



‘Van bloembollen gaat mijn hart sneller kloppen’

Fokke Tuinier; op zoek naar ‘meer binning’

Je zult maar een passie hebben voor bloembollen, graag je eigen bedrijf willen runnen, maar niet geboren zijn als zoon van een kweker of broeier. Wat doe je dan? En waar loop je dan zoal tegenaan? Voor deze aflevering in de serie over bedrijfsopvolging onderzoeken we zo’n casus in de praktijk.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: Rene Faas

Aan de ene kant zijn er jonge ondernemers die interesse hebben om een bloembollenbedrijf over te nemen. Aan de andere kant overwegen bloembollenondernemers hun bedrijf te verkopen en missen ze een goede opvolger. Hoe breng je die partijen bij elkaar? In de vorige editie van BloembollenVisie vertelde Sander Thus over het NAJK-programma Boer zoekt Boer. Voor Fokke Tuinier (37), die als ZZP’er in het bollenvak werkt en zijn eigen bollenbedrijf wil runnen, heeft dit initiatief nog geen uitkomst geboden. “Boer zoekt Boer richt zich meer op de veehouderij en akkerbouw.” Tuinier groeide op in het Friese Harich waar zijn ouders een veehouderij runden. “Ik ben geen beestenman. Van de vier kinderen bleek alleen mijn jongere broer interesse te hebben.” In zijn middelbareschooltijd maakte Tuinier kennis met het bollenvak. “Ik werkte bij Ebbers

in bedrijfsovername. Ik reageer op alles waarvan ik denk dat het interessant is. Zo reageerde ik ook op een tweet van André Hoogendijk van de KAVB over bedrijfsopvolging, en nu zit ik hier met jou te praten. Wie weet wat dit artikel oplevert.” De gesprekken die hij tot nu toe had met ondernemers leverden geen match op. “Voor sommigen kwam het te vroeg, met anderen kwam ik niet tot overeenstemming.”

PLAN B

Tuinier heeft wel een duidelijk beeld van het overnametraject. “Het lijkt mij ideaal om eerst zo’n vijf tot tien jaar mee te draaien met een ondernemer. Dan leer je elkaar kennen, krijg ik meer inzicht in het bedrijf en de marktkansen, en kunnen we vertrouwen opbouwen. Je geeft je bedrijf niet zomaar uit handen aan de eerste de beste die komt binnenwaaien.” Ook voor hemzelf komt er het nodige kijken bij een bedrijfsovername. Zeker als dat buiten Friesland is, en die kans is groot. “Dan zullen we moeten verhuizen met ons gezin. Daar hou ik rekening mee.” Mocht het nou echt niet lukken, dan schakelt hij over op plan B. “Ik koop wat lelies, huur een hoek land en bouw mijn eigen kraam op.”

Wellicht biedt Kweker zoekt Kweker een oplossing voor Tuinier’s vraagstuk. Dit initiatief staat onder leiding van Johan Zwemmer. Zwemmer is als senior adviseur opvolging & samenwerking aangesloten bij MKB Adviseurs Food & Agri, gelieerd aan LTO Noord. “In 2015 zijn we met Kweker zoekt Kweker een pilot gestart in de Duin- en Bollenstreek”, vertelt hij. “We constateerden dat er nogal wat bloembollen- en vasteplantenkwekers waren zonder opvolger, die wel beschikten over een interessant bedrijf om over te nemen. Dat deze bedrijven vaak wat kleinschaliger zijn dan in het Noordelijk Zandgebied, maakt ze des te aantrekkelijker voor overname. We organiseerden informatieavonden samen met de KAVB, Flynth en de Rabobank en daar was veel belangstelling voor. Met de aanmeldingen van toen zijn we nu aan het werk.”

INTAKEGESPREK

Na een intakegesprek heeft Zwemmer een goed beeld van een kandidaat. “Vervolgens ga ik in mijn portefeuille op zoek naar matches.” Een eerste kennismaking maakt vaak al duidelijk of er een klik is. “Dan praten we verder.” Zwemmer maakt een overnameplan waarin afspraken worden vastgelegd over termijnen en te nemen stappen. Daarna volgt het traject van waardebeoordeling op basis van taxaties en jaarrekeningen, en het vastleggen van de voorwaar-

Interesse?

Wie interesse heeft voor Kweker zoekt Kweker stuurt zijn cv naar Johan Zwemmer (johan.zwemmer@mkbadviseurs.nl). Daarna volgt een uitnodiging voor een intakegesprek op het kantoor in Heerhugowaard.

den voor overname, met alle fiscale en juridische aspecten die daarbij horen. “Een overnametraject kan zo’n vijf tot zes jaar in beslag nemen.” In die periode kunnen ondernemer en opvolger aan elkaar wennen. “Die tijd heb je allebei nodig.” Bovendien kan de toetredende in deze aanloopfase niet alleen kennis, kunde en vaardigheden ontwikkelen, maar ook eigen vermogen opbouwen in de onderneming.”

“Samenwerking en geleidelijke overname zijn inderdaad mogelijkheden om het ontbreken van eigen opvolging in te vullen”, vindt ook Dave Marcus van Rabobank Nederland. Hij is sectorspecialist tuinbouw, met onder andere bloembollenkwekerij en -broeierij als aandachtspunten. “Verder kun je denken aan lease of contractwerk, maar ook regelingen via RVO, Fagood en ASR.” En dan is er natuurlijk nog de mogelijkheid van financiering via de bank. “Als een ondernemer met een goed onderbouwd plan komt, gaan wij graag in gesprek. Wij kijken daarbij goed naar de kwaliteiten van de ondernemer, en naar het te nemen risico. Belangrijk is ook dat we op tijd beginnen, dus niet twee maanden voor de overnamedatum. Deze trajecten vragen tijd.” Bij kwaliteiten van de ondernemer gaat het wat Marcus overigens niet alleen om vakkennis, maar ook om zaken als omgevingsbewustzijn, inlevingsvermogen en het vermogen om samen te werken. “In de wereld anno nu kun je niet meer volstaan met kennis over bollen alleen. Je zult je ook moeten verhouden met je omgeving.”

GOEDE BEGELEIDING

Soms mislukt een match, weet Zwemmer. “Omdat het niet klikt, omdat een van beide partijen zich toch opeens bedenkt, omdat partijen het niet eens worden... Alles moet op z’n plek vallen.” Verder is goede begeleiding onmisbaar. “Zon traject begeleiden, vraagt inhoudelijke kennis en deskundigheid. Die ligt vaak niet op het terrein van de ondernemer en opvolger. Bovendien is een adviseur neutraal, hij kan in het belang van beide partijen handelen. Het begint al met het vaststellen van een gemeenschappelijk doel. Je kunt niet met een open einde werken, dan kan het alle kanten op gaan.”

Handige links

Kijk voor meer informatie op:

- www.fagood.nl over erfpachtfinanciering
- www.asrvastgoedvermogensbeheer.nl/landelijk-vastgoed/grondfinanciering/agrarische-erfpachtfinanciering
- www.rvo.nl/subsidies-regelingen/garantie-ondernemingsfinanciering-go