

Het laatste nieuws over zaken die ondernemers raken.
Tip en ideeën? Mail naar ondernemen@dft.nl



Gabi Ouwerkerk

DE KOALABEER WAAR JE BETER DOOR SLAAPT

Een knuffel die je niet alleen troost, maar ook tot rust brengt: dat is de kracht van Lotgenootje. Achter dit snelgroeiende bedrijf staat de 26-jarige Marien Jansen, die zijn ervaring in de gehandicaptenzorg heeft omgezet in een onderneming met impact. In korte tijd vonden al meer dan 50.000 pluche vriendjes hun weg naar kinderen, volwassenen en zorginstellingen.

Jansen zag in de gehandicaptenzorg hoe verzwaarde hulpverleners patiënten kunnen helpen met diepe drukstimulatie. Vooral de verzwaringsdeken is bekend. „Als je onder iets zwaars ligt, geeft dat een kalmerend effect”, legt Jansen uit. „Er worden dopaminestoffen aangemaakt en stresshormonen verlaagd.” Dat bracht hem op een idee. „Waarom



passen we die verzwaring niet toe in een knuffel?”

Zo ontstond Lotgenootje: een knuffel met een gelijkmatig verdeeld gewicht die helpt bij beter slapen, het verminderen van angst en het omgaan met overprikkeling. De doelgroep is breed. Ouders kopen de knuffels voor hun kinderen, volwassenen gebruiken ze zelf om tot rust te komen en ook in de zorgsector worden ze ingezet bij onder meer dementie en eenzaamheid. De knuffel is te krijgen als koala, beer, konijn, hond en kat. De groei gaat razendsnel. Deze



Marien Jansen, de oprichter van Lotgenootje. EIGEN FOTO

zomer verviervoudigde de verkoop, waardoor Lotgenootje tijdelijk was uitverkocht. De productie in China is volgens Jansen door de lange levertijd lastig snel op te schalen. „Dat zijn stressmomenten, maar ook luxeproblemen”, lacht hij.

Externe investeerders houdt hij liever buiten de deur. „Dan raak je de controle kwijt. Ik heb een duidelijke visie vanuit mijn zorgachtergrond en die wil ik vasthouden.”

Toekomstdromen zijn er volop. Naast nieuwe dierenknuffels denkt hij aan boekjes, evenementen en merchandise rond de karakters. „We willen een beleving creëren die emoties uitlegt en steun biedt, juist voor kwetsbare doelgroepen.”

Vian Schouten

Dit is een verhaal uit de rubriek 'Pionier'. Ook je innovatieve idee delen? Mail je verhaal met naam en telefoonnummer naar ondernemen@dft.nl

INTERNE CONFLICTEN ONTWRICHTEN BEDRIJVEN

Bedrijf of familie eerst?

Familiebedrijven zijn de stille kracht van de Nederlandse economie, maar achter gesloten deuren kan het flink knetteren. De ruzie tussen Els Blokker en haar zoons is een van de bekendste binnen Nederlandse familiebedrijven. „Dit speelt overal waar familie en bedrijf door elkaar lopen.”

door Gabi Ouwerkerk

Ook families als Parlevliet (visserij), Schenk (tanktransport) en Van Cranenbroek (tuinproducten) hadden de rechter nodig om de rust terug te brengen. „De lijst is veel langer”, zegt Harm Tunteler, partner bij bureau JBR Interim & Governance.

Bijna een derde van de Nederlandse familiebedrijven was vorig jaar bezig met een wisseling van de wacht, blijkt uit onderzoek van Nyenrode Business Universiteit, RSM en Van Lanschot Kempen (2024). PwC becijferde eerder dat maar liefst



Soms lopen ruzies tussen ouders en kinderen binnen een familiebedrijf zo hoog op dat de rechter er aan te pas moet komen. FOTO GETTY IMAGES

afstand en toch was hij er.” Tunteler vroeg ooit een oud-familiedirecteur om zijn hobbywerkplaats van het terrein te halen. „Voor tweehonderd man personeel betekende dat schuurtje dat pa nog steeds zijn zoons niet vertrouwde en feitelijk de baas was.” Daarmee wil hij niet zeggen dat een voorganger zich nooit meer in het bedrijf mag laten zien. „Vader Hooghoudt had een glaasjesverzameling in het archief. Die kon het wel gescheiden houden.”

Maar zijn zoon Bert Hooghoudt kon de rollen niet scheiden toen hij stopte als ceo en commissaris werd, blikt Tunteler terug. „Als je in de raad van commissarissen zit, dan spreek je als commissaris en houd je toezicht. Je zet geen aandeelhouderspet op en gaat ook niet managen.”

