

Ondernemerschap voor bloei en continuïteit in het familiebedrijf



move to great
performance

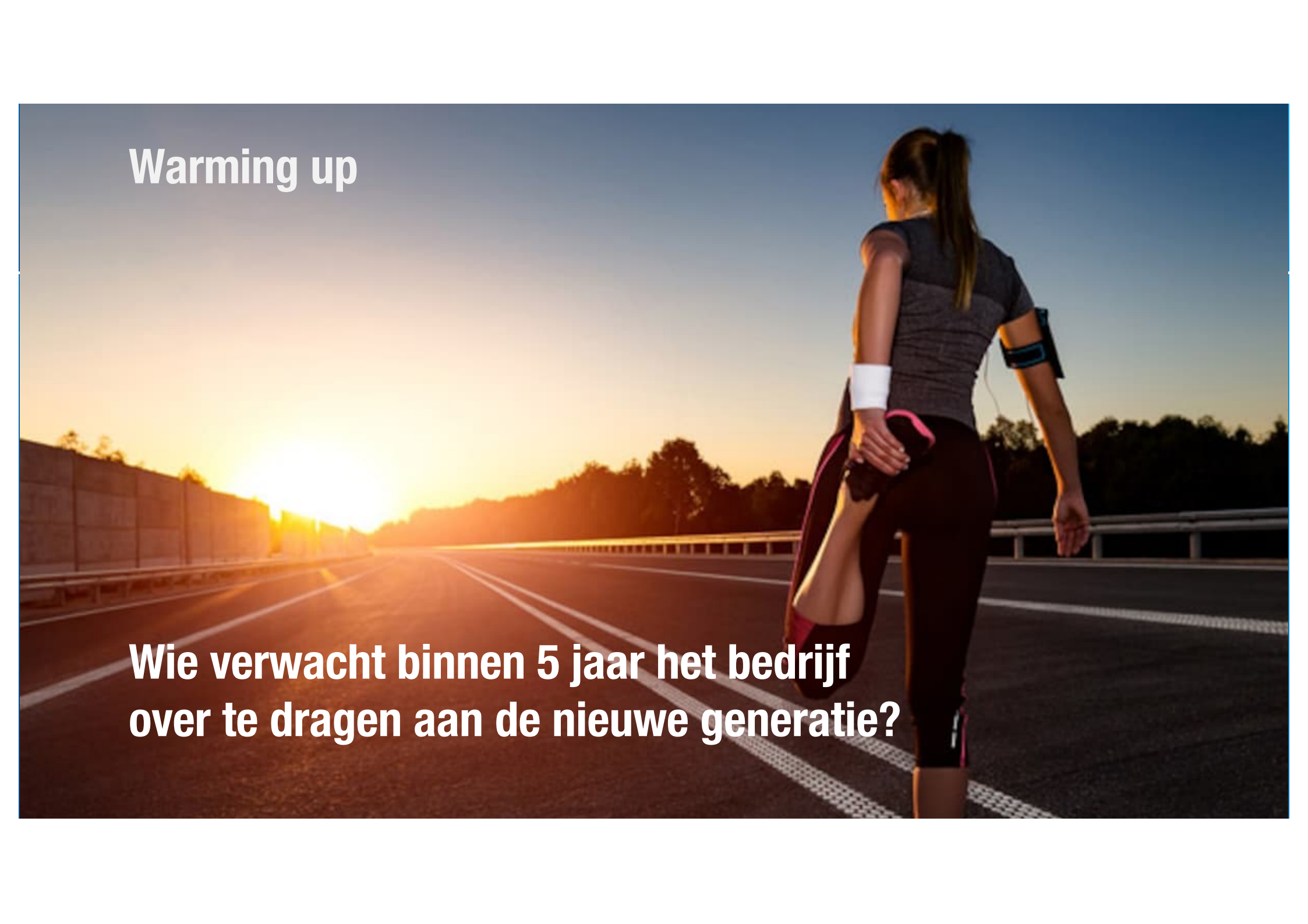
OnderhoudNL

d.eijssen@gwynt.eu | 06-26108966

Warming up

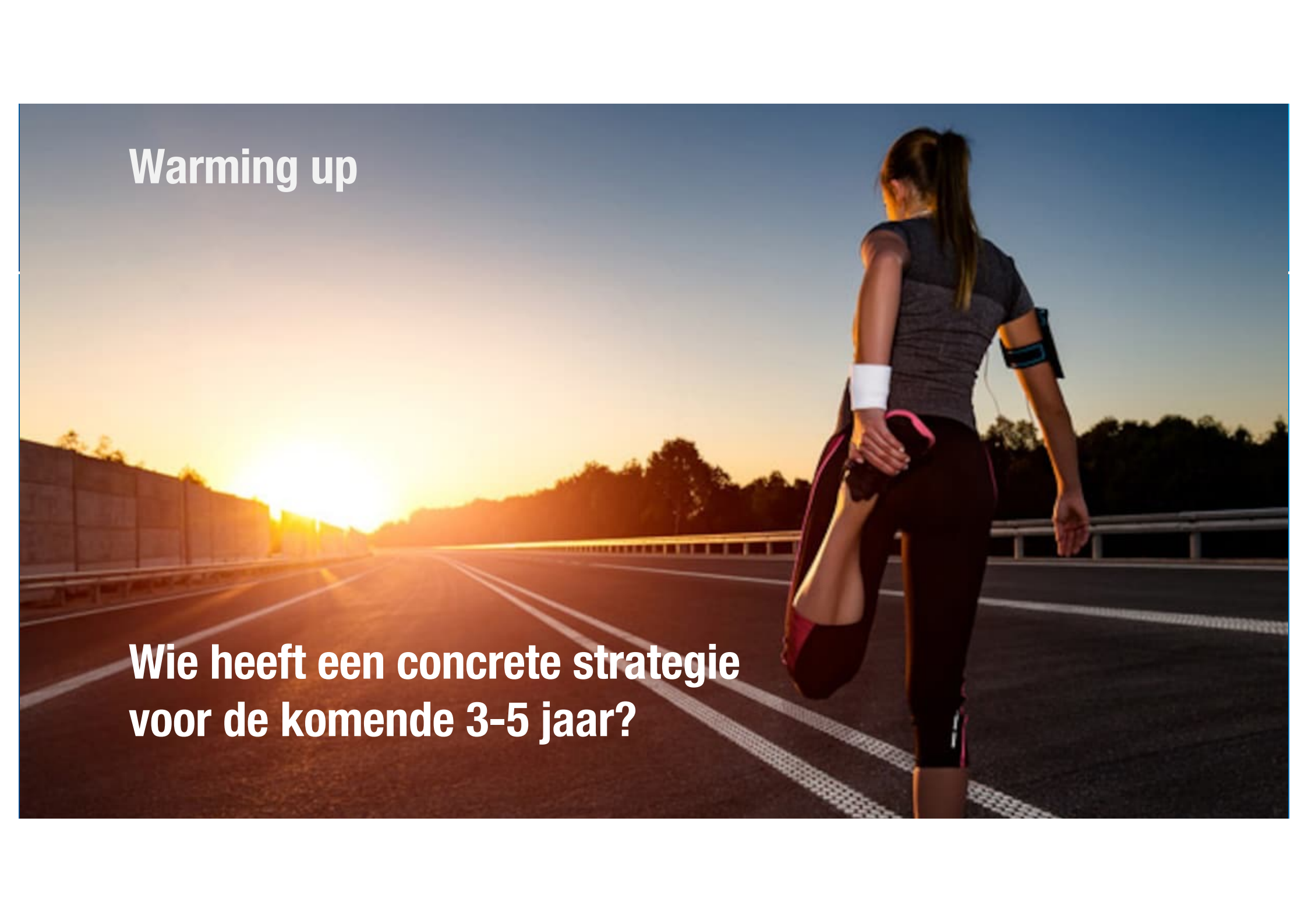
Wie vertegenwoordigt een familiebedrijf?



A woman with long brown hair in a ponytail, wearing a grey athletic top and black leggings, is seen from behind, stretching her right leg on a paved road. She is wearing a white wristband and a blue armband. The scene is set at sunrise or sunset, with a bright sun low on the horizon, casting a warm glow over the road and the surrounding landscape. The road has white lane markings and a guardrail on the right side. The sky is a mix of orange and blue.

Warming up

**Wie verwacht binnen 5 jaar het bedrijf
over te dragen aan de nieuwe generatie?**

A woman with long brown hair in a ponytail is seen from behind, stretching her right leg on a paved road. She is wearing a grey short-sleeved shirt, black leggings with pink accents, a white wristband, and a blue armband. The sun is low on the horizon to the left, creating a warm orange glow and long shadows. A concrete wall and trees are visible in the background.

Warming up

**Wie heeft een concrete strategie
voor de komende 3-5 jaar?**

Warming up

Is de strategie bekend bij de medewerkers?





Perfect storm

Personeelstekort

Schaarste grondstoffen

Regeldruk

Verduurzaming

Schaalgrootte

professionele opdrachtgevers

Hoe blijven familiebedrijven voorop lopen in een (exponentieel) wereld in verandering



