

Wie geen dochter of zoon heeft die het bedrijf overneemt, verkoopt de tent. Dat gebeurt tegenwoordig minder vaker dan voorheen. Op het gebied van bedrijfsovername is er namelijk al flink gemoderniseerd. Een trend die juist nu moet worden doorgezet. Medewerkers of oprecht geïnteresseerden kunnen het bedrijf ook overnemen. Dat brengt gemengde gevoelens met zich mee bij het toch al emotionele onderwerp. Het aantal potentiële opvolgers is laag, daarom is het nodig om verder te kijken dan familie.

Tekst: Lilian Braakman  
Fotografie: René Faas

**D**e 26-jarige Ramon Klaassens is een jonge ondernemer. Zo heeft hij, samen met enkele partners, een adviesbureau voor de melkveehouderijsector. De oprichter zal binnen nu en vijf jaar uittreden waardoor er bedrijfsopvolging nodig is. Deze toekomstige stap past goed bij zijn werkzaamheden voor het Nederlands Agrarisch Jongeren Contact (NAJK). Klaassens is al vier jaar vicevoorzitter en heeft in zijn portefeuille bedrijfsovername en natuur en milieu. Maar wat Klaassens echt drijft, is dat hij zelf ook graag een eigen melkveehouderij had gehad. Zo vertelt hij: "Vroeger was het normaal dat de oudste zoon of dochter het bedrijf overnam. Ik werkte in de agrarische sector, maar mijn ouders hadden geen bedrijf dat ik kon overnemen."

### **GUNFACTOR**

Vandaag de dag houdt het niet op na de oudste dochter of zoon. Uiteraard kan familie het bedrijf nog steeds overnemen, maar ook een medewerker of een geïnteresseerde van buiten het bedrijf. "Als er vroeger geen opvolging was, werd het bedrijf vaak verkocht. Maar een medewerker kan het net zo goed overnemen, of een belangstellende die graag werkt in de agrarische sector. Daarvoor hebben wij het project Boer zoekt Boer opgericht. Via dit platform, dat we op dit moment aan het professionaliseren zijn, kunnen participanten met elkaar in contact komen. Voordat deelnemers mogen meedoen, houden we een intakegesprek om te zien of de belangstelling oprecht is en wat de wensen zijn. Vanuit het NAJK ondersteunen wij ze in het vervolgtraject. Hoe dat eruit gaat zien, weten we nog niet. Dat zijn wij nog aan het uitwerken." Het Boer zoekt Boer-project is een ontwikkeling die voor Klaassens te laat kwam, maar hij pakt het enthousiast op. Niet alleen vanwege zijn achtergrond, maar ook

omdat het nodig is. "Bedrijfsovername is een probleem in de agrarische sector", geeft Klaassens aan. "Het is een kapitaalintensieve sector. De eerste stap is dat er geld moet zijn. De overdragende moet het je gunnen." Uit recente gegevens - eind januari 2014 - van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), blijkt dat het aantal bloembollenbedrijven vanaf het jaar 2000 45 procent is gedaald.

.....  
'Geld is een probleem, maar  
nog zorgwekkender is het  
aantal potentiële opvolgers'  
.....

Dat komt neer op 656 bedrijven in 2013. Het aantal hectare landbouwgrond is vanaf 2000 4,1 procent gedaald tot 22 duizend. Deze cijfers duiden erop dat bedrijven nu groter zijn dan voorheen. Grotere bedrijven betekent meer kapitaal en meer grond. Het overnemen is hierdoor nog lastiger, zeker voor iemand die geen familie is. De gunfactor is hier namelijk echt nodig. Geld is een probleem, maar nog zorgwekkender is het aantal potentiële opvolgers."

