

GROW!



RELATIEMAGAZINE
BUNT GROEP

#18



André Padberg

ERES BOOMVERZORGING

TOEN ALLES VERANDERDE:
**EEN ONVERWACHTE
BEDRIJFS-
OVERDRACHT**

KENNISSESSIE FAMILIEBEDRIJVEN

**Het gesprek
achter de
cijfers**

Wij zijn Bunt Groep



Een goedlopend bedrijf en een familie waarin iedereen zich thuis voelt. Dat is de droom van iedere ondernemer. Maar we weten allemaal dat dit een flinke uitdaging kan zijn. Met onze jarenlange expertise in familiebedrijven staat Bunt Groep klaar om jou en je medewerkers te ondersteunen en vooruit te helpen. Om naar je te luisteren, te verbinden en er samen de schouders onder te zetten.

Onze coaches, adviseurs en trainers helpen om grip te krijgen in het hier en nu en te bepalen waar je heen wilt. Ze geven je daarvoor de juiste steun in de rug. Individueel, als organisatie of als familie, met betrokken persoonlijke begeleiding, waardevolle trainingen en inspirerende events.

Dat doen we door je inzicht te geven in jouw persoonlijke ontwikkeling. Maar ook in de harde cijfers uit de organisatie: hoe sta je ervoor? Waar kan het beter? Waar moet het beter? Of juist in het proces van overdracht. Wat komt hier financieel en juridisch allemaal bij kijken? Hoe behoud je de harmonie binnen de familie? Wij nemen hierin geen blad voor de mond. Alleen als je weet waar je aan toe bent, ontdek je waar je naartoe wilt.

buntgroep.nl



Inhoud

3

VOORWOORD

Welkom bij Bunt Groep!

4

BEDRIJFSOVERDRACHT

Toen alles veranderde: een onverwachte bedrijfs-overdracht

8

FINANCIERING OVERNAME

'Financiering met toekomstperspectief'

9

KENNISSESSIE FAMILIEBEDRIJVEN

Het gesprek achter de cijfers

10

TRAINING PRAKTISCH LEIDERSCHAP

'Morgen al een betere leider'



12

BEDRIJFSOVERDRACHT

Een overdracht vraagt meer dan een plan

16

Dag van het Familiebedrijf

18

BEDRIJFSOVERDRACHT

'Het moet thuis aan de keukentafel ook goed blijven gaan'

22

ASSESSMENTS

'Assessment biedt inzicht in succeskansen'

VOORWOORD

Welkom bij Bunt Groep!

Nu het leesseizoen weer lonkt, trakteren wij je met plezier op een nieuwe editie van ons relatie-magazine *Grow!* In deze uitgave vind je hartverwarmende (familie)verhalen. Bijvoorbeeld over een bedrijfsoprichter die als vriend wordt herinnerd (ERES Boomverzorging), de vanzelfsprekende samenwerking tussen vijf broers (Van Horssen B.V.) en een vader die vol vertrouwen zijn levenswerk overdraagt aan drie zoons (Eplucon).

Zoals in de beste families, wringt en schuurt het ook weleens in familiebedrijven. Want juist waar familie en bedrijf samenkomen, ontstaat kwetsbaarheid, spanning en soms verwijdering. Als adviseurs zoeken we dan niet naar het gelijk, maar naar het goede. Vanuit het besef dat mensen feilbaar zijn, niet alles maakbaar is en ons leven - net als een familiebedrijf - tijdelijk is. Prediker 3:1 verwoordt dat treffend: 'Alles heeft een bestemden tijd, en alle voornemen onder den hemel heeft zijn tijd.'

Toch schuilt juist in die onlosmakelijke verbondenheid van zakelijke belangen en persoonlijke verhoudingen, voor ons de charme. Daarom bouwen we al 27 jaar mee aan sterke(re) familiebedrijven. In die jaren zagen en beleefden we veel, wat de band met onze klanten alleen maar verstevigde. We voelen ons thuis in het familiebedrijf!

Overigens zetten we onze kennis en ervaring ook graag in voor niet-familiebedrijven. We spannen ons via trainingen en coaching ook in voor positieve ontwikkelingen op puur persoonlijk niveau.

Meer weten? Bel ons gerust en uiteraard ben je ook van harte welkom op ons kantoor.

Maar voor nu, vooral veel leesplezier!



Danny Heeren

Financieel directeur
dheeren@buntgroep.nl

Wouter Bunt

Algemeen directeur
wbunt@buntgroep.nl

André Padberg

ERES BOOMVERZORGING

TOEN ALLES VERANDERDE: EEN ONVERWACHTE BEDRIJFS- OVERDRACHT

Een maand nadat ERES Boomverzorging-eigenaar Cees Schreuder zijn medewerker André Padberg voorzichtig polste als mogelijke compagnon, verongelukte Schreuder tijdens zijn werk. Openhartig vertelt André over het traject dat volgde: van de eerste schok tot de uiteindelijke overdracht.



‘Tot die januaridag in 2024 was ik voornamelijk met de bedrijfsvoering bezig geweest’, vertelt André. Na de schok en ontredde van de eerste dagen, vroeg Rieke (Cees z’n echtgenote) aan hem: ‘Wil je het overnemen, André?’

‘Nooit over een overname nagedacht’

‘Ik gaf aan dat ik ervoor openstond, maar dat ik niets was zonder de steun van de jongens die het buiten moeten doen. Toen ik het kort daarop voorlegde aan m’n collega’s, zagen zij het gelukkig ook zitten met mij.’ De overname kon in gang gezet worden. ‘Maar hoe werkt zo iets? Ik had nog nooit over een overname nagedacht.’