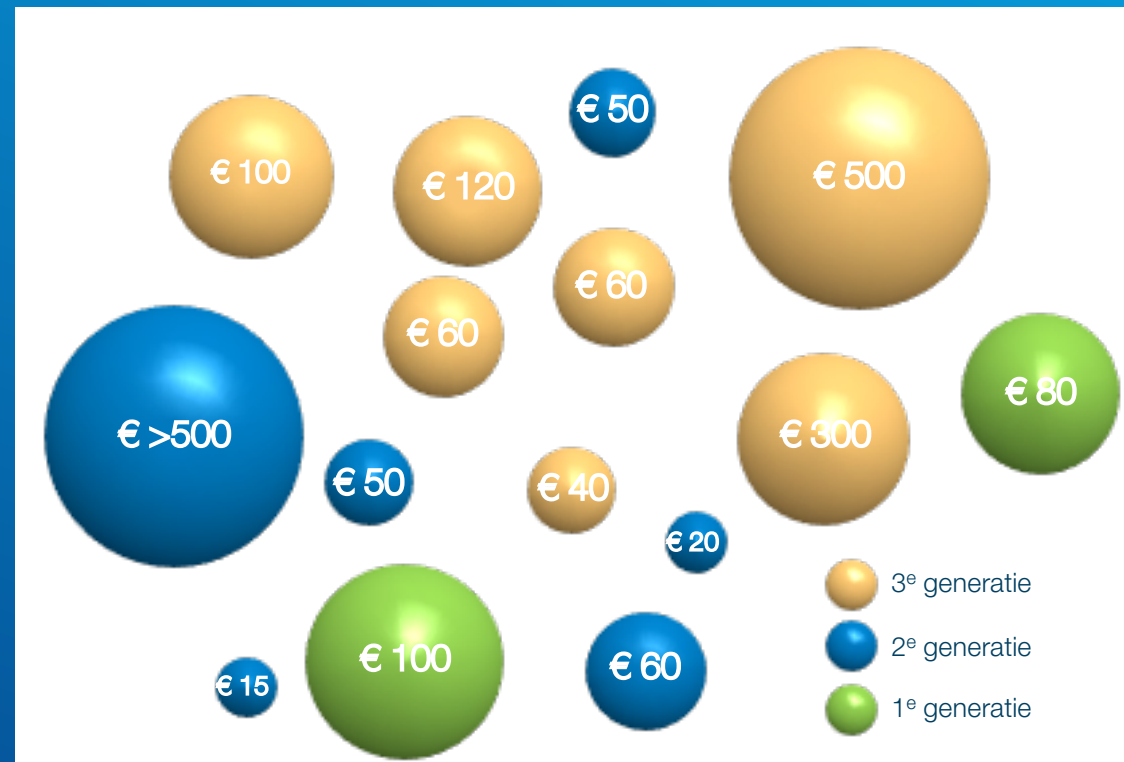
Onderzoek naar ondernemerschap bij familiebedrijven: hoe blijf je ondernemend?

Onze vragen:

- Wat is ondernemerschap in deze tijd van disruptie?
- Hoe betrek je medewerkers?
- Hoe '*doe je strategie*'?

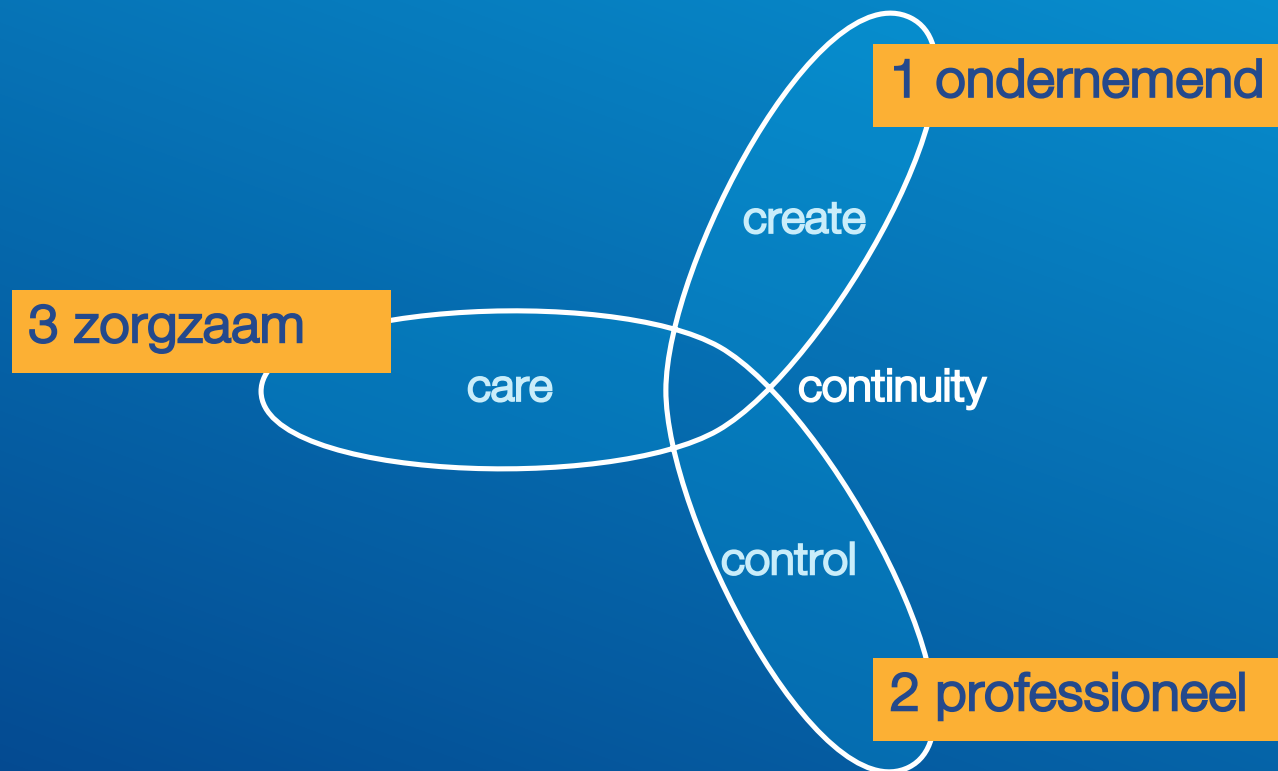
Onze aanpak:

- 15 interviews van $\pm 1,5$ uur
- 17 vragenlijsten

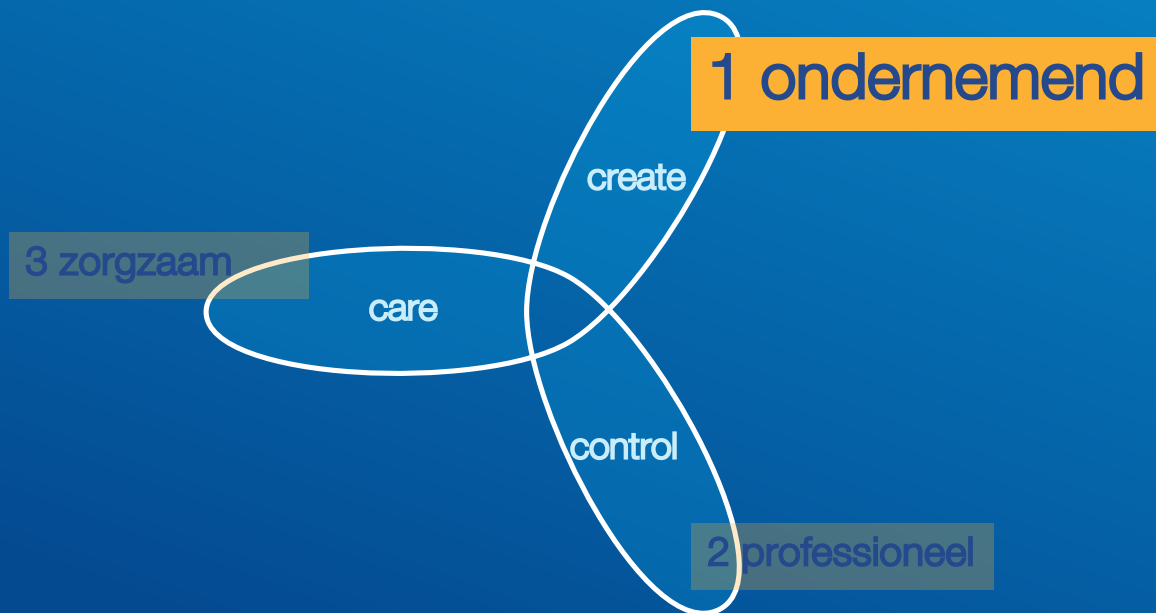


Terug naar de basis:

Drie leiderschapstijlen familiebedrijven

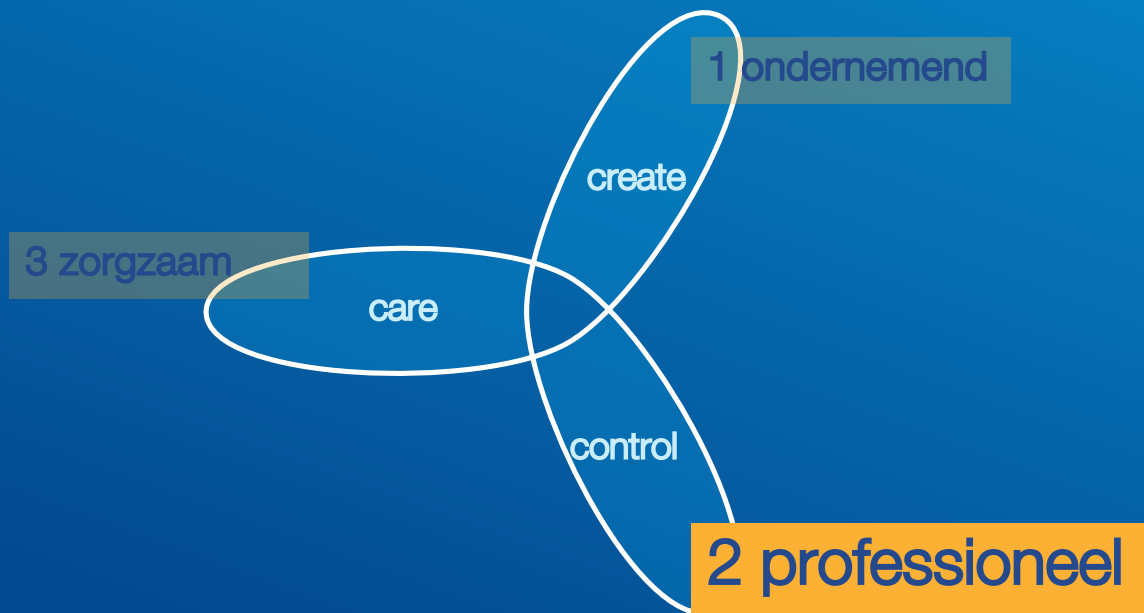


Ondernemerschap: startpunt van ieder familiebedrijf



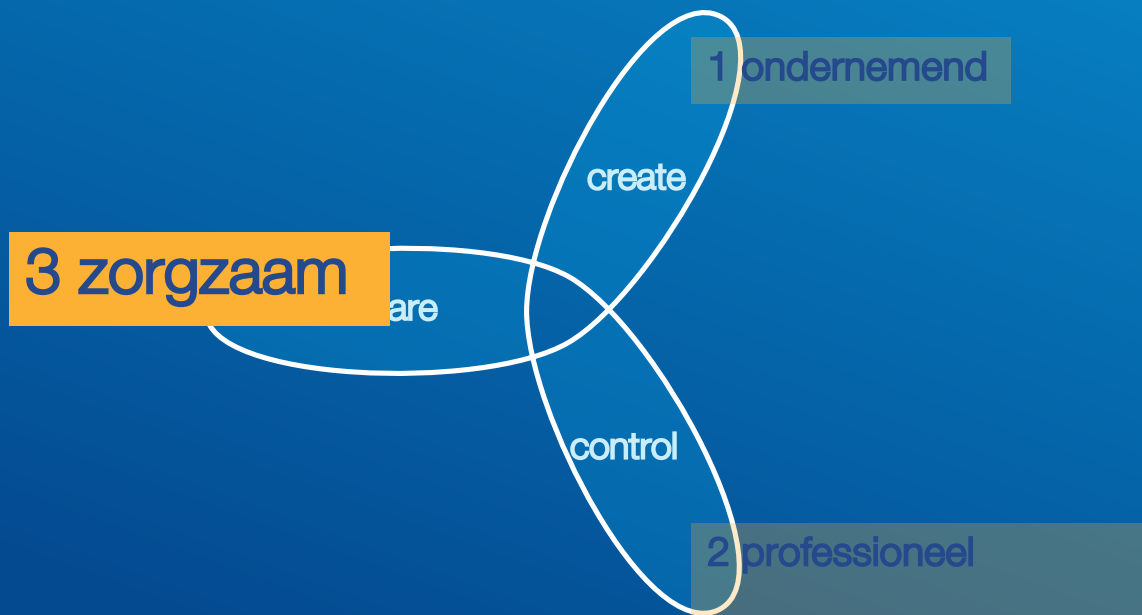
- Kansen zien
- Klantgericht
- Risico's nemen
- Intuïtief
- Zelf doen
- Drive
- Passie

Professioneel: klanten willen een voorspelbare partner zien



- Feitelijk/cijfermatig
- Processen
- Business cases
- Voorspelbaar / in control
- (Externe) specialisten
- Delegeren

Zorgzaam: de menselijke maat en aandacht voor de omgeving



- Lange termijn gericht
- Meer dan financieel
- Goed zijn voor je mensen
- Relaties met klanten en leveranciers
- Over de generaties heen
- Harmonie

Negatieve spiraal: van ondernemend naar intern gericht

Van vooruit naar achteruit

*“pappen en nathouden”
“echo uit het verleden”*

zorgzaam



care

create

ondernemend

“ad hoc, fire-fighting”

control





Het ergste wat je
kan overkomen zijn
loyale en betrokken
medewerkers

Negatieve spiraal: van ondernemend naar intern gericht

Van vooruit naar achteruit

*“pappen en nathouden”
“echo uit het verleden”*

zorgzaam



care

create

ondernemend

“ad hoc, fire-fighting”