### **IMAGO**

"Van alle ondernemers in de agrarische sector is minder dan vier procent onder de 35

Bij bedrijfsovername komt veel kijken. Om alle stappen in beeld te brengen, starten we in BloembollenVisie met de serie over bedrijfsovername. Hierin komen onder andere de technische onderwerpen aan bod, zoals waardering van het bedrijf, toekomstperspectief en pensioen.



Ramon Klaassens: 'Nederland is een klein land en

## **RAMON KLAASSENS:**

# **Te kort po**

jaar. Hierbij zitten niet de jongeren die in een maatschap zitten. Wij zien dat de groep jonge ondernemers krimpt, terwijl de groep van 55 jaar en ouder groeit. In de gehele agrarische sector zijn zo'n duizend bedrijfsovernames per jaar. Iedere bedrijfstak heeft te kort opvolgers." Dit blijkt uit cijfers van het CBS. Het aandeel bedrijven met opvolger en een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder, is in de bloembollensector 33 procent. Dat houdt in dat er voor twee derde van alle bloembollenbedrijven geen opvolging klaar staat. Daarom is het goed om te kijken naar andere mogelijkheden voor overname. Het tekort aan opvolgers komt mede door het negatieve imago dat sommige deelsectoren op het moment hebben, vertelt Klaassens. "Als we als sector het imago kunnen versterken, dan heeft dat een positief effect op het aantal overnames. Het is nu aan de sector om te laten zien



iedereen kijkt over onze schouder mee'

# tentiële opvolgers

hoe mooi het vak is, wat de mogelijkheden zijn en dat beeld ook over te brengen. We moeten in contact komen met de consument. Nederland is een klein land en iedereen kijkt over onze schouder mee. Daarom zeg ik: be good and tell it. Als sector hebben we veel te bieden, maar we zijn bescheiden. Juist daarom worden onze activiteiten als normaal beschouwd. Dat terwijl de sector een goede positie heeft in Nederland."

## AFSPRAKEN

Het aantal opvolgers is ook minder doordat de rekenleeftijd tot en met 35 jaar is. Dat is niet meer reëel, volgens Klaassens. "We zien nu dat een bedrijf vaker wordt overgenomen als de betreffende persoon tussen de 35 en 40 jaar is. Jongeren leren langer door en werken eerst een paar jaar bij een ander bedrijf. Vervolgens gaan

ze een aantal jaren in de maatschap, voordat ze het bedrijf uiteindelijk overnemen."

Soms is er wel opvolging, maar niet alle overnames slagen. "Van alle bedrijfsovernames, blijft 87 procent binnen de familie. Hierbij spelen vaak emoties een rol, terwijl de overname zakelijk zou moeten zijn. Het is immers wel een onderneming. Om het gezellig te houden is het noodzakelijk om goede afspraken te maken. Ook over de gevoelige onderwerpen. Wat we nu zien is dat 95 procent van de mislukte overnames te wijten valt aan communicatieproblemen."

## FINANCIËLE STEUN

Bij de overnames die wel slagen, probeert het NAJK te helpen door op te komen voor de belangen van de jonge ondernemers. "De wetgeving voor jongeren onder de 40 jaar die min-

der dan drie jaar geleden een bedrijf hebben overgenomen kan beter. Wij hebben er nu voor gestreden dat de investeringsregeling binnen het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) blijft tot 2020. Dit houdt in dat investeerders 25 procent van hun investering als subsidie kunnen terugkrijgen met als maximum tachtigduizend euro. Dit betekent dat jongeren twintigduizend euro subsidie kunnen krijgen. In de EU is dit veel beter geregeld. Daar krijgt een jonge boer zeventigduizend euro wanneer hij een onderneming start. Deze regel staat in de Europese regelgeving richtlijnen staatssteun. Dat dit bedrag in Nederland is gekoppeld aan een investeringsregeling is niet erg, maar op deze manier benutten we niet al het mogelijke geld. Het belang van zulke subsidies moeten we niet onderschatten. Juist niet nu het lastiger is om een lening te krijgen van de bank."