Cees had in het verleden met Bunt Groep gewerkt, niet aan de bedrijfsoverdracht, maar André wist dat dit hun specialiteit is. ‘Cees was altijd heel enthousiast over hen. Ik kende hen ook van eerdere strategiesessies voor ERES Boomverzorging. Voor mij was het heel fijn om op zo’n moment voor een vertrouwde partner te kunnen kiezen.’

En de vogels zullen blijven zingen...

Op een zonnige lentedag blikt André op het kantoor van ERES Boomverzorging (in Westendorp) voor Grow! terug op de achterliggende jaren. Het ERES-onderkomen grenst aan een klein strookje bos, te midden van verder uitgestrekte weilanden. Stille is er te horen. Ondanks alles wat hier is gebeurd, fluiten de vogels vrolijk en ontlukt het jonge groen weelderig. Binnen nestelt de hond zich al even onbekommerd onder de kantoortafel, die (uiteraard) voorzien is van een houten boomvormig tafelblad. André (40) verwelkomt de redacteur op z’n Achterhoeks: open, ontspannen en vriendelijk.

Strategiesessies lonen: meer regionale opdrachten

‘De strategiesessies die Cees en ik in 2023 bij Bunt Groep hadden gevolgd, gaven me achteraf veel houvast. Een maand voor het ongeval, eind 2023, hadden we onze toekomststrategie en visie bepaald. Later kon ik teruglezen waarom we het een en ander hadden bedacht.’

Tijdens de strategiesessies bogen André en Cees zich over vragen als: waar staat ERES Boomverzorging nu, waar willen we naartoe, hoe willen we gezien worden als bedrijf en waar worden we zelf blij van?

André: ‘Een strategie helpt om goede keuzes te maken.’ Tijdens de sessies kwam de voor hen belangrijkste keuze als vanzelf bovendien: ‘We willen in de Achterhoek werken. Dat werd onze focus - en dat



2000
opgericht

15
medewerkers

750
nieuwe bomen/
jaar

25.000
gesnoeide
bomen/jaar

1.500
gekapte
bomen/jaar

2.500 m³
haardhout/jaar

werkte! Sinds die tijd halen we meer opdrachten in de regio binnen.’ ‘Nee’ zeggen werd ook makkelijker. ‘We hadden onze keuzes gemaakt. En dat helpt weer om sneller beslissingen te nemen.’

ERES stond goed als bedrijf. ‘Cees had al veel goed geregeld, maar een overname was nog niet gepland... Hij was nog maar 44.’ Toch moest het gebeuren. Wat volgde was geen ‘gewone’ overname.

Kun je überhaupt een bedrijf kopen zonder groot vermogen?

‘Bij een ‘normale’ overname wil de verkoper zoveel mogelijk krijgen, nu was het bod van Rieke reëel én welwillend. Niet dat ik verstand had van dat bedrag, maar dat vertelde de Bunt Groep-waarderingsdeskundige me. Op mijn beurt wilde ik Rieke marktconform betalen, zodat zij hier ook iets aan had.’ Als werknemer beschikte André echter niet over een groot vermogen. Dus de vraag was ook: kan dit überhaupt?

Om dit te onderzoeken benaderde Bunt Groep een financieringsspecialist: Tom Baerends van de Financieringsgilde. André: ‘Hij vond de juiste bank om de financiering te regelen. Ik heb ERES Boomverzorging voor 100 procent over kunnen nemen.’

Het traject bestreek uiteindelijk anderhalf jaar. ‘Bunt Groep nam me écht bij de hand in die periode. Over

wat je allemaal moet regelen. Ze legden me alles uit. En vroegen daarna altijd: ‘Is het duidelijk voor je?’ Ik voelde oprechte betrokkenheid. Zo namen ze ook mijn vrouw mee in het overnametraject. De samenwerking is zakelijk, maar menselijk.’

‘Hoe gaat het? Hoe loopt het?’

Dit alles resulteerde op 2 mei 2025 in de aandelenoverdracht. Het lijntje met Bunt Groep is daarna gebleven. ‘Hoe gaat het? Hoe loopt het?’ vragen ze dan.’ Vervolgens triomfantelijk: ‘En de directeur koopt z’n brandhout bij ons - al ligt dat bepaald niet bij hem om de hoek!’ Cees is er niet meer, toch staat André er niet alleen voor. ■

TIP!

‘Cees betrok André al vroeg bij de toekomst van zijn bedrijf. Op dat moment leek daar nog geen directe noodzaak toe, achteraf bleek dat van grote waarde voor iedereen. Dit verhaal laat zien hoe waardevol het is om tijdig de nodige zaken goed te regelen - ook rondom het eigendom.’

Danny Heeren, financieel directeur Bunt Groep

HET BEDRIJF

Eres Boomverzorging

ERES Boomverzorging biedt boomverzorging in de Achterhoek en de rest van Gelderland. Van het planten, snoeien, onderhouden tot en met het verwijderen van bomen. En dit alles met een diepgewortelde kennis van en liefde voor bomen. ‘Met bomen in de buurt leven mensen langer’, aldus eigenaar André Padberg.

‘Bij ERES Boomverzorging doen we wat we zeggen. Verder voeren we ons werk op een leuke manier uit, want we werken graag met plezier. Ons mooie materieel helpt daarbij. En uiteraard leveren onze goed opgeleide medewerkers altijd mooi werk af. Ons beroep kent risico’s, maar het is wel het mooiste beroep dat er is!’

