

Familiebedrijven en KPMG Meijburg

een vertrouwensrelatie voor de lange termijn

Single Family Offices

Mei 2026

In het Nederlandse bedrijfsleven neemt het aantal Single Family Offices gestaag toe. Deze ontwikkeling markeert een verschuiving in hoe vermogende families hun vermogen organiseren. Waar eerst de focus lag op één onderneming, houden ondernemers zich nu bezig met strategische diversificatie en een professionaliseringslag aan de bovenkant van de structuur.

Charlotte Gerritsen, Director bij KPMG Meijburg & Co, legt uit wanneer het de moeite loont om een SFO op te richten en waar je rekening mee moet houden.

If you've seen one family office...

Wat is een Single Family Office? Gerritsen: "Er is een bekende uitspraak: if you've seen one family office, you've seen one family office. Er zit nogal wat verschil tussen Single Family Offices. Zo is de ene family office een totale corporate met een enorm apparaat aan mensen, maar heb je ook family offices die bestaan uit een team van drie mensen – bijvoorbeeld een voormalig bankier, jurist en belastingadviseur."

Ondanks deze diversiteit volgt het ontstaan van een Single Family Office vaak een herkenbaar patroon. "Ondernemers beginnen een business die heel goed loopt. Of er komen allemaal overvloedige middelen vrij uit de dividend, uit de onderneming. Of de club wordt verkocht. Er is in ieder geval een zak met geld", legt Gerritsen uit. Vanaf dat moment staan ondernemers voor een cruciale keuze: wat gaan ze doen met dit vermogen?

Van risicospreiding naar professionele investeringsstructuren

Het antwoord ligt vaak in diversificatie. “Ze gaan bijvoorbeeld start-ups en scale-ups helpen, en nemen daar dan kleine belangen in. Of ze willen in vastgoed gaan beleggen”, illustreert Gerritsen. Deze spreiding van risico’s resulteert in professionele organisatiestructuren die ver boven traditioneel vermogensbeheer uitstijgen.

“Je ziet vaak een Single Family Office die is georganiseerd langs de oorspronkelijke onderneming, met een vastgoedtak en een beleggingstak”, legt Gerritsen uit. Het resultaat is dat veel families inmiddels beschikken over eigen investeringstakken, waarvan misschien helemaal niet bekend is dat deze hun oorsprong kennen in een familiebedrijf.

Kennisdeling en netwerken met peers

KPMG Meijburg speelt in op deze groeiende vraag van Single Family Offices met gerichte bijeenkomsten. “Wat wij doen voor Single Family Offices is dat we specifiek daar de aandacht op richten. Door middel van vier keer per jaar een kwartaalbijeenkomst – drie keer online en een keer fysiek”, vertelt Gerritsen. De inhoud varieert van governance-vraagstukken tot FATCA-regelgeving, altijd afgestemd op de praktische behoeften van de deelnemers.

KPMG hanteert bovendien strikte criteria voor deelname. “Het zijn alleen echte Single Family Offices. “Zo blijft de doelgroep en hiermee de kwaliteit van het netwerk gewaarborgd. Zij zien dan meteen: dit zijn echt mijn peers.”

Multidisciplinaire benadering

Wat KPMG Meijburg hierin van andere adviseurs in deze markt onderscheidt is het one-stop-shop-idee: “We zijn tax en legal, full service én internationaal”, verklaart Gerritsen. Belangrijker nog is de werkwijze: dankzij het netwerk en toegang tot alle specialismen is er rechtstreekse communicatie mogelijk. Dit zorgt ervoor dat men snel kan schakelen en voorkomt versnipperd advies van externe adviesbureaus en kantoren.

Gerritsen: “Als een cliënt belt, kan je hen direct doorverwijzen naar het juiste aanspreekpunt. Met deze hands-on aanpak kan je cliënten meteen helpen, zonder dat ze het eerst weer met een andere partij moeten overleggen.”

Groeimarkt met momentum

De Single Family Office-sector is een echte groeimarkt. Zo vermoedt Gerritsen dat er steeds meer SFO’s bij zullen komen. Deze ontwikkeling heeft verschillende oorzaken, legt ze uit: “Ik denk dat dit onder andere komt doordat het steeds bekender wordt. Mensen praten met elkaar. Hoe doe jij dit, hoe pak jij dit aan? Steeds meer ondernemers weten dus dat een SFO een goede optie is.”

