

Eddy Claesen bemiddelt in familiebedrijven over geld, macht en liefde



Bijna alle ondernemers dromen ervan om later hun zaak over te dragen aan hun kinderen. Heel wat emotionele obstakels vermijden echter vaak dat het zover komt. Een externe bemiddelaar, die alle knopen objectief ontwart, is dus geen overbodige luxe.

Expert Eddy Claesen uit Genk vertelt: "Ondanks het levensbelang van een doordachte opvolging, blijkt dat de meerderheid van de bedrijven hier niet mee bezig is. Het probleem stelt zich vooral in familiebedrijven. Daarvan wordt slechts 30% overgedragen naar de tweede generatie en amper 10% naar de derde generatie. Een onderschatting van het menselijke proces dat achter zo'n familiale overdracht schuil gaat, is meestal de oorzaak van stukgeslagen dromen over de zoon of de dochter die de touwtjes in handen zal nemen."



Waar loopt het dan vooral mis?

Eddy Claesen: "Samengevat kan je stellen dat de factoren liefde, macht en geld het meest invloed hebben bij zo'n familiale opvolging. Tussen ouders en kinderen, maar ook tussen kinderen onderling. Als extern bemiddelaar probeer ik al deze aspecten in nauw overleg met alle partijen te objectiveren. Dat is heel moeilijk, want ieder huise heeft zijn kruisje. Ik heb me dan ook jarenlang in deze materie verdiept, en gespecialiseerde kennis verzameld in vermaarde opleidingscentra."

Hoe pak je zo'n situaties concreet aan?

Eddy Claesen: "Ik bekijk de onderneming en de actoren in 4 dimensies. Ten eerste ga ik puur kijken naar de feiten: historiek, cijfers, enzovoort. Daarenboven ga ik na hoe iedere partij deze familiale overdracht psychologisch beleeft. Wie voelt zich te kort gedaan, bijvoorbeeld. Ten derde kijk ik naar de onderlinge communicatie. Wie domineert de onderhandelingen? En tot slot, maar niet noodzakelijk in die volgorde, analyseer ik de relationele ethiek. Dat is heel belangrijk."

Kan je dat even uitleggen?

Eddy Claesen: "Hierbij maak ik voor ieder familielid een soort emotionele bankrekening op. Het is een balans tussen de bereidheid om te geven en te nemen. Als er veel reserves zijn, kan er oprecht en open gecommuniceerd worden. Dan zijn toegevingen mogelijk en kan de overdracht in een stroomversnelling komen. Is de balans negatief, is er veel werk aan de winkel. Al bij al is er voor zo'n delicate materie, die essentiële sporen nalaat op persoonlijk en zakelijk vlak, een ervaren en vooral neutrale deskundige nodig. Daarna kan iedereen elkaar recht in de ogen kijken en hoeft de toekomst van het bedrijf geen blijvende wonden te slaan."

Voor meer info:

Eddy Claesen, Family Business Mediator
 Claesen BVBA
 Kuilenstraat 16, 3600 Genk
 +32 89 32 91 10
eddy.claesen@claesen.be, www.claesen.be.