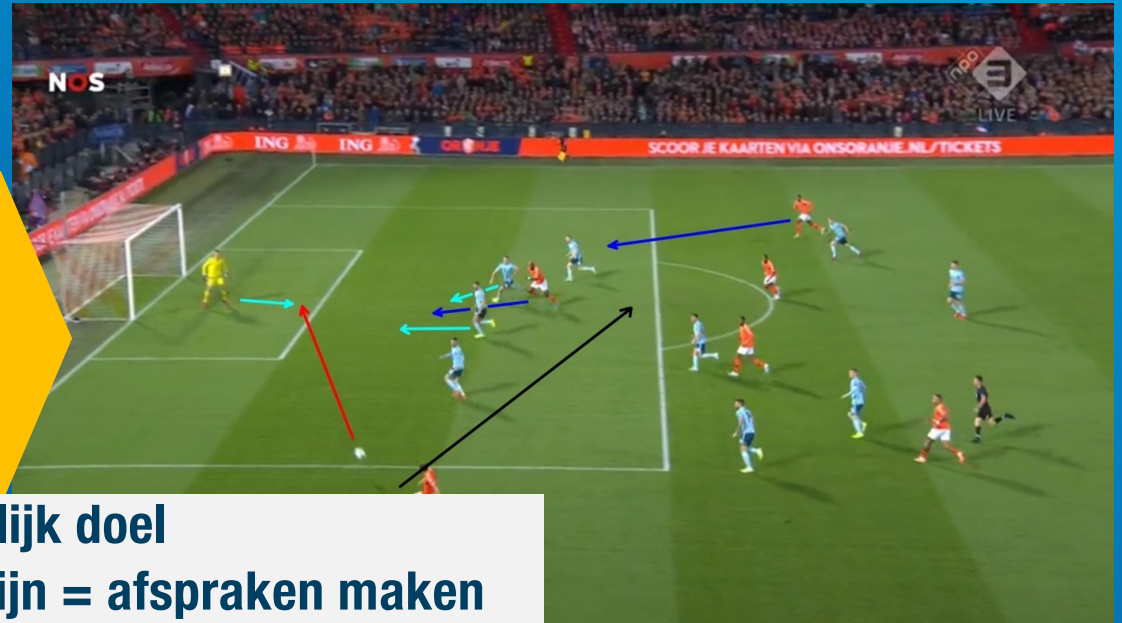
control

professioneel

“hekjes, bureaucratisch”



Van kluitjesvoetbal naar positieospel

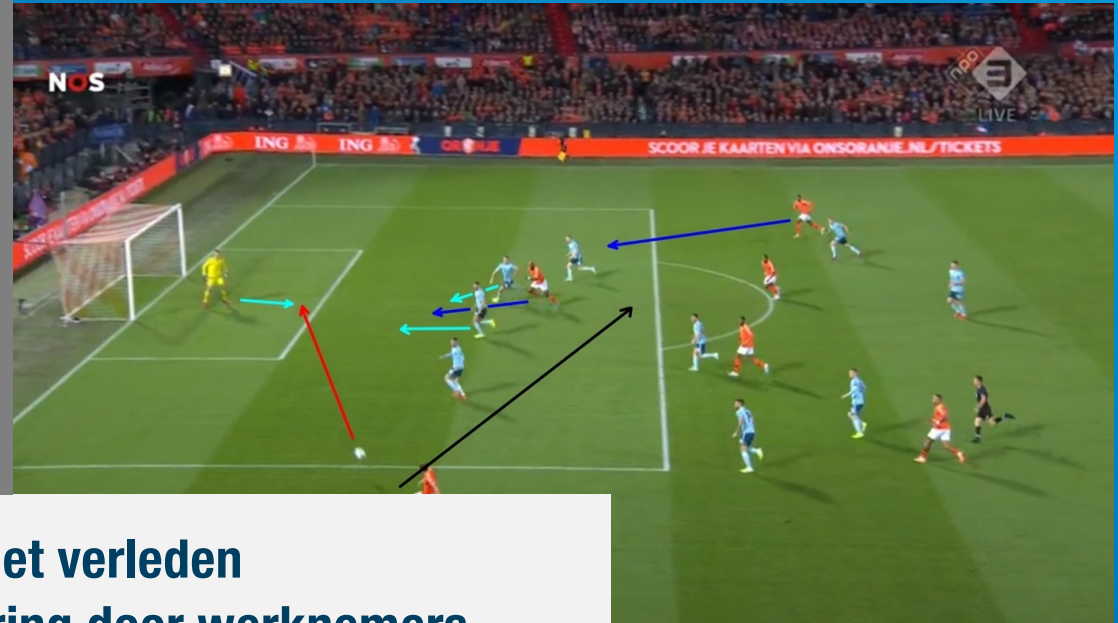


Gezamenlijk doel

**Uitleggen wat posities zijn = afspraken maken
elkaar vertrouwen & verantwoordelijkheid geven**

**Aanspreken en consequenties
Juiste man/vrouw op juiste plek**

Barrières: niet alleen de ondernemer, maar (onbewust) ook bij familie en (oudere) medewerkers



Echo uit het verleden
Tegengaan verandering door werknemers
Geen afscheid durven nemen (waarde uit verleden)
Ondernemer groter of Kleiner dan de onderneming?