Een belangrijke drijfveer bij het opzetten van een SFO is het gebrek aan bedrijfsopvolging binnen families. “Hierdoor zie je dat ondernemers hun bedrijf sneller verkopen. Na de verkoop van hun onderneming moeten ze iets met dat geld”, legt Gerritsen uit. Deze ontwikkeling heeft geleid tot een nieuwe dynamiek in de arbeidsmarkt: Single Family Offices concurreren inmiddels direct met traditionele werkgevers om gekwalificeerd personeel. Zo bieden SFO’s in de huidige ‘war on talent’ vaak aantrekkelijke alternatieven voor getalenteerde professionals, zoals attractieve beloningsregimes en managementparticipaties.





SFO: een strategische keuze

Niet voor elke ondernemer is een Single Family Office de juiste keuze. Gerritsen noemt een praktische ondergrens: vanaf 100 miljoen. De redenering is zakelijk: “Vanaf daaronder kan je je voorstellen dat het voor je fiscale en juridische advisering niet zoveel zin heeft om mensen in dienst te gaan nemen om dat voor jou te doen.”

De keuze komt neer op een afweging tussen interne en externe expertise. “Je staat continu voor de vraag: haal ik het in huis of koop ik het in? Dit speelt ook al bij bestaande family offices”, verklaart Gerritsen. Sommige Single Family Offices kiezen ervoor om veel advisering extern in te kopen, andere nemen liever specialisten in dienst voor specifieke taken. Die afweging is voor elk familiebedrijf anders. Meijburg heeft hierin een adviserende rol en helpt families bij het maken van deze strategische keuzes.

Meer dan een trend

De opkomst van Single Family Offices in Nederland weerspiegelt volgens Gerritsen een bredere professionalisering van vermogensbeheer. “Het is een professionalisering van de bovenkant van vermogensstructuren: niet meer alleen op ondernemingsniveau, maar ook voor al het vermogen dat ondernemingen hebben opgebracht.” Het fenomeen Single Family Office is dus meer dan een trend: het vertegenwoordigt een fundamentele verschuiving in hoe vermogende Nederlandse families hun vermogen organiseren. Hun ondernemersmentaliteit blijft behouden, maar krijgt simpelweg een nieuwe vorm – van actief ondernemerschap met of naar strategisch vermogensbeheer.

Meer weten?

Een Single Family Office is meer dan vermogensbeheer. Of je nu overweegt een Single Family Office op te richten of je bestaande structuur wilt optimaliseren, wij denken graag met je mee over de beste aanpak voor jouw specifieke situatie. Neem contact met ons op voor een persoonlijk gesprek over de mogelijkheden.

Dit is het vierde interview in een reeks van vijf, speciaal gericht op vraagstukken en kansen voor familiebedrijven.

Eerder verschenen;

1. Jouw unieke familie, onze unieke aanpak.

2. Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR): Alles over een succesvolle en fiscaal optimale overdracht van jouw familiebedrijf.

3. Private Clients: Persoonlijk advies voor ondernemers en families met complexe financiële structuren

Binnenkort verwacht;

5. Box 3: Wat betekenen de laatste ontwikkelingen in box 3 voor jouw familiebedrijf?

Contact KPMG Meijburg



Charlotte Gerritsen
Director

+31 6 227 78 385

gerritsen.charlotte@kpmg.com

www.meijburg.nl

De informatie in dit document is van algemene aard en is niet bedoeld om de omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit te beoordelen. Hoewel we ernaar streven om accurate en tijdige informatie te verstrekken, kan er geen garantie worden gegeven dat dergelijke informatie accuraat is op de datum waarop deze wordt ontvangen of dat deze accuraat zal blijven in de toekomst. Zonder professioneel advies en na een grondig onderzoek van de specifieke situatie dient niemand te handelen op basis van dergelijke informatie.

Meijburg & Co is een Nederlandse maatschap van besloten vennootschappen, staat ingeschreven in het Handelsregister onder nummer 53753348 en is aangesloten bij de wereldwijde KPMG organisatie van onafhankelijke entiteiten verbonden aan KPMG International Limited, een Engelse private company limited by guarantee. De algemene voorwaarden van Meijburg & Co, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel, zijn jegens een ieder van toepassing op alle door Meijburg & Co te verrichten werkzaamheden en te verlenen diensten. De algemene voorwaarden zijn te vinden op de website van Meijburg & Co (<http://www.meijburg.nl/algemenevoorwaarden>) en worden op verzoek toegestuurd.