

Nieuws

## Overname familiebedrijven: 'Beslist geen gespreid bedje'

Jong talent in de financiële dienstverlening vind je niet alleen in de glimmende hoogbouw van de verzekeraars. Het intermediair verjongt ook. Sanne Geerts (31) behoort tot die nieuwe generatie financieel adviseurs. Roger van der Linden (47) groeide ook op in een regionaal geworteld familiebedrijf. In am:44 spreken ze over wat het betekent om je ouders op te volgen. En wat is het perspectief voor jonge ondernemers in de adviesbranche?



Als klein meisje werd Geerts op de balie gezet bij de opening van het nieuwe kantoor in Oosterhout. Als eerste bijbaantje plakte ze brieven dicht en later vulde ze in de zomervakanties de gaten in het rooster als receptioniste. Per 1 januari neemt ze met haar broer Tomas Geerts en collega Richard van Dongen het familiebedrijf over dat haar grootvader Jan Geerts in 1950 begon.

Voor jonge leidinggevenden zoals Geerts blies Adfiz twee jaar geleden het netwerk Jong Management nieuw leven in (zie kader). Tijdens de bijeenkomsten praten de deelnemers bijvoorbeeld over hun ervaringen bij het overnemen van een familiebedrijf. Van der Linden behoorde in 1996 ook tot een netwerk met jonge ondernemers in de branche. Inmiddels geeft hij advies aan de nieuwe leden. Van der Linden runt samen met zijn zus een familiebedrijf in Bocholtz. Net als Geerts werd hij al vroeg ondergedompeld in het vak. "Als ik niet naar school ging, dan zat ik te kleuren op kantoor", zegt Van der Linden. "Zo'n familiebedrijf is er altijd en overal."

Soms moet ik mijn vriendinnen zelfs uitleggen wat een adviseur precies doet

In het kantoor van Geerts aan de rand van het centrum in Oosterhout praten Geerts en Van der Linden over opvolging in een familiebedrijf en het toekomstperspectief voor jonge intermediairs. "Mijn opa is inmiddels in de 90", vertelt Geerts. "Hij vindt het supergaaf dat zijn bedrijf wordt doorgezet naar de volgende generatie, daar is hij echt heel trots op. Hij woont bij mij in de straat, dus hij loopt ook regelmatig langs om even te horen hoe het allemaal gaat."

De tijd waarin grootvader Geerts nog met polismappen langs de deuren ging en op zijn fiets de premies inde bij boeren in de omgeving, ligt achter ons. Pas afgestudeerden staan niet meteen te springen om het financieel advies in te gaan, terwijl Achmea en Aegon in de lijstjes met populairste werkgevers staan. Geerts ziet dat ook in haar omgeving. "Soms moet ik mijn vriendinnen zelfs uitleggen wat een adviseur precies doet."

### **Vragen je vriendinnen zich niet af waarom je in deze tijd een advieskantoor overneemt?**

“Nee, dat valt wel mee. Ze weten niet precies in wat voor branche we zitten, dat is meer onwetendheid. Verzekeringen sluit je eenvoudig via internet, dat is zo. Maar als je je klanten persoonlijk adviseert en een snelle service biedt, ben ik ervan overtuigd dat er een mooie toekomst is voor het adviesvak.”

“Ik zie dat precies hetzelfde”, zegt Van der Linden. “Het vak van adviseur is ook helemaal niet zo sterk veranderd als vaak gezegd wordt. Vroeger zal het zo zijn geweest dat iemand op zichzelf ging wonen en dat zijn ouders zeiden: ‘Je moet even langs bij Geerts of Van der Linden, want je moet je verzekeringen regelen’. Dat zijn we kwijt. Jongeren moet je nu uitleggen dat ze überhaupt een verzekering nodig hebben. Maar als ze eenmaal aan tafel zitten, is er eigenlijk helemaal niet zoveel veranderd.”

Geerts: “Voor jongeren wordt een adviseur pas interessant als ze een huis kopen. Mijn vrienden zijn rond de dertig en zitten in die fase. Als ze een appartement kopen dan zijn ze verzekerd via de VvE en is het nog wat minder spannend. Maar als er echt eengezinswoningen gekocht worden en er komen kinderen, dan bellen ze toch om te vragen of ik mee kan kijken.”

Ik moet me toch dubbel zo hard bewijzen als in een ander bedrijf

Van der Linden nam in 2001 samen met zijn zus het bedrijf van zijn ouders over. Na zijn studie bedrijfseconomie praatte hij met verschillende recruiters over banen bij grote verzekeraars en banken. “Toen dacht ik al: ‘dat gaat mijn wereld niet worden’. Met de privatisering van de sociale zekerheid kwam er een uitdaging in het eigen bedrijf. Dat was nieuw en dat leek me wel wat. Ik heb er geen dag spijt van gehad.”