Context van vandaag: veel bedreigingen, vooral 'niet-business'

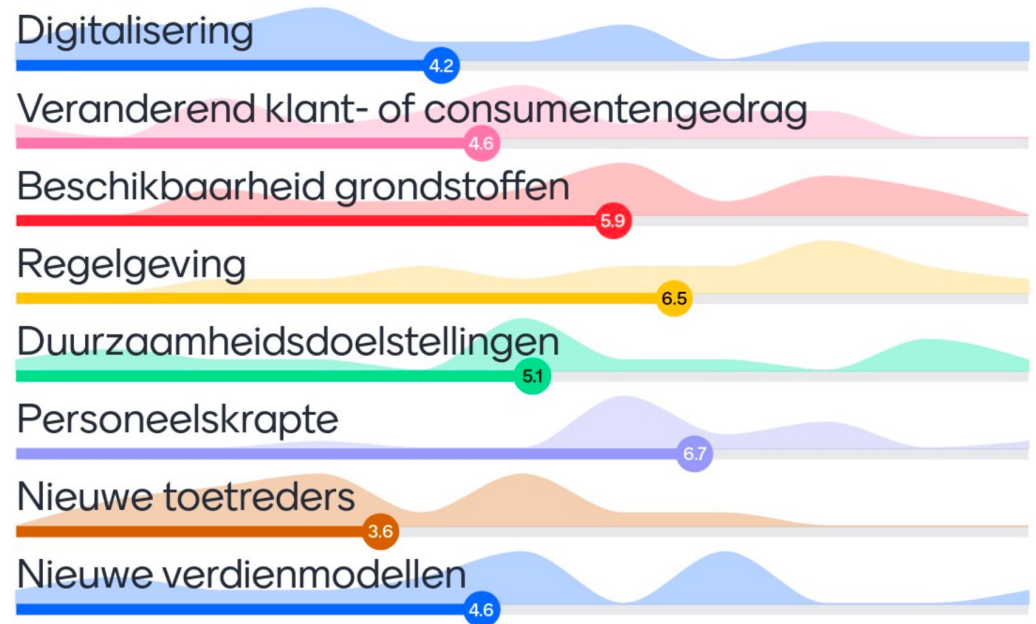
UITKOMSTEN
ONDERZOEK

Top 3 bedreigingen:

- Personeel
- Regelgeving (BOR)
- Grondstoffen

Onderwerpen niet-business
gerelateerd

DIT IS TOPSPORT



Kansen: 'grote' thema's die niet van vandaag op morgen gerealiseerd worden

UITKOMSTEN
ONDERZOEK

Top 3 kansen:

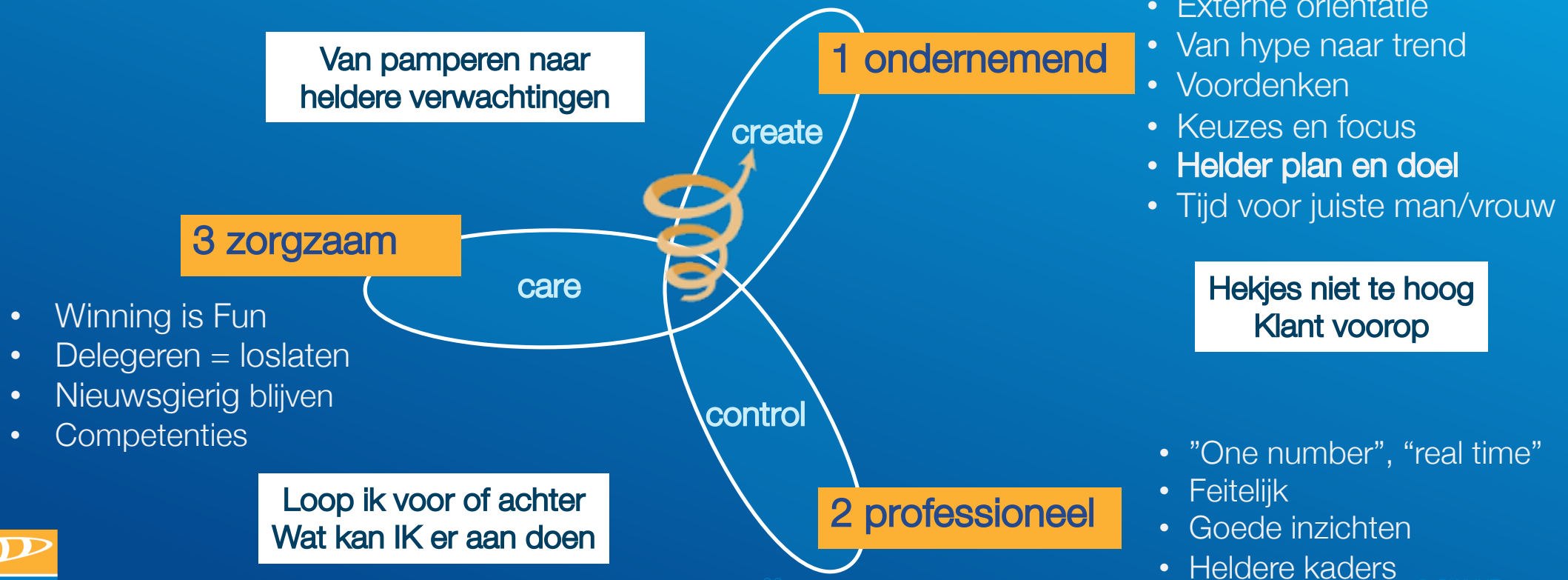
1. Digitalisering
2. Verdienmodellen
3. Duurzaamheid

