Bijlage 2 - Ervaringen andere provincies

Bedrijfsopvolging familiebedrijven - lessen voor Zeeland

Status	Informatiedocument bij beantwoording Motie M.3
Datum	5 oktober 2026

Dit overzicht bundelt de relevante voorbeelden uit de Zeeuwse rapportage uit 2021 en de recente ambtelijke contacten in 2026. Het doel is niet om één model te selecteren, maar om te bepalen welke elementen bruikbaar zijn binnen het bestaande Zeeuwse ecosysteem.

Provincie	Aanpak / instrument	Wat valt op	Mogelijke betekenis voor Zeeland
Overijssel	Family Next; vroegtijdige gesprekken, coach/mentor of ervaringsdeskundige, gespreksgroepen en aandacht voor familiewaarden en -relaties.	Niet alleen de financiële overdracht staat centraal. Familie, koers, waarden en duurzame continuïteit krijgen veel aandacht. Vroeg beginnen wordt actief gestimuleerd.	Sluit goed aan op Dockwize/APK. Vooral bruikbaar: vroegtijdige intake, peer learning, mentor-/ervaringscomponent en specifieke aandacht voor opvolgers.
Drenthe	Vitale Vakantieparken Drenthe biedt ondernemers van campings en vakantieparken ondersteuning bij verschillende vraagstukken, waaronder bedrijfsopvolging.	Sectorspecifieke ingang voor recreatieondernemers en verbinding met specialistische expertise.	Relevant voor de koppeling tussen Impuls-sectorkennis, Dockwize en specialistische adviseurs. Een herkenbare eerste ingang kan de vindbaarheid vergroten.
Utrecht	Eerdere pilots en ondersteuning rond bedrijfsopvolging; in de rapportage uit 2021 worden onder meer vouchers, intake, workshops en individuele adviesgesprekken beschreven.	Integrale benadering van zakelijke én persoonlijke/familiale aspecten. Ook aandacht voor bewustwording en tijdig starten.	Bevestigt de integrale Zeeuwse lijn. Een voucher of financiële prikkel is pas logisch als blijkt dat de kosten van advies daadwerkelijk een drempel vormen.
Gelderland	Gelders Familiebedrijven Gilde en samenwerking met kennispartners; netwerk, bijeenkomsten en toegang tot expertise.	Een herkenbaar netwerk/ecosysteem verlaagt de drempel om kennis en advies te vinden.	Ondersteunt de keuze om in Zeeland geen nieuw los loket te bouwen, maar bestaande partijen en doorverwijzing herkenbaarder te organiseren.

Gezamenlijke lessen voor Zeeland

- Begin vroeg: opvolging is een meerjarig proces en bewustwording vóór een concrete overdracht vergroot de handelingsruimte.
- Organiseer één herkenbare ingang en goede doorverwijzing, zonder een volledig nieuw stelsel op te tuigen.
- Combineer de “harde” onderwerpen (waardering, fiscaliteit, financiering, juridische structuur) met de “zachte” onderwerpen (familierelaties, rolverdeling, verwachtingen en loslaten).
- Benut ervaringsuitwisseling en mentoring als aanvulling op specialistisch advies.
- Kies pas voor nieuwe financiële instrumenten wanneer de praktijk laat zien dat bestaande ondersteuning onvoldoende toegankelijk is of dat advieskosten een aantoonbare drempel vormen.
- Maak onderscheid tussen ondersteuning bij opvolging en sturing op marktontwikkelingen zoals private equity, ketenvorming of uitponding. Dat laatste vraagt andere beleidsinstrumenten en loopt via andere dossiers.

Bronnen: rapportage “Provinciale ondersteuning van familiebedrijven in Zeeland” (2021); ambtelijke input uit andere provincies (2026); recente terugkoppeling uit Overijssel over Family Next en uit Drenthe over Vitale Vakantieparken.