

# Vertrouwde partner van familiebedrijven

Familiebedrijven presteren gemiddeld beter dan andere ondernemingen, maar zijn ook kwetsbaarder. Flynth begeleidt familiebedrijven om de zakelijke en persoonlijke belangen zo goed mogelijk met elkaar te verenigen.



DEEL ONLINE

**S**tel: je hebt een meningsverschil met je compagnon. Frustrerend, maar beheersbaar. Maar wat als die compagnon ook je vader is of je oudste kind? In lang niet alle familiebedrijven is duidelijk welke rollen de verschillende familieleden precies hebben en wat hun bevoegdheden en verantwoordelijkheden zijn. De onderlinge loyaliteit maakt dat ook deze familiebedrijven goed presteren, maar rolverwarring maakt ze ook kwetsbaar voor zakelijke spanningen. Dat kan ertoe leiden dat de persoonlijke verhoudingen onder druk komen te staan. “Het bepaalt hoe je ’s avonds met elkaar aan tafel zit. En of het kerstdiner dit jaar nog gezellig wordt”, zegt Erik van der Most, sectordirecteur Food van Flynth adviseurs en accountants.

## Rolverwarring

Flynth helpt bedrijven om rolverwarring tegen te gaan. Zo heeft het kantoor een NextGen-programma voor potentiële opvolgers binnen familiebedrijven. Als dienstverlener biedt Flynth vooral procesbegeleiding: een adviseur helpt



Flynth | Erik van der Most, Lubbert van Dellen en Johan van der Stelt

## ‘Wij gaan niet voor hit-and-run, maar voor duurzame relaties’

het gesprek binnen de familie op gang te brengen. “Als procesbegeleider scheppen wij het kader waarbinnen lastige onderwerpen binnen de familie bespreekbaar worden. We zetten het gesprek in beweging, maar de richting bepaalt de familie zelf”, aldus Johan van der Stelt, senior adviseur, verbonden aan de advisering van familiebedrijven binnen Flynth. Zo’n traject mondt vaak uit in een familie-statuuut: een document waarin afspraken over opvolging, eigendom en besluitvorming worden vastgelegd. Dat geeft rust en harmonie.

## Holistische aanpak

De aanpak is nadrukkelijk holistisch. Flynth heeft meerdere disciplines in huis, met specialisten die kunnen samenwer-

ken om de klant zo goed mogelijk te bedienen. Wie het eerste aanspreekpunt wordt – de huisaccountant, de bedrijfsadviseur, de fiscalist of toch een andere specialist – hangt vooral af van de wens van de klant.

## Duurzame relaties

Als stichting denkt Flynth voor de lange termijn. “Wij gaan niet voor hit-and-run”, stelt sectordirecteur Agro Lubbert van Dellen. “We zijn er voor duurzame relaties.” Dat sluit naadloos aan bij wat familiebedrijven het meest nodig hebben: een vertrouwde partner die meegroeit met de onderneming én de mensen die haar dragen. Zodat het familiebedrijf floreert en het kerstdiner gewoon gezellig blijft. ●