Voor vijf gemeenten in de regio is ERES Boomverzorging de aannemer van al het bomenwerk. Daarnaast werken ze voor Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, hoveniers, groenvoorzieners, landgoederen, recreatiebedrijven, stichtingen en particulieren.

‘Met bomen in de buurt leven mensen langer’

Cees Schreuder richtte in 2000 samen met zijn compagnon van destijds ERES Boomverzorging op. Zijn gedrevenheid en passie zorgden voor groei - maar daarmee is nog niet alles gezegd. André: ‘Cees was niet alleen baas, maar ook collega en vriend!’

Tijdig uw overdracht verzorgen?

Betrek Bunt Groep erbij, bel 0318 - 830226.



Tom Baerends

FINANCIERINGSGILDE

‘Financiering met toekomstperspectief’



‘Meer rente-besparingen dan de dealer!’

Op uitnodiging van Bunt Groep begeleidde Tom Baerends van Financieringsgilde de financiering voor ERES Boomverzorging. Daarbij keek hij verder dan de overname. ‘Ik zorg graag voor een financiering met toekomstperspectief, die de ondernemer ook ruimte biedt om te groeien.’

Daarvoor reisde Tom (59) af naar de Achterhoek. Samen met ERES Boomverzorging-eigenaar André Padberg besprak hij de werkkapitaalbehoefte en groeiambities voor de komende jaren. Niet veel later realiseerde Tom een financieringsconstructie, die zowel de aandelenoverdracht mogelijk maakte als ruimte bood voor groei. Die groei kwam sneller dan verwacht. ‘Na de overdracht heb ik André een paar keer geholpen met het financieren van nieuw materieel’, vertelt Tom. ‘Met veel meer rentebesparingen dan de dealer bood!’

Vertrouwen geven

Hoewel de afloop succesvol was, ging er een lang en intensief traject aan vooraf. ‘De overname ontstond als gevolg van een overlijden. Het waren gesprekken met emotie.’

Daarnaast was André altijd medewerker geweest. Ondernemer worden was een grote stap voor hem, een bedrijf kopen al helemaal. ‘Ik heb al mijn kennis en ervaring ingezet om André het gevoel en vertrouwen te geven, dat hij met de door mij gerealiseerde financiering een goede en verantwoorde start zou hebben.’

Tussentijds was er veelvuldig contact met Bunt Groep. ‘Als ik ze nodig had, kon ik ze bellen. Heel prettig! Alles stond ten dienste van André’, looft Tom. Het was dan ook niet de laatste samenwerking. ‘Vanochtend spraken we over een nieuw traject. Zij de advisering, ik de financiering. We kunnen elkaar goed versterken!’

BUNT GROEP OVER TOM:

‘Bij de zoektocht naar partners die onze diensten aanvullen, zoeken we altijd die professionals die nèt iets verder kijken dan het bedrijf en de ondernemer. We zoeken partners die ook kijken naar de mens daarachter. Iets wat Tom op het lijf geschreven is.’

Danny Heeren, financieel directeur Bunt Groep

HET BEDRIJF

Financieringsgilde

Volgens Financieringsgilde begint groei niet bij cijfers, maar bij wat de ondernemer of vastgoedbelegger wil bereiken.

Vanuit deze plannen brengen lokale franchise-adviseurs overzicht in wat mogelijk is, en regelen de financiering die daarbij past. Bij de meeste Nederlandse banken vormt Financieringsgilde hiervoor de grootste partner. Met 50 kantoren en ruim 100 adviseurs biedt de franchiseformule landelijke dekking.

Groeiversterker voor ondernemers

KENNISSESSIE FAMILIEBEDRIJVEN

Het gesprek achter de cijfers

Voor accountants en boekhouders die werken met familiebedrijven.

Als accountant of boekhouder trek je intensief op met ondernemers. Vaak ben je hun vertrouwenspersoon. Je kent de cijfers en vaak ook het verhaal erachter.

Maar juist bij familiebedrijven is dat verhaal soms ingewikkelder dan de cijfers laten zien. Financieel klopt het plaatje misschien en het bedrijf draait goed. Toch voel je iets aan wat niet onbesproken moet blijven. De sfeer aan tafel tussen twee broers is bijvoorbeeld gespannen en er komt geen beweging. Dan speelt er vaak iets anders. Iets in de familie, in de samenwerking, in de verdeling van eigendom en zeggenschap of in een opvolgingsvraag die nog niet hardop wordt

uitgesproken. Als accountant of boekhouder voel je dat vaak als eerste aan. Maar hoe breng je dat goed ter sprake? Welke vragen stel je? En wanneer is het verstandig om er een specialist bij te halen? Tijdens dit kennisevent ontdek je hoe je verder komt als logica alleen niet werkt. Je krijgt praktische handvatten om signalen te herkennen, het gesprek achter de cijfers te voeren en gevoelige onderwerpen bespreekbaar te maken zonder je objectiviteit te verliezen. Want de toekomst van accountancy vraagt om meer dan financiële expertise. Nu technologie en automatisering steeds beter worden in cijfers, processen en analyses, wordt de menselijke maat nog belangrijker. Bunt werkt daarom veel samen met accountants en boekhouders die dicht bij familiebedrijven staan. Wij versterken jouw rol vanuit onze specifieke expertise.

Voor wie?

Voor accountants, boekhouders en financieel adviseurs die werken met familiebedrijven.

