Je zal er maar mee blijven zitten

Dat in het bollenvak twee derde van de ondernemers van 55 jaar en ouder geen opvolger heeft, is een feit. Dat betekent dat deze ondernemers op een andere manier van hun bedrijf af moeten zien te komen. Vaak worden de grond, machines en bedrijfspanden los van elkaar verkocht. De gebouwen blijken dikwijls het lastigst over te nemen. En wat doe je dan?

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: PR

Als je als ondernemer geen opvolger hebt om jouw bedrijf over te nemen, kom je voor een aantal andere keuzes te staan. Na jaren van hard werken en veel investeren, wil je daar natuurlijk wel een goed bedrag voor terugkrijgen. "Meestal wordt een bedrijf in delen verkocht", weet Frans van der Geer van de CNB Makelaardij. "Voor bollen, land en machines zijn over het algemeen altijd kopers te vinden. Een bedrijfspand en een woning verkopen, gaat minder makkelijk. Omdat kopers vaak al elders een bedrijf en een woning hebben en niet op extra panden zitten te wachten, bijvoorbeeld."
Wat heel belangrijk is voor ondernemers die hun bedrijf willen verkopen: "Zorg dat het up to date is. Een verouderd bedrijf is veel moeilijker verkoopbaar dan een bedrijf dat modern en goed onderhouden is. Dus ook als je weet dat je geen opvolger hebt, blijf wel vernieuwen. Dat vergroot je marktkansen als je in de verkoop gaat." Je kunt ook besluiten de opstallen aan te houden om deze te verhuren aan andere ondernemers of om er bijvoorbeeld caravans te stallen voor particulieren. "Verhuren kan inderdaad een tijdelijke oplossing zijn. Maar, op een dag moet je de boel toch verkopen. Blijf dus altijd nadenken over de toekomst."

HERSTRUCTURERING

Langdurig leegstaande bedrijfspanden kosten niet alleen geld, ze zijn bovendien geen sieraad voor de omgeving. "Voor je het weet, ontstaat er verrommeling en daar zit niemand op te wachten", stelt Onno Zwart, directeur van de Greenport Ontwikkelingsmaatschappij bv (GOM). "Daarom hebben we in de Duin- en Bollenstreek een herstructureringsprogramma opgestart met als doel de Greenport in een periode van twintig jaar te moderniseren. Dat willen we bereiken door de schaalvergroting te accommoderen en ruimte te bieden aan grotere bedrijven en grotere kavels. Daarvoor laten we oude gebouwen verdwijnen en voegen we kleine kavels samen tot grotere."

> 'Wij richtten ons op de nabije toekomst en dachten niet na over een mogelijke verkoop. We hadden het druk met ondernemen'

Aan dit herstructureringsprogramma is een vergoedingssystematiek gekoppeld waarbij de eigenaar financieel schadeloos wordt gesteld voor de waarde van de grond en de gebouwen en de grond wordt herbestemd zodat deze weer beschikbaar komt voor de bollenteelt. "Een andere belangrijke doelstelling van deze regeling is dat er een opener landschap ontstaat in de Duin- en Bollenstreek. In de loop der jaren is er steeds gebouwd en bijgebouwd waardoor er een bonte mengeling aan gebouwen is ontstaan. Door oude en verouderde panden te verwijderen en meer openheid te creëren, wordt het landschap niet alleen beter beteelbaar, maar ook aantrekkelijker om te wonen en te recreëren. Daarmee voegen we waarde toe aan het gebied."

VOORTGANG

De basis voor deze regeling is de regionale intergemeentelijke structuurvisie die in december 2009 werd vastgesteld door de zes regiogemeenten. "Vanaf januari 2011 voeren we deze regeling uit. En het loopt goed, er is veel belangstelling voor. In potentie komt zo'n 780.000 vierkante meter onroerend goed in aanmerking voor de regeling. Naar verwachting kunnen we daarvan zo'n 500.000 vierkante meter realiseren. Elk jaar monitoren we de voortgang en inmiddels hebben we al 160.000 vierkante meter opgeruimd, dus dat verloopt behoorlijk voorspoedig. Zolang we maar genoeg geld verdienen aan bijvoorbeeld de sanering, kunnen we blijven 'opruimen.'" Zwart heeft daar positieve verwachtingen van. "Ik verwacht dat het verdientempo nog wat omhoog kan, zeker nu de formule goed staat, de economie aantrekt en we steeds meer bekendheid genieten."

