



INFORMATIE OVER DE TOF MASTERCLASSES

TOF een project voor familiebedrijven

Geweldig dat je interesse hebt! TOF helpt jou met het verbeteren van innovatievermogen door samen te werken met strategie en innovatie experts van Maastricht University. We werken met kleinere familiebedrijven aan ondersteuning voor continuïteit en groei.

Pak deze kans voor jouw familiebedrijf! Ga eerst aan tafel met een business coach en werk aan de innovatie scan. Daarna stroom je door naar de TOF Masterclasses. TOF biedt 6 aaneensluitende Masterclasses aan met de duur van een dagdeel.

Kosten: De kosten van de Masterclasses zijn gedeeltelijk opgevangen door het project TOF. De bijdrage die nodig is om deel te nemen is €950,- excl. BTW per familiebedrijf.

De TOF Masterclasses bestaan uit 6 sessies, elk van één dagdeel, gegeven over een periode van 6 maanden (met uitzondering van juli en augustus). In deze sessies ga je als ondernemer samen met een groep van 6 tot 8 andere ondernemers aan de slag aan de hand van een drietal thema's; (groei)strategie, innovatie en opvolging. In overleg is het mogelijk om met meer dan één familielid per organisatie aan te sluiten.

TOF Masterclasses

Het doel van de TOF¹ masterclasses is om het kleinere familiebedrijf (2-50 werknemers) aanknopingspunten te bieden en te ondersteunen in het verder uitbouwen en optimaliseren van uw organisatie. Hierin is er nadrukkelijk aandacht voor de context waarin uw familiebedrijven opereert. Het familiale aspect kan er immers voor zorgen dat de omstandigheden waarin u uw bedrijf runt lastig te vergelijken zijn met niet-familiale organisaties. Een meer traditionele one-size fits all approach is daarom minder geschikt.

De TOF Masterclasses focussen zich specifiek op de context en thematiek die speelt binnen uw familiebedrijf en bieden u de mogelijkheid om binnen een half jaar uw organisatie te herijken en klaar te stomen voor een nog betere toekomst.

De Masterclasses zijn ontworpen door de experts verbonden aan Maastricht University. Iedere Masterclass volgt eenzelfde brede systematiek waarin er in het eerste deel wordt gefocust op kennisoverdracht betreffende de diverse thema's en in het tweede deel deze kennis zoveel mogelijk wordt toegepast binnen de context van de deelnemende familiebedrijven.

¹ TOF is een samenwerking tussen MKB Limburg, Maastricht University en Zuyd Hogeschool en wordt mogelijk gemaakt door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de Provincie Limburg

Uitwisseling van kennis en ervaring tussen de deelnemende bedrijven onderling speelt hierin een zeer belangrijke rol. De thema's die binnen verdeeld over de 6 Masterclasses aan bod komen zijn, nogmaals, (groei)strategie, innovatie en opvolging.

Thema 1: Strategie

Strategie is belangrijk voor alle bedrijven. Je bepaalt ermee de stip aan de horizon, waar wil je met je bedrijf staan binnen drie tot vijf jaar. Je vraagt je daarbij af hoe je wendbaar blijft als organisatie, hoe je je producten best kan afstemmen op de wensen van je klanten, en hoe je ook blijft met alle technologische veranderingen die op je afkomen. Tevens is strategie een vertaling van de persoonlijke doelstellingen die je met je bedrijf wil bereiken. En die strategie hoeft helemaal geen encyclopedie te worden, maar een kort uitgeschreven plan kan je wel helpen om alle medewerkers in je bedrijf dezelfde richting uit te laten werken.

In praktijk zien we helaas vaak dat ondernemers in kleine bedrijven te veel bezig zijn met de operationele activiteiten, waardoor er te weinig tijd resteert om na te denken hoe het bedrijf meer 'future-proof' kan gemaakt worden. In onzekere tijden zoals we die vandaag de dag kennen, is dit wel van cruciaal belang!

