarden delen. We hebben hart voor ondernemers, hechten waarde aan duurzame relaties en helpen ondernemers om verder te groeien. Binnen ProMissie is veel kennis en specialisme aanwezig en daarom heb ik er alle vertrouwen in dat we samen van nog grotere betekenis kunnen zijn voor onze klanten. Alleen ga je sneller, samen kom je verder. Daar geloof ik in.

Bedrijfsbezoek Kooiman Apparatenbouw



Met het familiebedrijvennetwerk Estafette waren wij te gast bij de familie Dijkstra van het bedrijf Kooiman Apparatenbouw B.V. in Sliedrecht. Hun eigen verhaal over de bedrijfsoverdracht waar zij nu midden in zitten en de workshop 'Je gezin bepaalt of de overdracht lukt' door onze adviseur Marnix van Bruggen maakten dat er een open en verbindende sfeer ontstond onder de aanwezigen. Kooiman Apparatenbouw B.V. is een prachtig familiebedrijf, gespecialiseerd in hoogwaardige productie en engineering van procesapparatuur. Dat Anouk Dijkstra besloten heeft om haar vader, Johan Dijkstra, op te gaan volgen, is bijzonder. Een sterke vrouw die zich een plekje aan het veroveren is in een 'mannenwereld'. Haar verhaal en dat van haar ouders sprak de aanwezigen enorm aan. De rondleiding die zij en haar vader gaven in het bedrijf, gaf een kijkje in de keuken van dit mooie, ruim 100-jaar oude familiebedrijf.

Na de introductie van de familie Dijkstra, maakte Marnix van Bruggen, contextueel adviseur bij ProMissie, een bruggetje van hun situatie naar zijn onderzoek: 'Wat is de invloed van het gezin op een geslaagde overdracht?'. Nadat hij een stukje theorie over 'zelfwaardering' en 'hechting' gegeven had, vertelde hij wat die twee met elkaar te maken hebben als het om overdracht binnen een familiebedrijf gaat. Een hoge zelfwaardering bij zowel de overdrager als de opvolger is bepalend voor het succes van de overdracht. Het was een interactieve workshop waarbij de deelnemers steeds door Marnix werden uitgedaagd om na te denken over de invloed van hechting en zelfbeeld. Vragen uit de groep als: 'Is hechting te repareren?', 'Kun je je eigen hechtingstijl bepalen?' en 'Is hechting erfelijk?', gaven aan dat het wel degelijk een relevant onderwerp is. En wat zegt het in de praktijk als er sprake is van een onveilige hechting of een beschadigd zelfbeeld? Wat kunnen de gevolgen zijn als overdrager en opvolger een ander zelfbeeld of beeld van de ander hebben? Kortom, genoeg stof tot nadenken en doorpraten. Na de workshop was er gelegenheid om, onder het genot van een hapje en een drankje, te netwerken en ervaringen uit te wisselen. De volgende bijeenkomst van het familiebedrijvennetwerk Estafette zal gehouden worden in het najaar 2016. Mis hem niet! Het aanmelden kan via: info@promissie.nl.

Leerwerktraject voor jonge opvolgers in een familiebedrijf

Het familiebedrijf is de kracht van onze economie. Als het gaat om bedrijfsopvolging kiezen kinderen niet (meer) automatisch voor het familiebedrijf. Om jonge mensen, van wie de ouders een bedrijf hebben, goed voor te bereiden op een eventuele bedrijfsopvolging, heeft ProMissie het leerwerktraject 'Familie Bedrijf en Opvolging' ontwikkeld. Na 3 succesvolle jaren, gaat in januari 2017 gaat er weer een nieuwe groep van start in de regio Midden-Nederland.

'Bij elke bijeenkomst krijg ik meer inzicht in ons familiebedrijf'

Het overdragen van een familiebedrijf lijkt een natuurlijk proces, maar is in de praktijk best spannend. Door het volgen van het leerwerktraject Familie Bedrijf en Opvolging krijgen (potentiële-) opvolgers meer inzicht in het familiebedrijf en bedrijfsopvolging.

Het geeft antwoord op vragen als: Wat is de kracht van ons familiebedrijf? Hoe zit ik in elkaar en communiceer ik met mijn omgeving? Wat komt er kijken bij het leiden van een familiebedrijf? Hoe gaat de bedrijfsopvolging? Het leerwerktraject is informatief en biedt praktische handvaten. 'Ik ben door het traject bewuster naar bepaalde zaken gaan kijken. Je ziet hoe belangrijk goede afspraken zijn, samenwerking en sturing op cijfers', aldus Joost, deelnemer aan het leerwerktraject. Opvolging wordt een bespreekbaar onderwerp en uw opvolger wordt een betere gesprekspartner. Deelnemers leren ook van elkaar door het uitwisselen van kennis en ervaring. Ook geïnteresseerd in het Leerwerktraject? Meld je nu aan!



Wilt u meer weten over één van onze onderwerpen? Bel of mail ons dan gerust. U kunt ons bereiken via mail: Info@Promissie.nl of telefoonnummer: 085-8771690.