Datum:

12 november 2026

Locatie:

Hof Renswoude

Investing:

Gratis

Tijd:

14.00 – 17.30 uur



Schrijf je hier in voor deze praktische kennissessie! VOL = VOL
buntgroep.nl

BUNT
GROEI VAN MENS EN ORGANISATIE

‘Morgen al een betere leider’

Jonathan ten Bolscher

RVB ENGINEERING

‘Wil je morgen al een betere leider zijn? Volg dan de training Praktisch Leiderschap. Je krijgt er praktische tips waar je direct wat mee kunt.’

An het woord is Jonathan ten Bolscher (32), hoofd engineering bij RvB Engineering. Nog regelmatig gebruikt hij de hand-outs die hij tijdens de training ontving. ‘Voorafgaand aan lastige gesprekken pak ik ze er nog steeds bij. De korte stappenplannen met concrete aandachtspunten helpen mij om gesprekken goed voor te bereiden.’

De belangrijkste les

Toch heeft Jonathan voor de belangrijkste les die hij tijdens de training opdeed geen stencil nodig. Die was: maak voor het gesprek een korte inschatting van de desbetreffende collega.

Wil een collega bijvoorbeeld wel die taak oppakken, maar kan hij of zij het niet? Of kan een collega het wel, maar wil hij of zij het niet?

‘Door daar vooraf over na te denken, benader ik medewerkers nu bewuster en verschillend - en bereik ik vaker m’n doel.’

De vele oefeningen tijdens de (vier) trainingsdagen droegen hieraan bij. Leren door te doen. ‘Na een oefening gaven de deelnemers elkaar feedback, om het direct daarna weer opnieuw te proberen.’

Generatieverschillen

Al kijkt de engineer ook nog met waardering terug op de theoretische trainingsblokjes. Zoals over generatieverschillen binnen één team. ‘Een oudere medewerker doet dingen anders dan een jongere. De trainer liet zien dat dit geen onwil is, maar dat het vaak te maken heeft met de tijd waarin iemand is opgegroeid en heeft leren werken. Dat begrijp ik nu beter.’

‘Benader medewerkers nu bewuster en bereik vaker m’n doel’

TIP!

De kwaliteit van jouw leiderschap zie je niet in de spiegel, maar in je team. Hoe zij communiceren, verantwoordelijkheid nemen en met veranderingen omgaan, is de beste graadmeter voor jou leiderschap.

Henk van Daalen, trainer Bunt Groep

HET BEDRIJF

RVB Engineering

Complexe zaken met een praktische blik eenvoudig maken, dat doet RvB Engineering uit Harderwijk sinds 2009.

‘Als multidisciplinair ingenieursbureau werkt het aan uiteenlopende projecten, van kunstwerken en waterbouwkundige constructies tot infrastructurele vraagstukken en complexe gebiedsontwikkelingen. Al deze technische creativiteit levert het bureau met een team van ongeveer 20 mensen.

‘De kracht van creativiteit’

Direct inschrijven?
Ga naar buntgroep.nl



Koos, Joost, Hanco, Steven Folmer
en Herwin van Veldhuizen
EPLUCON

Een overdracht vraagt meer dan een plan

‘Rationeel, financieel en organisatorisch was onze overdracht goed voorbereid’, aldus Joost Folmer, algemeen directeur bij Eplucon. ‘Maar een plan loopt in de praktijk vaak anders dan vooraf bedacht. Juist ná de overdracht begint het echte proces.’

Een proces van jaren ook, stelt de energieke directeur. 'Je groeit stap voor stap in nieuwe rollen en verantwoordelijkheden. Dat ontwikkelt zich in drie tot vijf jaar en niet in één keer.'

Samen met zijn enthousiast vertellende vader, Eplucon-oprichter Koos Folmer (61) en medeoprichter Herwin van Veldhuizen (44) kijkt Joost (36) in de Nunspeetse spreekkamer terug op de overdracht.

'Ik was mijn identiteit kwijt'

In september 2023 droeg Koos het bedrijf over aan zijn zoons Joost (36), Hanco (36) en Steven (28) - Herwin bleef voor vijftig procent eigenaar, maar zijn medezeggenschap verhuisde naar de Folmer-broers. Drie jaar na deze directiewisseling gaat het crescendo met Eplucon en in 2025 boekte de onderneming zelfs haar beste resultaat ooit. Niettemin waren de eerste jaren na de overname, zoekende jaren. 'Ik was mijn identiteit kwijt', zegt Koos hierover. Hij miste zijn vertrouwde directeursrol: 'En niemand belde me meer.'

Zijn voormalige compagnon Herwin moest eveneens wennen aan zijn nieuwe positie - zonder de vertrouwde zeggenschap: 'Dat was véél ingewikkelder dan ik vooraf had gedacht!', legt de tot dusver rustig op de achtergrond aanwezige mede-eigenaar uit, nu met gepassioneerde armgebaren.

Zijn opvolger als leidinggevende van de technische afdeling, Steven, was op zijn beurt ook zoekende. Joost: 'Technisch en analytisch is mijn broer goed, maar zijn nieuwe functie vraagt ook om andere vaardigheden.'

Tenslotte moest de samenwerking tussen de broers ook nog groeien. 'Dit was onze eerste zakelijke samenwerking', verklaart Joost.

Gezien het klinkende resultaat in 2025 is de samenwerking ondertussen op stoom gekomen.

Geleerd: kernkwaliteit én valkuil

In de jaren van zoeken begreep Bunt Groep evenwel wat Eplucon nodig had, getuigt Koos. Zo boden ze Steven de training Praktisch Leiderschap aan, om zijn leidersrol te versterken.