Strikte rolverdeling voorkomt volgens hem dat persoonlijke verhoudingen de bedrijfsvoering ondermijnen. Toch blijkt uit de zaken

bij de Ondernemingskamer dat dit in de praktijk lastig is. „De lijst is langer dan we weten. Vaak hebben broers en zussen elk hun eigen bv en speelt het conflict zich buiten het oog van het grote publiek af. Want ze kunnen elkaar de hersens inslaan, de vuile was hangen ze liever niet buiten.”

'Heftruckchauffeur verdiende 6000 euro'

terne ceo, omdat de familieleden in het bedrijf nog niet de benodigde ervaring bezitten voor de positie van ceo. Dat gebeurde eerder ook al: voordat Len Boot de leiding van zijn vader overnam, stond tien jaar lang een buitenstaander aan het roer.

Maar kiezen voor een externe ceo is geen garantie voor succes. „Je wordt niet alleen algemeen directeur, je volgt ook een familiedirecteur op. Dat is een extra moeilijkheid, omdat die altijd nog rondwaart in het bedrijf, bijvoorbeeld als aandeelhouder of commissaris. Als de baas van Unilever vertrekt, is die echt weg. Maar toen Albert Heijn stopte en in Engeland ging wonen, hield hij echt

familiebedrijf is geen sociale werkplaats. Je kunt geen baantjes creëren voor familieleden.”

Familiestatuu

Een familiestatuu kan veel leed voorkomen. Daarin kan bijvoorbeeld worden vastgelegd dat een opvolger minimaal een hbo-opleiding en vijf jaar externe ervaring heeft. „Maar ook dat als er een algemeen directeur gezocht wordt, de beste wordt gekozen en niet het neefje van die of die”, zegt Tunteler. Toch werkt papier maar beperkt. „Als er politieke spelletjes worden gespeeld, werkt het niet. Je hebt goede mensen op de juiste plekken nodig.”

Momenteel is Tunteler commissaris bij Verpakingsbedrijf NNZ, beddenfabrikant Auping en lenzenproducent Ophtec. Bij NNZ Verpakkingen koos de familie Boot onlangs voor een ex-

twee op de drie overdrachten van oprichters naar hun kinderen stranden, meestal omdat er te laat of te weinig wordt nagedacht over opvolging.

Tunteler kan als commissaris en adviseur van diverse familiebedrijven vaak een goede blik achter de schermen werpen. „De belangrijkste vraag is: zijn wij een familie die een bedrijf heeft of een bedrijf met een familie? In het eerste geval draait het om de baas willen zijn. In het laatste staat rentmeesterschap en continuïteit centraal.”

Familie-emoties bij besluiten zijn volgens hem funest. Zo trof hij ooit bij een transportbedrijf een hefttruckchauffeur die 6000 euro verdiende, enkel omdat hij familie was. „Maar een

Harm Tunteler is commissaris en adviseur van familiebedrijven. EIGEN FOTO



VRAAG & ANTWOORD



ERIK ZIENG

Investeren in marktkraam nog rendabel?

In de ene gemeente ben ik tien jaar verzekerd van een standplaats op de markt, in de ander vijf jaar. Wat vindt u hiervan?

Op grond van de Europese Dienstenrichtlijn mogen schaarse vergunningen niet langer voor onbepaalde tijd worden verleend. Gemeenten mogen wel zelf de termijn bepalen.

Het achterliggende idee is sympathiek: nieuwe marktondernemers moeten ook kans hebben op een vergunning. Maar in de praktijk pakt dit anders uit. Ondernemers die zich intekenen op een markt moeten de investeringskosten voor een kraam terugverdienen. Als de terugverdienslechts enkele jaren behelst, zorgt dit voor een onzekere situatie voor zowel bestaande als nieuwe marktondernemers.

Ondernemers moeten niet alleen investeren in hun kraam, maar bijvoorbeeld ook in een uitstootvrij voertuig om toegang te krijgen tot steden met een zero-emissiezone. Met een marktvergunning van slechts vijf jaar ontbreekt echter het perspectief om zulke hoge kosten terug te verdienen. Wordt de vergunning niet verlengd, dan zijn de investeringen voor niets geweest.

Het maakt het ook lastig om personeel aan te trekken, zeker nu de inzet van flexwerkers door nieuwe regelgeving beperkt is. Daarom is uniform beleid nodig voor alle gemeenten, met voldoende lange vergunningstermijnen zodat investeren loont.

Een gezellige markt zorgt voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat en stimuleert de lokale economie. Deze ondernemers staan voor dag en dauw op om hun kraam mooi te presenteren. Prima dat er beleid wordt gemaakt, maar dat moet niet ten koste gaan van deze hardwerkende marktkooplui. Koester deze mensen.

Erik Ziegns is voorzitter van ondernemersorganisatie ONL. Ook een vraag? Ondernemen@dft.nl