Geerts kwam na haar studie rechten eerst bij Rabobank terecht. Drie jaar geleden keerde ze terug in het familiebedrijf. Van der Linden ergerde zich eraan dat mensen in zijn omgeving dachten dat beginnen in het familiebedrijf een gespreid bedje was. Geerts herkent dat.

“Ja, dat hoor je wel. Maar zo voelt het niet hoor. Ik moet me toch dubbel zo hard bewijzen als in een ander bedrijf. Van alle kanten wordt er kritisch naar je gekeken, door collega’s maar ook door klanten. De makkelijke keuze was blijven bij Rabobank geweest”, zegt Geerts, die in Oosterhout met haar broer en collega leiding gaat geven aan ongeveer 30 werknemers.

### **Is het moeilijk om oudere collega’s om je heen te hebben?**

Geerts: “Ik denk dat het belangrijk is hoe je jezelf opstelt binnen een bedrijf. Je moet niet binnenkomen met een houding alsof je alles al weet. Uiteindelijk moet je draagvlak krijgen en respect hebben voor ieders situatie. Er zijn natuurlijk collega’s die hier al heel lang zijn en die jarenlang gewend zijn om iets op een bepaalde manier te doen. Als je daar verandering in wil brengen, bijvoorbeeld omdat het prettiger is voor de klant, dan kan dat weerstand oproepen.”

### **Kun je een voorbeeld noemen?**

“Toen ik hier kwam werken verbaasde ik me erover hoeveel papierwerk erbij komt kijken als iemand een verzekering wil sluiten. We werkten met aanvraagformulieren die allemaal getekend moesten worden. Hopeloos ouderwets vond ik dat. Toen zijn we aan de slag gegaan met telefonische acceptatie. Als een klant nu belt om een extra auto op de polis te laten bijschrijven, dan kunnen de acceptatievragen telefonisch worden doorgenomen. Dat zijn geen revolutionaire ontwikkelingen, maar het is wel belangrijk voor een klant. Zo’n idee wordt niet door iedereen meteen opgepakt en ingezet. Daar moet je dan extra aandacht aan geven. We hebben allemaal een hekel aan het nabellen

van een aanvraagformulier. Dus als je het telefonisch afwikkelt, is de klant blij en hoef je er zelf ook niet elke keer achteraan. Maar toch is er dan een soort drempel waar je overheen moet.”

Je ziet weleens in de assurantiewereld dat kinderen moeten betalen voor wat ze zelf opgebouwd hebben

Van der Linden: “Zit dat in het wennen aan jou of zit de gemiddelde mens niet erg op verandering te wachten?” “Het is misschien een combinatie van allebei”, denkt Geerts. Volgens Van der Linden zijn er twee grote valkuilen bij een bedrijfsovername. De eerste is binnenkomen met de verkeerde houding. De tweede heeft meer te maken met de vertrekkende partij. “Als adviseur loop ik ook rond bij andere familiebedrijven. Dan zie je dat de generatie die afscheid neemt de moeilijkste stap moet zetten. Want afscheid is wel afscheid. Ik ken een verhaal van een vader die er toch een beetje half bij bleef, en zelfs ver na zijn pensioen toch een auto van de zaak wilde houden. Dan gaat het mis, daar moet je afspraken over maken.”

### **Hoe ging dat bij jouw ouders?**

Van der Linden: “Voor de echte overname hebben we een traject van vijf jaar gehad waarin we deels vennoten werden. Je ziet weleens in de assurantiewereld dat kinderen later moeten gaan betalen voor wat ze zelf opgebouwd hebben. Dat hebben mijn ouders wel goed gezien. Toen ze definitief uitstapten zei mijn vader: ‘Ik ga uit mijn kantoor, nu is het van jullie en ik hoor het wel als je m’n hulp nodig hebt.’ Dat deden ze fantastisch.”

Grootvader Jan deed het bedrijf over aan twee zoons. Nadat Geerts’ vader bijna twintig jaar geleden overleed, nam haar moeder zijn plaats over in de directie van het bedrijf.

### **Heb je met je moeder afspraken gemaakt over de toekomst?**

Geerts: “Ja, daar zijn wel afspraken over gemaakt. Het blijft een adviserende rol, maar ze stopt op termijn met haar dagelijkse werkzaamheden. Daar heeft ze wel wat moeite mee.”