'Ik leerde vooral dat mijn bedachtzaamheid, wat mijn kernkwaliteit is, ook een valkuil heeft: besluite-loosheid', geeft Steven aan in een toelichting. Na dit nieuw verkregen inzicht slaagde hij erin om sneller beslissingen te nemen, waardoor zijn teamleden hem beter begrepen en makkelijker konden volgen. Daarop vroeg Joost het adviesbureau eveneens om raad. Over of het normaal was wat er met zijn vader gebeurde na de overdracht. 'De coach gaf aan: "Jouw pa gaat door een rouwproces." Toen kon ik het beter plaatsen.

2015
opgericht

25.000
installaties

40
medewerkers

150
dealers

Ik kreeg ook praktische tips van haar. Eentje daarvan was om erkenning uit te spreken naar mijn pa, dat hij zo'n mooi bedrijf opgebouwd had. Om hem zo de positie te geven die hij verdiende.'

Koos zelf telefoneerde toentertijd evenzo met de coach: "'Bekijk het eens van een andere kant", zei ze dan. Die gesprekken hielpen.'

Toen hij weer aan de beterende hand was, startte hij nieuwe bedrijven op in Afrika en Duitsland. 'Dat gaat fantastisch!'

Voor het eerst: vader als zakenman

De 'toevluchtsweg' naar het Edese adviesbureau was eind 2023 niet lukraak ingeslagen: in 2021, twee jaar voor de overdracht, had Eplucon al een positieve ervaring met hen opgedaan.

Hanco, de huidige commercieel directeur, deed destijds z'n intrede in het familiebedrijf. 'Hanco had alleen andere ideeën dan ik', zegt Koos. 'We konden maar niet op dezelfde golflengte komen.' Op zakelijk vlak ontstond verwijdering.



'Een directeur geworden die zaken vanuit meerdere invalshoeken bekijkt'

Om uit deze impasse te komen, schakelde Koos Bunt Groep in. Hanco (via mail): 'De coach vroeg me: "Wat gebeurt er bij je en hoe komt het dat je zo reageert?" Ze liet me begrijpen wat er bij mezelf gebeurde, waardoor ik beter om kon gaan met de situatie.' Voor het eerst zag hij zijn vader niet alleen als vader, maar nu ook als zakenman, met zijn rol aan de bedrijfskant. Dankzij de coaching verbeterde de vader-zoon-samenwerking. 'In die periode ben ik een directeur geworden met meer bagage, die zaken vanuit meerdere invalshoeken bekijkt', aldus Hanco.

Meer focus in plannen

Voor Koos vergrootte deze persoonlijke progressie bij zijn zoon het vertrouwen in een familale overname (en in Bunt Groep). Al in die periode (2021/2022) bereidde hij samen met zijn zoons de overname voor, waarbij ook adviseurs van Bunt Groep betrokken werden.

'Echt een zorgvuldig voorbereid traject', beweert Koos. Joost, instemmend knikkend: 'Bunt Groep bracht veel helderheid en focus in onze plannen aan.'

Niet voor niets besloot Koos om al kort na Joost z'n entree bij Eplucon uit het bedrijf te stappen. Iedereen leek er immers klaar voor.

'Een volgende keer weer nét zo!'

Koos: 'Als ik nu terugkijk, zou ik het een volgende keer weer nét zo doen!' Ondanks het 'zwarte gat' (voor hemzelf) en de periode van zoeken (voor iedereen). 'Exact hetzelfde!', beaamt Joost. 'Die keuze is goed geweest', concludeert ook Herwin tot slot.

TIP!

'Kijk vóór een bedrijfsoverdracht niet alleen naar kennis en ervaring, maar ook naar de persoonlijke ontwikkeling die de nieuwe rollen vragen en de verandering in dynamiek. Samenwerken als familieleden is iets anders dan samenwerken als directie.'

Bertha van Maaswaal, coach Bunt Groep

HET BEDRIJF

Eplucon

Eplucon uit Nunspeet koppelt warmtepompen, accu's, ventilatiesystemen en laadpalen via slimme software aan elkaar, waardoor al deze duurzame energie via één systeem loopt en via één app te bedienen is. 'Dit is nog nergens anders te krijgen', aldus algemeen directeur Joost Folmer.

Zijn vader Koos startte in 2015 (samen met Herwin van Veldhuizen) Eplucon vanuit een duidelijke visie: 'Energiebeheer moet eenvoudiger, slimmer en toegankelijker.'

Voor 150 installatiebedrijven

Vanuit Nunspeet ontwikkelt Eplucon deze slim aangestuurde totaaloplossingen (op maat) voor installatiebedrijven, inclusief de installatieprocedures.

Joost: 'Dit doen we nu met 150 installatiebedrijven, van groot tot klein die het dealernetwerk van Eplucon vormen.

Mede-grondlegger Koos geniet er nog steeds van: 'Eplucon is echt een spin in het web tussen leveranciers, installateurs en gebruikers. Wij knopen alles aan elkaar, zodat de eindgebruiker veel energie kan besparen. Ik werd er altijd heel blij van om daar onderdeel van te zijn!'

Alle duurzame energie via 1 app

Jullie zakelijke samenwerking verbeteren?
Betrek Bunt Groep erbij,
bel 0318 - 830226.



DATUM: 14 OKTOBER 2026

Dag van het Familiebedrijf

Thema: Groei in het familiebedrijf



Henk Hanskamp
Eigenaar en inspirator

Een goed idee aan de keukentafel dat uitgroeit tot een bloeiende onderneming. Zo gaat het in menig familiebedrijf. Maar groei brengt meer dan kansen alleen. Het geeft soms ook groeipijn. Naarmate het bedrijf zich ontwikkelt, verandert ook wat er nodig is in leiderschap, samenwerking en eigenaarschap. Juist daar ontstaat de spanning én de kracht van het familiebedrijf: hoe groei je verder, zonder elkaar kwijt te raken?