Over de werkwijze vertelt Zwart: "We bekijken de plek en toetsen deze aan het beleid. Is dit een plek die we zouden willen 'openmaken' om zijn landschappelijke waarde? Is de grond een waardevolle toevoeging van het teeltareaal? Dan kun je voor een vergoeding in aanmerking komen en zetten we de taxatie in gang. De economische schadeloosstelling wordt berekend, maar ook de kosten voor de sloop en het geschikt maken van de grond voor zijn nieuwe bestemming. Dat leidt tot een totaalbedrag voor de eigenaar. Op basis van alle informatie stellen we een overeenkomst op met de grondeigenaar. Deze is, na de transitie, vrij om de grond te verkopen, verhuren of zelf te betelen."
De regeling is uniek in Nederland. "Ik denk zelfs uniek in de wereld. Overigens geldt de regeling ook voor niet-bollenbedrijven in het buitengebied, dat kan dus ook een fietsenzaak zijn. Het gaat erom het gebied te verfraaien, het bollenareaal op niveau te houden en ondernemers te helpen die op een andere manier niet van hun bedrijfsgebouwen af komen." Wie belangstelling heeft voor de regeling, kan contact opnemen met de GOM via de website www.gomdb.nl.

De broers Leo en Ruud Berbee van kwekerij, broeierij en handelsbedrijf Leo Berbee & Zonen bv, ooit gevestigd aan de Akervoorderlaan in Lisse, maakten gebruik van de regeling. "Wij hadden geen opvolger en besloten ons bedrijf in delen te verkopen", vertelt Ruud Berbee. "Dat liep goed, totdat we toe waren aan de verkoop van de bedrijfsgebouwen."
Het ging in totaal om 9.000 vierkante meter schuur met preparatiecellen, waarvan een deel gedateerd en een deel nieuw, en 2 hectare kas. "Het oudste deel van het bedrijf dateerde van 1911, en vanaf 1936 is er elke twee jaar bijgebouwd. De kapbreedtes en goothoogtes liepen nogal uiteen. Er was wel belangstelling, we hebben diverse gegadigden gesproken, maar we kwamen niet tot een overeenkomst. Voor de exporteur was de kas niet interessant en voor de broeier was de schuur te groot. De samenstelling bleek niet courant genoeg. Dat hadden wij niet zo ingeschat. Wij richtten ons op de nabije toekomst en dachten niet na over een mogelijke verkoop. We hadden het druk met ondernemen."

TUSSENKOP

Drie jaar na de eerste verkooppoging besloten de broers Berbee zich te wenden tot de GOM. "De regeling sprak ons aan en ook de gemeente werkte goed mee. Dat heeft er uiteindelijk toe geleid dat in 2015 de oude bedrijfsgebouwen zijn gesloopt, 2,8 hectare grond is omgezet in bollengrond en wij – in overleg met de gemeente – zes kavels van in totaal 6000 vierkante meter mogen aanbieden voor woningbouw. Die kavels staan nu te koop."
Ruud heeft een goed gevoel overgehouden aan het traject. "De meeste emotie zit in het moment dat je de beslissing neemt om te stoppen. We hebben vier jaar geprobeerd een goede opvolger te vinden, toen moesten we erkennen dat het niet ging lukken. Vervolgens hebben we bewust vervolgstappen gezet en deskundigen ingeschakeld om tot de juiste besluiten te komen. Dat zou ik iedereen aanraden. Je bent zelf niet thuis in wat er in zo'n proces op je pad komt. Dus schroom niet om hulp te vragen."
En hou er rekening mee dat je soms tegen gekke dingen aanloopt, waarschuwt Ruud. "Zo werd tijdens de sloop asbest aangetroffen waarvoor een aanvulling moest worden aangevraagd op de vergunning die we al hadden. Dat vertraagde de sloop enkele weken."
En dan nog zoiets: "Tijdens het flora en faunaonderzoek voorafgaand aan de sloop werd op de schuurzolder een leeg mussennest gevonden. Er moest een speciaal faunarapport worden opgemaakt en er werd verordonneerd dat aan een van de nieuwe woonhuizen een mussennest moet worden bevestigd." Ruud werd er warm noch koud van. "Met die dingen moet je gewoon dealen. En dan ga je weer door."