

Conclusies

- Het MKB (kleine en middelgrote ondernemingen) kan gebruik maken van een commissaris!
- Voor een commissaris staat centraal de continuïteit van de onderneming vanuit een lange termijnvisie
- Het is belangrijk om als ondernemer eerst focus te hebben: "waarvoor heb ik een commissaris nodig?". Wil je een commissaris naast je hebben als je internationale groeistappen gaat maken, als klankbord, als bewaker van de uitvoering van de businesscase, als zekerheid dat als de ondernemer wegvalt de onderneming in goede handen is
- Het aantal contactmomenten kan relatief gezien beperkt zijn. Vier maal per jaar een formeel overleg van een dagdeel, contact bij belangrijke strategische beslissingen en korte praktische contacten. Sturing op basis van maandelijkse rapportages is hierbij essentieel.
- Een commissaris is ingebed in de formele structuur van de onderneming (statuten/contract). Dit is een belangrijk onderscheidend punt t.o.v. de adviseur.
- Een commissaris heeft grote betrokkenheid bij de onderneming, wat zijn weerslag vindt in de inbedding in de formele ondernemingsstructuur
- Een commissaris kan in bepaalde gevallen (als het mis gaat, denk aan wanbeleid) óók aansprakelijk zijn, wat zijn/haar verbondenheid bij de onderneming onderstreept
- Het is van groot belang onderlinge afspraken over bijvoorbeeld rolverdeling contractueel vast te leggen
- De vergoeding is vaak gebaseerd op een fixed fee.

Een commissaris uit de branche kan voordelen hebben (branchekennis, branchenetwerk). Andere aanwezigen vinden juist een commissaris van buiten de eigen branche een voordeel (objectievere blik, kijkt naar de onderneming los van de specifieke activiteit).