

Familiebedrijven in de horeca, nu en in de toekomst

Overdracht bij horecaondernemers bij voorkeur binnen de familie

Bij bijna een kwart van de horecaondernemers staat de overdracht van de leiding van de onderneming binnen de komende 5 jaar op de agenda. De belangrijkste redenen hiervoor zijn de leeftijd van de ondernemer, maar ook de fysieke inspanning die het werken in de horecasector met zich meebrengt. Het liefst dragen de horecaondernemers het bedrijf over binnen de familie. Dit blijkt uit onderzoek van het Centrum van het Familiebedrijf in samenwerking met het bedrijfschap Horeca en Catering en Eduon adviseurs familiebedrijf.

Judith van Helvert-Beugels, onderzoeker bij het Centrum van het Familiebedrijf en het lectoraat Familiebedrijven van de Hogeschool Windesheim heeft in dit onderzoek gekeken naar de voorbereiding, de stappen in het opvolgingsproces en de mogelijkheden die horecaondernemers zien voor de overdracht naar de volgende generatie. Dergelijke inzichten zijn cruciaal om de slaagkans van de overdracht te vergroten: nu overleeft slechts 30% van de bedrijven de overdracht.

Slechts 15 procent van de respondenten die binnen nu en twee jaar hun bedrijf willen overdragen is het helemaal eens met de stelling “ik ben goed voorbereid op de overdracht”. De accountant speelt bij de voorbereiding een belangrijke rol. De accountant wordt zelfs vaker dan de partner als gesprekspartner genoemd wanneer de overdracht op korte termijn gaat plaatsvinden. De accountant zet ook meestal de eerste stappen in de voorbereiding. Het liefst dragen horecaondernemers het bedrijf over binnen de familie. Verkoop aan een externe partij is het op één na beste alternatief.

De resultaten uit het onderzoek zijn gisteren gepresenteerd en overhandigd aan Léon Dijkstra, tweede generatie en lid van de Raad van Commissarissen van Hampshire Hospitality. Aan de hand van stellingen zijn de resultaten besproken met de aanwezige ondernemers. Het beeld dat de emotionele aspecten van de overdracht een belangrijke rol spelen werd door de aanwezigen bevestigd. Door meer aandacht te hebben voor de emotie naast de ratio gaat de slaagkans van een succesvolle overdracht mogelijk omhoog. Daarnaast

werden door de ondernemers het tekort aan zelfreflectie en de rol van de partner van de opvolger genoemd als factoren die de slaagkans kunnen beïnvloeden.

Onderzoek

'Familiebedrijven in de horeca, nu en in de toekomst', J. van Helvert-Beugels en I. Matser.

U kunt het rapport downloaden via onze website, www.cfb.nl.

Meer informatie

Drs. Ilse Matser, directeur van het Centrum van het Familiebedrijf, lector Familiebedrijven

T 06 51254379

E ia.matser@windesheim.nl