De Dag van het Familiebedrijf komt er weer aan! Dit jaar staat "Groeï in het familiebedrijf" centraal. We zijn te gast bij Hanskamp en gaan met hen in gesprek over hun visie en ervaringen in de praktijk.

Groei gaat in familiebedrijven namelijk over meer dan omzet, uitbreiding of een grotere organisatie. Groei vraagt om visie, ondernemerschap en het maken van keuzes. Groei brengt kansen met zich mee, maar geeft ook groeipijn. Rollen veranderen, verantwoordelijkheden verschuiven, de organisatie moet meebewegen en ook binnen de familie ontstaan nieuwe vragen.

Tijdens deze dag staan we samen stil bij de vraag hoe je met die spanning omgaat: hoe maak je van groeipijn groeikracht? Met herkenbare praktijkverhalen en interactieve workshops reiken we inzichten en handvatten aan voor familiebedrijven die te maken hebben met groei. Daarnaast biedt deze dag volop ruimte om andere familiebedrijven te ontmoeten, ervaringen uit te wisselen en elkaar te inspireren.

Van harte welkom in Wehl!

Voor wie?

Opvolgers, overdragers, familieleden en medewerkers die betrokken zijn bij een familiebedrijf.

Datum:

14 oktober 2026

Locatie:

Hanskamp

Investering:

Gratis

Tijd:

09.00 – 17.00 uur



Schrijf je hier in voor dit inspirerende event! VOL = VOL
buntgroep.nl

VACATURE

Financieel adviseur Familiebedrijven

Een eigen onafhankelijk adviseur bij het proces van overdracht: dat wil elk familiebedrijf. Dit is wat wij als Bunt Groep bieden. Door de groeiende markt zijn wij op zoek naar versterking binnen ons team. Breng jij je expertise mee op financieel, fiscaal en juridisch gebied en gaat je hart sneller kloppen van familiebedrijven? Dan ben jij onze nieuwe collega!

Als financieel adviseur begeleid je familiebedrijven bij één van de meest bepalende momenten: de overdracht van het bedrijf. Dit kan zijn naar de volgende generatie, medewerkers of naar een externe partij.

Je werkt aan integrale adviestrajecten waarin je onder andere:

- Bedrijfswaarderingen opstelt en onderbouwt
- Opvolgingsplannen ontwikkelt en doorrekent
- Financiële analyses en scenario's uitwerkt
- Ondernemers helpt om inzicht te krijgen in de haalbaarheid van keuzes
- Samenwerkt met fiscale, juridische en bedrijfskundige specialisten

Je zit regelmatig zelf aan tafel met ondernemers en opvolgers. Je vertaalt complexe financiële vraagstukken naar heldere inzichten en helpt hen om weloverwogen keuzes te maken voor de toekomst. Wat deze rol bijzonder maakt, is dat je werkt op het snijvlak van inhoud en mens. Een overdracht gaat namelijk niet alleen over cijfers, maar ook over familie, vertrouwen en continuïteit.



Bekijk de vacature





Gijsbert van Horssen

VAN HORSSSEN B.V.

‘Het moet thuis aan de keukentafel ook goed blijven gaan’

Familiebedrijf Van Horssen B.V. was in 2024 al een eind op streek met de bedrijfsoverdracht. ‘We dachten dit zelf te redden, samen met onze accountant’, verklaart Gijsbert van Horssen. Totdat hij tijdens een lezing Henk Kievit (Nyenrode Business-hoogleraar) hoorde spreken.

‘Kievit vertelde dat wanneer je als eigenaren met de accountant de overdracht bespreekt, het allemaal volstrekt logisch lijkt te zijn. Het zal dus vast allemaal goed gaan. Maar het moet thuis aan de keukentafel en op verjaardagen ook goed blijven gaan, waarschuwde hij. Dat triggerde mij’, aldus Gijsbert, terugblikkend. ‘Kievit benadrukte dat het belangrijk is om als familiebedrijf de héle familie bij de overdracht te betrekken. En dat onafhankelijke, goede begeleiding daarbij helpend kan zijn.’ Toen Gijsbert na deze lezing in zijn auto stapte, belde hij direct naar zijn broer Wim: ‘Ik denk dat het goed is, als we er t ch weer een expert bij betrekken.’

Oer-Hollandse familie, Italiaans familiair

Wie de familie Van Horssen een beetje kent, begrijpt meteen welke gevoelige snaar de hoogleraar bij Gijsbert raakte: het familie-zijn beleeft deze oer-Hollandse familie op welhaast Italiaanse wijze. Zo werken ze met vijf broers samen in het familiebedrijf, en hoewel hun familie groot is, wonen velen nog in de Bommelerwaard. ‘Onze moeder hoeft maar 500 meter te lopen om bij de meeste van haar kinderen te zijn’, zegt Wim van Horssen lachend.

Samen met Gijsbert (56) en broer Peter sr. (60) is Wim (57) eigenaar van het familiebedrijf. Hun broers Corné (50) en Dick (46) werken als leidinggevend met een winstdelingsregeling ook mee in het bedrijf. De drie dakdekkers en (schoon)zoons Marien (31, zoon van Gijsbert), Peter jr. (29, zoon van Peter sr.) en Meindert (23, schoonzoon van Wim) gaan Van Horssen B.V. overnemen.