Ondanks dat zijn vader Frits inmiddels elf jaar niet meer in het bedrijf werkt, hoort Van der Linden nog regelmatig van zijn klanten dat ze ‘bij Frits’ verzekerd zijn. Hij zit er niet mee. Volgens hem is dat inherent aan een familiebedrijf met een sterke regionale binding en zichtbaarheid. “We hebben veel klanten die never nooit bij ons op kantoor komen. Maar mensen vinden het wel prettig om te weten dat we er zitten. Dat er een kantoor is waar ze naartoe kunnen en dat er een familie achter staat die zich eraan verbonden heeft.”

### **In Oosterhout is de naam Geerts al tientallen jaren verbonden aan financieel advies. Voel je een verantwoordelijkheid naar dat verleden?**

Geerts: “Ja, toch wel. Je voelt de plicht en de trots dat je de kans krijgt om iets voort te zetten. Iedereen kent Geerts op de een of andere manier wel. Als mijn ouders bij hockey stonden aan te moedigen, dan ging het langs de lijn ook vaak over verzekeringen. Zo werkt het gewoon en daarom kiezen mensen ook voor je.”

Het advieskantoor doet veel aan lokale sponsoring. “Eigenlijk alles wat je kan bedenken wat hier georganiseerd wordt, daar leveren we een bepaalde bijdrage aan”, zegt Geerts. “We vinden het belangrijk om een steentje bij te dragen aan de samenleving in Oosterhout en omgeving. In het verleden hebben we daar nooit echt mee te koop gelopen, maar in de toekomst willen we dat wel meer onder de aandacht brengen bij onze klanten.”

Dat iemand kanaries wil fokken, dat moet hij zelf weten

De noodzaak om lokaal zichtbaar te zijn, geldt ook voor Van der Linden in Bocholtz. “Mijn zus en ik hebben daar wel naar gekeken toen we het overnamen, want we ondersteunden echt alles. Activiteiten als jeugdvoetbal en muziekonderwijs vinden we belangrijk, maar dat iemand kanaries wil fokken, dat moet hij zelf weten. Belt er op een gegeven moment een bedrijf uit Kerkrade. Zijn tussenpersoon was gefuseerd en hij had weinig op met de nieuwe mensen. Dus dacht hij ik zal die Van der Linden even bellen, want die adverteert al jaren in het boekje van de kanarievereniging.”

Voor Geerts wordt de overname van het bedrijf inmiddels steeds concreter. “We zijn er heel druk mee bezig. Er komt toch wel veel bij kijken. Op 1 december willen we alles afhebben en dan op 1 januari gaan we echt van start. Het aftellen is begonnen.”

#### Familiebedrijven in de branche

“Het gros van de bedrijven in de financiële dienstverlening wordt gerund door families. Volgens de meest recente cijfers van het CBS is 70 procent van de advieskantoren in Nederland een familiebedrijf. Bij de telling in 2016 waren dat in totaal 6.945 bedrijven, tegenover 2.935 niet-familiebedrijven. Zzp'ers zijn in deze cijfers niet meegerekend.

Adfiz houdt geen aantallen of percentages bij van het aantal familiebedrijven onder de leden en kan dus niet zeggen of dat aantal toe- of afneemt. De laatste jaren vindt er echter een consolidatieslag plaats in het intermediair. Kleinere advieskantoren fuseren of worden overgenomen door grotere partijen.

Cisco Barão is taxateur en makelaar in assurantieondernemingen en ziet uit eigen waarneming dat aantal wel afnemen. “Echt grote bedrijven waar hele generaties werken, zijn er bijna niet meer. Het zijn vooral nog bedrijven die van ouder op kind overgaan”, zegt Barão. Volgens de bedrijfsmakelaar spelen bij overname van familiebedrijven vaak meer emoties mee dan bij andere bedrijven. “Mensen die hun familiebedrijf verkopen, hebben het vaak over ‘afstand doen van hun kindje’. Maar bij een overname moet je emotie en ratio gescheiden houden. De prijs die uiteindelijk betaald wordt verzacht ook veel.”

Volgens Barão is het belangrijk om al in een vroeg stadium na te denken over opvolging in een familiebedrijf. “Als je een kind in de zaak wil laten werken, laat hem of haar zich dan eerst ergens anders bewijzen. En beoordeel je kind in de zaak net als een andere werknemer. Dat is beter voor het bedrijf en ook beter voor de opvolger.” Volgens Barão is het een valkuil om automatisch voor het nageslacht te kiezen als bedrijfsovername aan de orde is. “Het feit dat het je kind is, betekent niet automatisch dat het ook de beste opvolger is.”

Bron: <https://www.amweb.nl/branche/nieuws/2018/10/overname-familiebedrijven-beslist-geen-gespreid-bedje-101113386>