Specifiek met betrekking tot familiebedrijven vraagt het bepalen van de strategie extra inspanningen. We onderscheiden in een familiebedrijf drie systemen: het bedrijf dat gemanaged moet worden, de eigenaars en de familie. Elk van deze systemen heeft eigen doelstellingen. Hoewel in kleinere familiebedrijven de drie systemen vaak gedeeltelijk of geheel overlappen, omdat de familiale eigenaars ook actief zijn als managers, zal er toch een goede balans gezocht moeten worden tussen een reeks van familiale en bedrijfsgerichte doelstellingen, en dat kunnen dan zowel economische doelstellingen zijn als niet-economische.

In de Masterclasses gaan we dieper in op de vraag wat de strategie voor jouw familiebedrijf voor de komende 3 tot 5 jaar moet zijn, waaraan je moet denken bij het opstellen van een strategie en hoe deze effectief te communiceren naar je medewerkers. Rondom het thema strategie werken we in de masterclasses onder andere aan de volgende zaken:

- a) Een analyse van de huidige strategie van uw organisatie
- b) Een analyse van u als ondernemer
- c) Een analyse van het eerder genoemde driekrachtenmodel gefocust op uw organisatie
- d) Een analyse van de sterktes en zwaktes in uw organisatie
- e) Een analyse van de kansen en uitdagingen in uw markt
- f) Een raamwerk voor een strategie voor de komende 3 tot 5 jaar
- g) Een raamwerk voor de communicatie van de eerder genoemde strategie naar diverse stakeholders



Thema 2: Innovatie

Innovatie is een enorm ruim begrip. Wij willen in onze masterclasses vooral aandacht gaan aan het constant vernieuwen, o.a. door kleine incrementele aanpassingen door te voeren om als bedrijf je concurrentiepositie te kunnen verstevigen. We denken bij innovatie ook te vaak alleen maar aan het vernieuwen van producten of markten. Maar daarnaast is het belangrijk om na te denken over je business model en ook sociale of organisatorische innovatie. Gegeven de krapte op de arbeidsmarkt is die laatste vorm van innovatie, namelijk het investeren in je medewerkers zodat zij ook op lange termijn van toegevoegde waarde blijven voor het bedrijf enorm belangrijk. En de wetenschappelijke literatuur geeft aan dat dat juist een sterkte is van familiebedrijven.

Daarnaast worden familiebedrijven nog te vaak afgeschilderd als erg conservatieve bedrijven wat innovatie betreft. Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat dat niet zo is. Familiebedrijven investeren minder middelen in innovatie, maar zijn veel efficiënter in het innovatieproces, waardoor ze ongeveer evenveel nieuwe producten en diensten op de markt brengen als niet-familie bedrijven. Familiebedrijven bouwen bij innovatie dan ook op de kennis en traditie die ze vaak al jaren over verschillende generaties hebben opgebouwd.

Waar we wel vaak een spanningspunt zien bij familiebedrijven is wanneer een nieuwe generatie aan boord komt. Kinderen hebben vaak een hogere opleiding genoten dan hun ouders, en willen dan op basis van hun kennis ook graag snel vernieuwingen aanbrengen in het bedrijf. Dit kan tot hoogoplopende spanningen leiden die de familierelaties op scherp kunnen zetten. Ook daar willen we mee aan de slag gaan in onze masterclasses. Rondom het thema innovatie werken we in de masterclasses onder andere aan de volgende zaken:

- a) Een beter begrip van het concept innovatie toegepast in de context van kleinere familiebedrijven
- b) Een beter begrip van de relatie tussen kennis en innovatie
- c) Een uitgebreide analyse op basis van het Business Canvas Model
- d) Een raamwerk om kennis binnen en buiten de organisatie optimaal te ontginnen en vervolgens in te zetten
- e) Het formuleren van een innovatiestrategie met aandacht voor
 - i. Product/Proces Innovatie
 - ii. Sociale Innovatie
 - iii. Organisatorische Innovatie
- f) Een brede analyse van mogelijke samenwerkingspartners om interne innovatie te ondersteunen

Thema 3: Opvolging

50% van de Limburgse familiebedrijven geeft aan binnen nu en tien jaar voor een overdracht staan. Dat zou dus in Limburg voor meer dan 15.000 MKB bedrijven gelden. 1/3 van deze bedrijven geeft aan dat ze geen opvolgers hebben, en het bedrijf dus gaan verkopen. Het voorbereiden van zo een verkoop vraagt tijd, en is uiteraard belangrijk omdat het kapitaal van de familie vaak vastzit in het familiebedrijf. Voor andere familiebedrijven kan dit dan weer een kans bieden om kleinere familiebedrijven op te kopen, en zo hun marktpotentieel uit te breiden.

