



De professional

In de rubriek 'De professional licht een familiebedrijvenadviseur toe wat hem of haar beweegt om zich met het vak van adviseur van het familiebedrijf bezig te houden. In deze aflevering een interview met ing. Raimond Takkenberg, overname-expert.

Wat is uw specialisme binnen uw adviespraktijk voor familiebedrijven?

Sinds 2007 ben ik als zelfstandige waarderings- en overname adviseur werkzaam voor MKB-bedrijven, waarbij ik meerdere overdrachten binnen familiebedrijven heb mogen begeleiden naar de volgende generatie. Deze bedrijven bevinden zich vaak in de maakindustrie, handel en ICT. Doordat we als adviseur onafhankelijk zijn stellen we de belangen van de gehele familie voorop.

Mooiste moment uit uw carrière als adviseur familiebedrijven?

Dat is toch wel als iets als onmogelijk word bestempeld en het uiteindelijk wel gerealiseerd kan worden. Dat geeft veel voldoening.

Wat zijn de uitdagingen ofwel wat is lastig?

Veel familiebedrijven zijn van nature gesloten, op zijn Noord-Hollands gezegd 'doe maar normaal dan doe je al gek genoeg'. Om goed je werk te kunnen doen is het noodzakelijk dat er een vertrouwensband met alle

familieleden gaat ontstaan en dat alle familieleden ook de mogelijkheid hebben om te zeggen waar het op staat.

Spanningen binnen het familiebedrijf ontstaan veelal door de onuitgesproken verwachtingen. Het is de taak van een overname adviseur om de belangen van alle partijen boven helder te krijgen. Familieleden blijven vaak hangen in standpunten.

Welke ontwikkelingen ziet u op korte en lange termijn?

Op korte termijn is het niet zo vanzelfsprekend meer dat kinderen in het bedrijf gaan werken, maar vaak willen ze wel op de een of andere manier nog wel verbonden blijven aan het bedrijf

Heeft u nog tips voor andere adviseurs van familiebedrijven?

Blijf luisteren en doorvragen naar de leden van de familie. En dan bedoel ik ook naar de familieleden die niet (actief) bij het familiebedrijf betrokken zijn. Neem niet zomaar iets aan.