Om deze nog lopende bedrijfsoverdracht te duiden, verwelkomt de huidige directie *Grow!* op een maandagochtend op hun hoofdkantoor. Daar sieren foto’s van de vorige eigenaren (opa en vader) de halmuur en zijn de vloeren bekleed met tapijt. ‘Wij willen voortborduren op het fundament dat gelegd is. Vernieuwing is aan de volgende generatie’, licht Gijsbert toe. ‘s Avonds krijgt deze vernieuwingsdrang direct vorm: het interview met de toekomstige eigenaren vindt plaats via Teams.

‘Adviseur zorgt voor extra verbinding!’

Terug naar de bewuste lezing. Niet veel later (her) startte Bunt Groep met de begeleiding van de bedrijfsoverdracht bij Van Horssen B.V. - in 2016 was het bedrijf al betrokken geweest bij de allereerste overdrachtsplannen, waarna de familie het met de accountant dacht af te kunnen ronden.

1942
opgericht

20
medewerkers

2025
intrede
4e generatie

In 2024 voerde de betreffende adviseur eerst een aantal afzonderlijke gesprekken met de huidige en toekomstige directie, om daarna een gezamenlijke bijeenkomst te beleggen. Gijsbert, lichtjes triomfantelijk: ‘Hij bleek de jongeren en ons in de voorgaande gesprekken dezelfde vragen gesteld te hebben, en voor 85 procent stemden onze antwoorden overeen!’ Peter sr.: ‘Die adviseur is een soort oliemannetje: hij zorgt voor extra verbinding! Met onze accountant hadden we al veel geregeld, maar dat zijn alleen cijfers. We hebben te maken met elkaar, met een grote familie.’ En zo zijn we weer terug bij h t thema: familie. ‘De adviseur zette voor ons op papier hoe we de overdracht het beste naar de rest van onze familie konden communiceren. Tot in detail, zoals over waarom Meindert mede-eigenaar wordt, er zijn immers meer schoonzons’, zegt Gijsbert.

Hoe je dakdekkers klaarstoomt voor het ondernemerschap
Uiteraard kent de overnamebegeleiding ook zake-lijke (cijfermatige) kanten. Zo stippelde de zittende directie samen met de accountant en de adviseur een stapsgewijze overnameplanning uit. De eerste aandelenoverdracht is inmiddels achter de rug. Volgens plan zullen de jongeren over zeven jaar volledig eigenaar zijn.

‘Zonder Bunt Groep zouden we niet aan alles hebben gedacht’

Via ‘colleges’ bedrijfseconomie stoomt de begeleider hen in de tussentijd klaar voor deze leidersrol. ‘De vorige generatie is met het bedrijf meegegroeid, wij stappen meteen in een bedrijf van ruim twintig man’, legt Peter jr. uit. Meindert: ‘En dan moet je in één keer veel leren. Over aandelen bijvoorbeeld en over wat er gebeurt als één van ons onverhoopt uit het bedrijf zou stappen.’ Ook de ouderen leren intussen bij. Gijsbert: ‘Onder andere over w  r het vaak verkeerd gaat. Bunt Groep heeft zoveel ervaring met bedrijfsoverdrachten binnen familiebedrijven.’

Begeleiding brengt rust
Deze lessen en de verdere begeleiding zorgen voor rust bij de Van Horssens. ‘Zonder Bunt Groep zouden wij niet aan alles hebben gedacht. Met alle gevolgen van dien’, aldus Marien. Eerder die dag had zijn oom Wim het live-interview al goedgehumeurd afgesloten: ‘Ik heb er nu ook gewoon zin in! Wij hebben van onze vader kansen gehad, die willen wij onze kinderen ook geven.’



TIP!

‘Voer, zeker als familie, het goede gesprek over moeilijke zaken vooraf, als de gemoe-deren nog niet verhit zijn. Smeed het ijzer als het koud is!’
Wouter Bunt, algemeen directeur Bunt Groep

HET BEDRIJF
Van Horssen

Familiebedrijf Van Horssen B.V. uit Aalst is al sinds 1942 gespecialiseerd in het verwerken van kunststof tot onder meer (vrachtwagen) zeilen, dakbedekking en lekbakken voor milieucalamiteiten. Het plaatsen van valbeveiligingen op daken vormt eveneens een specialiteit. Wat ooit begon met opa Willem en het stoppen van juten zakken, groeide uit tot een bedrijf met klanten als Duifhuizen, Erdee Media Groep, HAK, NS en Shell.

Van Horssen B.V. gebruikt alleen maar kwaliteitsmaterialen en besteedt veel aandacht aan details, zodat producten lang meegaan en de onderhoudskosten laag blijven.

Generatielange ervaring genereert topkwaliteit
‘Dankzij de van generatie op generatie opgedane ervaring kunnen we een constante topkwaliteit en een hoog afwerkingsniveau bieden’, stelt Gijsbert van Horssen. Dit alles altijd met een eigen team van vaste medewerkers. ‘Al vormt het vinden van personeel momenteel ons grootste probleem. We zoeken nog medewerkers!’

Los van kunststof en kwaliteit vormt Van Horssen B.V. vooral een hecht familiebedrijf. Wim van Horssen: ‘Met broers samenwerken, vormt voor mij de charme van m’n werk. Zonder hen zou ik al gestopt zijn.’

Sterk in kunststof.
Sterk als familie.

Ook een overdracht met oog voor de familie?
Bel Bunt Groep:
0318 - 830226.