Geen "simpele" kansen

Je kan het niet alleen



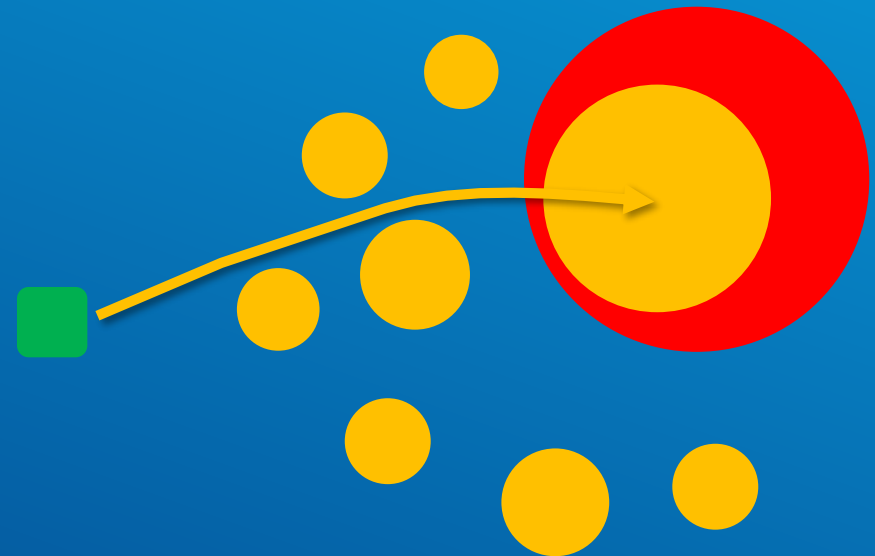
Positieve spiraal: van doen naar (voor)denken



Deliberate strategie: juist in deze markt in verandering met grote uitdagingen



Kansen pakken



Gepland, kansen creëren

Deliberate strategie: juist in deze markt in verandering met grote uitdagingen



Kansen pakken

Input uit onderzoek:

- Nieuwsgierig zijn
- Kansen herkennen (extern)
- Omgeving kennen (competitie)
- Keuzes maken: stoppen of gaan!
- Omzetten naar een PLAN/STRATEGIE
- Tijd maken voor strategie!
- Communiceren: dit is ons doel, zo bereiken we het en dit is je rol



Gepland, kansen creëren

Tips van andere familiebedrijven

UITKOMSTEN
ONDERZOEK

*Ondernemerschap is kansen zien in de markt,
daar samen met de juiste mensen en middelen een business model
op bouwen en volgens plan in uitvoering brengen.*

*Bepaal de richting, kaders en het doel,
maar geef veel vrijheid om dat te realiseren.*

Ondernemerschap 2022: vooral deliberate, kansen creëren ipv kansen pakken

UITKOMSTEN
ONDERZOEK



Ondernemerschap 2022: vooral deliberate, kansen creëren ipv kansen pakken

UITKOMSTEN
ONDERZOEK

Nieuwe generatie:

- Zij K=kennen het bedrijf minder -> afstand kunnen nemen
- Meer financieel gedreven (opleiding)
- Besef van complexiteit en impact op bedrijfsvoering en winstgevendheid

“pa was het overzicht krijtgeraakt”

“we moeten keuzes maken”

“teveel hobbies in de lucht gehouden”

Heldere richting

Met/door het team

Business Case

Marktgericht

70% Gepland

Onderneming > Ondernemer

Van doen naar denken

Van ... naar zien

- Ieder jaar weer 3 jaar vooruit
- Basis moet stabiel zijn
- Wel aanpassen van het plan (niet star zijn)
- Zorg zelf dat je weer kunt zien, afstand nemen

Stabiele
Basis

Cultuur van marktgerichte nieuwsgierigheid en focus

Vanuit kader: (familie)waarden (verleden en toekomst)

Voorspelbaar en continu beter presteren (zien en verbeteren)

Hoe ziet succes eruit (over 5 jaar):

- Wie zijn je klanten en waarom
- Waar ben je dan rete goed in
- Hoe word je gezien in de markt
- Waar ben je trots op
- Hoe ziet je organisatie er uit (wie)
- Welke 3 concrete doelen wil je realiseren
- Wat is jouw rol dan



Ondernemerschap voor bloei en continuïteit in het familiebedrijf



move to great
performance

OnderhoudNL

d.eijssen@gwynt.eu | 06-26108966