

OPVOLGING



De familie Van Drunen, eigenaar van schoenenfabriek Durea, stelde in 2007 een commercieel directeur van buiten aan, Gerard-Jan van Blokland (voorgroond). Drie van de vier familieleden van de derde generatie zijn het bedrijf uit.

FOTO: FRISO KEURIS

Ondernemerskinderen laten familiebedrijf links liggen

Jan Verbeek
Amsterdam

Familiebedrijven verliezen hun aantrekkingskracht onder hoogopgeleide jongeren. Van de ondernemerskinderen is slechts een gering deel bereid het bedrijf van hun ouders over te nemen. Daarmee doemt voor veel ondernemers een opvolgingsprobleem op.

Dat blijkt uit onderzoek van EY en de universiteit van St. Gallen in Zwitserland. Het advies- en accountantskantoor heeft in 2011 en 2014 internationaal onderzoek laten uitvoeren onder duizenden afgestudeerden aan een hogeschool en universiteit. In Nederland deden 3.100 studenten mee, met een gemiddelde leeftijd van 23 jaar. Opgeteld deden er 34.000 studenten mee.

In Nederland is slechts 1,7% van de afgestudeerde twintigers bereid direct na de studie in het bedrijf van de familie te stappen. Internationaal is dat 3,5%. Na vijf jaar neemt die bereidheid wel iets toe, maar de interesse van de kinderen blijft met 4% marginaal. Zij voelen er weinig voor 'om in een gespreid bedje te stappen'. Vrouwelijke opvolgers zijn helemaal dun gezaaid, zo leert het onderzoek.

Vier jaar geleden deden EY en St. Gallen een vergelijkbaar onderzoek. De uitkomsten laten zien dat

de bereidheid om in het familiebedrijf te stappen, snel afneemt. De onderzoekers spreken zelfs van een daling van 30%. Volgens EY-partner Ernst Groenteman is de trend duidelijk: er vindt een verwijdering plaats tussen de leiding en het eigendom van het familiebedrijf. 'De uitkomsten van het onderzoek laten zien dat er steeds meer management van buiten naar het familiebedrijf komt en wellicht ook meer financiering van derden.' Groenteman: 'Ga er niet zomaar van uit dat kinderen opvolger willen worden. De concurrentie voor de loopbaan als opvolger is sterk, want de opties zijn talrijk en vaak aantrekkelijk.'

De meeste afgestudeerden willen liever werken voor een baas en zoeken een baan in een andere onderneming dan het familiebedrijf. Dat is de wens van maar liefst 60% van de jongeren. Ook het starten van een eigen bedrijf scoort hoger dan het in de voetsporen treden van vader of moeder. Van de 34.000 ondervraagden wil ruim 7% een eigen bedrijf starten, dat is twee keer zoveel als de groep die in het familiebedrijf actief wil worden.

Mogelijke verklaringen voor de afnemende interesse zijn de aantrekkende arbeidsmarkt en het voortschrijdend inzicht dat het aansturen van een familiebedrijf veel vraagt van een jonge onder-

Trends

- **1,7%** van afgestudeerde twintigers is bereid direct na de studie in het familiebedrijf te stappen
- **Die bereidheid** neemt snel af, blijkt uit onderzoek van EY en de Zwitserse universiteit St. Gallen. Tussen 2011 en 2014 zelfs met 30%
- **Familiebedrijven** trekken vaker management van buiten aan en 'wellicht ook meer financiering van derden', voorzien de onderzoekers

nemer. Ook is er een duidelijk verband tussen het welvaartsniveau in een land en de bereidheid om de familie op te volgen. Hoe rijker het land, hoe minder animo er is onder de familieleden. Ook de hoogte van de successiebelasting speelt een rol bij het besluit om al of niet in het familiebedrijf te stappen.

Het gaat in het EY-onderzoek uitsluitend om zonen en dochters van wie de ouders het familiebedrijf exploiteren. De deelnemers aan het onderzoek zijn allemaal net afgestudeerd en zijn ondervraagd over wat hun beroepsperspectief is.

Uit de internationale vergelijking komt naar voren dat Nederlandse afgestudeerden laag scoren als het gaat om de bereidheid om direct in het familiebedrijf te stappen. Bij de zuiderburen is de relatie tussen de jongeren en het familiebedrijf sterker. Van de afgestudeerden in België stapt bijna 5% direct na de studie in het familiebedrijf. Na vijf jaar is dat gegroeid naar 9%.

Kinderen verwachten dat ze voor de bedrijfsovername moeten betalen, maar ze verwachten wel dat de transactieprijs aanzienlijk lager is dan bij een verkoop aan een buitenstaander. De prijs die de familie rekent bij een verkoop, varieert sterk. In Nederland rekenen de opvolgers dat zij een familiekorting krijgen van bijna 54% op de reguliere verkoopprijs.