

# QuickScan: Opvolging in Familiebedrijven

Krijg in 12 vragen inzicht in de gereedheid van uw opvolgingstraject.

# Bismis

Deze QuickScan helpt familiebedrijven in enkele minuten inzicht te krijgen in de mate waarin hun opvolgingsvraagstuk helder, voorbereid en stabiel is.

Geef per vraag een score van 1 t/m 5 (1 = totaal niet op orde, 5 = volledig op orde)

Vraag

(1-5)

**1. De toekomstige rolverdeling is helder, uitgesproken en door iedereen erkend.**

*We hebben niet alleen ideeën, maar concrete, gedeelde afspraken over wie welke rol krijgt.*

**2. De verwachtingen van familieleden zijn transparant en vrij van onuitgesproken claims.**

*Er spelen geen verborgen loyaliteiten, aannames of onderhuidse "rechten" op posities.*

**3. We delen een toekomstvisie die richting geeft aan keuzes in de opvolging.**

*De koers van het bedrijf over 5–10 jaar is gezamenlijk doordacht én verbonden met de opvolging.*

**4. De opvolger kiest aantoonbaar zelf voor deze rol en niet vanuit plichtsgevoel of druk.**

*Zijn/haar motivatie is bespreekbaar, authentiek en oprecht onderzocht.*

**5. De opvolger heeft de vaardigheden én het leiderschap dat past bij de komende fase van het bedrijf.**

*Er is een realistische inschatting gemaakt van wat het bedrijf nodig heeft en waar de opvolger staat.*

**6. De opvolger heeft een groeimindset en benut actief feedback, reflectie en begeleiding.**

*Er is bereidheid om te leren én patronen te doorbreken die groei belemmeren.*

**7. We kunnen in alle openheid praten over lastige thema's zoals twijfel, teleurstelling of spanning.**

*Niemand loopt op eieren: onderwerpen mogen benoemd worden zonder angst voor conflict.*

**8. We begrijpen de verschillende belangen, emoties en perspectieven tussen de generaties.**

*Er is empathie voor wat de ander moet loslaten, opbouwen of bewijzen.*

**9. Onze eigendoms-, governance- en besluitvormingsstructuur voor de toekomst is duidelijk en doordacht.**

*We weten hoe beslissingen straks genomen worden en wie waarvoor verantwoordelijk is.*

**10. De huidige generatie is bereid om ruimte, vertrouwen en mandaat te geven aan de opvolger.**

*Loslaten is geen voornemen, maar een concrete stap die besproken en voorbereid is.*

**11. De timing van de overdracht is realistisch, gedeeld en afgestemd op zowel bedrijf als familie.**

*Het moment en de fasering passen bij de ontwikkeling van het bedrijf én bij de opvolger.*

**12. We hebben de belangrijkste risico's voor bedrijf, familie en opvolger expliciet in kaart gebracht.**

*We weten welke scenario's mis kunnen gaan en wat nodig is om die risico's te voorkomen.*

Totaal score

## Interpretatie van de score

### 45–60 punten → U bent goed voorbereid

De opvolging is doordacht, besproken en relatief stabiel. Er is zicht op rollen, verwachtingen en toekomstperspectief. De komende stap is meestal het finetunen van afspraken en het tijdig voeren van goede gesprekken binnen de familie.

### 29–44 punten → Er zijn nog belangrijke open punten

Dit is de meest voorkomende situatie. Er zijn onderdelen goed geregeld, maar er zijn ook thema's die om aandacht vragen—bijvoorbeeld communicatie, rolverdeling, motivatie of spanningen tussen generaties. Het is zinvol om deze onderwerpen gericht met elkaar te bespreken om tot een heldere en gedragen opvolgingsrichting te komen.

### 12–28 punten → Hoge urgentie

De basis voor een gezonde opvolging is nog onvoldoende aanwezig. Meerdere cruciale onderwerpen zijn onduidelijk of gevoelig. Het is wenselijk om tijdig met elkaar in gesprek te gaan en de situatie te verhelderen, zodat de continuïteit van het bedrijf en de onderlinge relaties goed geborgd blijven.

### Vervolgstep: Verdiepend opvolgingsassessment

Wil je een helder, objectief en persoonlijk beeld van de geschiktheid van de opvolger én de familiecontext? Mijn volledige assessmenttraject geeft inzicht in persoonlijkheid, leiderschap, familiepatronen en randvoorwaarden voor een succesvolle overdracht.

 Wil je de QuickScan samen doornemen? Ik maak graag tijd voor een vrijblijvend gesprek.

**Peter van den Dool | [peter@bismis.nl](mailto:peter@bismis.nl) | 06 - 123 283 71 | [www.bismis.nl](http://www.bismis.nl)**