Betsie Strijbosch

BUNT GROEP

ASSESSMENTS

‘Assessment biedt inzicht in succeskansen’

Assessments vormen bij Bunt Groep een belangrijk onderdeel bij de aanpak van opvolgingsvraagstukken - zeker bij familiale overdrachten. Vaak staan ze aan het begin van zo’n traject gepland, waarin er juist veel op het spel staat. Bezit de beoogde opvolger de kwaliteiten voor een directierol? Na afloop beoordelen de psychologen van Bunt Groep dit eerlijk, duidelijk en vakinhoudelijk.

Hoe hoger de afbreukrisico’s van functies zijn, hoe raadzamer het is om een assessment te doen. ‘Een assessment biedt inhoudelijk inzicht in de succeskansen van iemands functi-oneren’, legt arbeids- en organisatiepsycholoog NIP Betsie Strijbosch (57) uit. Samen met assessmentpsycholoog Jacolieke Slingerland (25) richt zij zich namens Bunt Groep volledig op het afnemen en analyseren van assessments.

Zelfinzicht

Het merendeel hiervan bestaat uit twee soorten: selectieas-sessment en ontwikkelassessment. De eerste variant onder-zoekt of iemand geschikt is voor een specifieke functie, de tweede verkent de persoonlijke kwaliteiten en ontwikkelpun-ten. Betsie: ‘Elk assessment biedt de deelnemer een goed zelfinzicht. Doorgaans herkennen deelnemers zich in onze rap-porten en willen ze na afloop graag aan de slag met de advie-zen - bijvoorbeeld voor een extra training.’

Samenwerking onderzoeken

Via een assessment is het eveneens mogelijk om (vooraf) een eventuele samenwerking te onderzoeken. ‘Laatst deden een eigenaar en zijn beoogde compagnon daarvoor een samenwer-kingsopdracht bij ons. Hun competenties bleken grotendeels complementair, alleen de administratieve component ontbrak nog’, verhaalt Betsie. De mannen zagen het ook in en hadden direct iemand uit de eigen organisatie voor ogen om hun twee-manschap te versterken.



Op maat

Zo zet Bunt Groep afhankelijk van de hulpvraag de assessments op maat in. Deze kennen doorgaans vaste onderdelen, zoals een cognitieve capaciteitentest, een persoonlijkheidsvragen-lijst, simulaties en een diepte-interview. ‘Vanwege de betrouw-baarheid zetten we verschillende instrumenten in, om zo op meerdere meetmomenten en via verschillende invalshoeken dezelfde competenties te onderzoeken’, licht Jacolieke toe. Om die reden werkt Bunt Groep altijd met wetenschappelijk onderbouwde instrumenten en volgens de NIP-codes (officiële beroepscodes voor psychologen).

Onvermoede leerpunten

Voor Betsie (die al 30 jaar assessments afneemt) blijven de assessments boeien. Vooral omdat er geregeld onvermoede leerpunten aan het licht komen. ‘Ineens begrijpt iemand dan tijdens het diepte-interview, waarom het leiden van vergade-ringen lastig blijft.’

Ook ondernemers doen assessments. Betsie: ‘Die krijgen zelden eerlijke en opbouwende feedback. Bij ons wel.’ Volgens Jacolieke moet iedereen die de kans krijgt dan ook een assessment doen: ‘Want hoe vaak kijkt iemand bewust in de spiegel?’

ONTWIKKELASSESSMENT

Brengt talenten, competenties en groeipotentieel in kaart. Geeft inzicht in kwaliteiten en ontwikkelpunten.

SELECTIEASSESSMENT

Psychologisch onderzoek dat inzicht verschaft in de ge-schiktheid van een kandidaat voor een specifieke func-tie, inclusief eventuele risico’s en aandachtspunten.

**Meer weten
over assessments?**
Bel Bunt Groep:
0318 - 830226.



Harmonie in de familie, een sterk bedrijf



Ieder familiebedrijf vaart haar eigen koers. En welke richting je ook op gaat: je wilt dat de sfeer binnen jullie familie goed blijft en het bedrijf succesvol door kan gaan. Daarom het ‘familiebedrijvenkompas’. Het kompas stelt jullie als familie in staat de juiste keuzes te maken voor een sterke toekomst van familie en bedrijf. Vul de test in en het kompas laat zien waar jullie staan en wat jullie nodig hebben.



Start de
gratis test!

familiebedrijvenkompas.nl



Meer informatie?

Wil je meer informatie over de mogelijkheden van Bunt Groep, neem dan contact met ons op via 0318 - 830226.

COLOFON

Grow! is een uitgave van Bunt Groep

Galileilaan 23d, 6716 BP Ede
Telefoon 0318 - 830226
info@buntgroep.nl
www.buntgroep.nl

TEKST

Studio Zingeveer, Dordrecht

FOTOGRAFIE

Treffend & Co, Veenendaal

CONCEPT, ONTWERP & BEGELEIDING

Treffend & Co, Veenendaal

DRUK

Verloop drukkerij, Alblasterdam



Thuis in het familiebedrijf

**Bij een familiebedrijf
zijn zakelijke belangen
onlosmakelijk verbonden
met persoonlijke
verhoudingen.**

Familiebanden, de trots, het vertrouwen en de gedeelde geschiedenis, kunnen het ondernemen zowel krachtig als ingewikkeld maken. Verschillen in visie, rolverdeling of opvolging zorgen regelmatig voor spanningen.

Daarom heb je als ondernemer behoefte aan iemand die jou snapt en verder kan helpen. Iemand die thuis is in het familiebedrijf. Wij staan klaar om te helpen. Neem contact op voor een vrijblijvende kennismaking.