Ongeveer 40% van de Limburgse familiebedrijven geeft aan het bedrijf wel te willen verderzetten binnen de familie. De wetenschap geeft aan dat daar ongeveer 10 jaar voor uitgetrokken moet worden. In eerste instantie zal het gesprek in de familie moeten worden opgestart om een beoogde opvolger te vinden. En al te vaak gaan bedrijven dan op zoek naar een volgende bedrijfsleider, terwijl natuurlijk ook alleen het eigendom van het bedrijf zou kunnen overgedragen worden. In vele grotere familiebedrijven is de familie alleen nog betrokken bij de governance van het bedrijf, maar gebeurt het management door niet familieleden.

Eenmaal een opvolger in eigendom en/of management is gevonden, zal er geïnvesteerd moeten worden in de voorbereiding van deze familieleden. Voor kinderen die niet instappen in het bedrijf zal dan weer moeten nagedacht worden over specifieke vormen van compensatie of uitbetaling. Daarnaast is het natuurlijk belangrijk dat de twee generaties een tijd samenwerken binnen het bedrijf, zodat de noodzakelijke kennis, maar ook alle netwerkrelaties kunnen worden overgedragen. De literatuur leert dat dit proces vaak veel te laat wordt opgestart. Het is dan ook geen gemakkelijk proces, het loslaten van een organisatie waar je als ondernemer met hart en ziel jaren aan gewerkt wordt, soms als ondernemers gezien als afscheid nemen van je kind. In deze masterclasses werken we onder andere aan de volgende zaken:

- a) Een uitgebreide theoretische analyse van de verschillende vormen van opvolging
- b) Bewustwording rondom het thema opvolging met daarin analyse van een aantal best practices en worst case scenario's
- c) Een analyse van opvolgingsmogelijkheden zowel binnen als buiten de organisatie
- d) Een aanzet tot een stappenplan ter opvolging binnen de organisatie
- e) Het analyseren en verbeteren van de governance structuur binnen de organisatie.



TOF dat je erbij bent!

TOF helpt jou met het verbeteren van innovatievermogen door samen te werken met strategie en innovatie experts van Maastricht University. We werken met kleinere familiebedrijven aan ondersteuning voor continuïteit en groei.

Ga je aan de slag en schrijf je je in? Nog even kort alles samengevat!

Je begint met TOF aan tafel, een gesprek met een business coach, daarna stroom je door naar de TOF Masterclasses.

Praktische informatie

- Geef zelf je voorkeur aan welke maand je wil beginnen in 2021
- Het zijn in totaal 6 Masterclasses
- De Masterclasses worden gedurende een periode van 6 maanden gegeven (met uitzondering van juli en augustus)
- De masterclass duurt één dagdeel
- Kosten: €950,- excl. BTW per familiebedrijf
- Groepen van 6 tot 8 familiebedrijven worden samengesteld

Met TOF Masterclasses krijg je

- Een gratis coachings gesprek voorafgaand aan de Masterclasses
- Een innovatie-scan voor jouw familiebedrijf
- Een opleiding speciaal voor familiebedrijven samengesteld door Maastricht University
- Zicht op je strategie van je familiebedrijf voor deze en de volgende generatie
- De kans om je potentieel volledig te benutten
- Inzicht in je kansen en uitdagingen
- Een plek in de community van familiebedrijven, zowel online als off-line
- Kennisuitwisseling
- Co-creatie als je ervoor openstaat
- Een stevig fundament waar je aan kunt bouwen



De volgende stap naar jouw TOF traject

1. Schrijf je in voor TOF Masterclasses via deze link; <https://forms.gle/hFzF52tgxikWZsSB8>
2. Van de inschrijving ontvang je een bevestiging per email
3. Een business coach van TOF aan TAFEL neemt contact met je op voor het plannen van een gesprek en een innovatie-scan
4. Het project team deelt je in voor de start van TOF Masterclasses

Heb je vragen? Neem contact met ons op via info@mkblimburg.nl

Tot snel!

Maastricht University & TOF project team via MKB Limburg