



Waar zijn de bedrijfsopvolgers?

Uit de recente Landbouwtelling blijkt dat zo'n tweederde van de bollenbedrijven in Nederland met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder geen bedrijfsopvolger heeft, zo meldde het CBS. Wat betekent dat voor de toekomst? En hoe gaat de sector daarmee om? Aanleiding voor BloembollenVisie om in deze editie te starten met een korte serie artikelen over bedrijfsopvolging.

Tekst: Monique Ooms
Foto: NAJK

Als deze tendens doorzet, zullen in de komende tien jaar zo'n 138 bedrijven verdwijnen uit het bollenvak. Op 35,8 procent van de bedrijven met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder is wel een opvolger aanwezig. Daarmee scoort de bollensector gemiddeld, bij boomkwekerijen en snijbloemenbedrijven zijn deze percentages namelijk respectievelijk 20,9 en 21,2 procent. Wat het onderzoek ook duidelijk maakt, is dat voor grote bedrijven de kans op bedrijfsopvolging groter is dan voor kleine bedrijven, hoewel de belangstelling hiervoor ook aan het afnemen is. Op melkveebedrijven en geitenbedrijven is het opvolgingsprobleem veel minder groot. Schapenbedrijven en pot- en perkplantbedrijven ervaren de meeste problemen met bedrijfsovername. Verder blijkt het percentage bedrijfsopvolgers in het noorden van het land groter te zijn dan in het zuiden. Zijn deze ge-

vens die het CBS heeft vrijgegeven reden voor paniek, moeten we de alarmklok luiden? Of is het een kwestie van 'soep' en 'niet zo heet'?

'NIET SOMBER'

"Ik zie het allemaal niet zo somber in", is de reactie van René le Clercq, algemeen voorzitter van de KAVB. "Sowieso is er altijd een natuurlijk verloop in bedrijfsbeëindiging. Ondernemers die stoppen en geen opvolger hebben, is iets van alle tijden en kom je in alle sectoren tegen. Dat betekent niet dat je niks tegen zo'n ontwikkeling zou moeten doen. Via KAVB Jong! proberen wij jonge vakgenoten te enthousiasmeren voor het bollenvak en hen te steunen in de ontwikkeling van hun visie en ondernemersvaardigheden. Toegegeven, dit zijn vaak jonge mensen die al actief zijn in het bedrijf van hun ouders. Voor jonge mensen die niet in die situatie zitten, is het lastiger om een bedrijf over te nemen."

Toch is bedrijfsopvolging niet het meest 'hete' item waar leden over praten, merkt Le Clercq. "Telers hebben meer zorgen over zaken als gewasbeschermingsmiddelen die niet meer worden toegelaten, de strenger wordende exporteisen en de uitdaging die dat oplevert om de vereiste kwaliteit te kunnen leveren. Ook het gebrek aan voldoende bollengrond is een issue." Daar komt bij dat Agri-direct onlangs een bericht naar buiten bracht waaruit blijkt dat een op de vijf bollenkwekers uitbreidingsplannen heeft voor zijn bedrijf. "Bovendien is er een dalende tendens in het aantal 'stoppers'. In 2000 waren dat er 394, in 2016 beduidend minder met 156. Dus ik zie het niet zo somber in. Als ondernemers stoppen, blijven grond en opstallen in vrijwel alle gevallen behouden voor de sector. Hier is een duidelijke relatie met de schaalvergroting die al jaren gaande is. Ik maak me er dus geen zorgen over dat de bollensector langzamerhand aan het verdwijnen is. Het is wel zo dat de verhoudingen verschuiven."

LOGISCH

Het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK) heeft Sander Thus aangesteld als portefeuillehouder bedrijfsovername. Dus blijkbaar is dit een thema. "Absoluut. Iedereen die boer of tuinder wordt, komt met bedrijfsovername in aanraking, dus besteden wij daar aandacht aan. Onder meer door cursussen aan te bieden rond overname en wat daarbij komt kijken. Daarbij hebben we ook oog voor de partners, die steeds vaker van buiten de sector komen, maar toch een bepaalde rol vervullen. Verder werken we aan visievorming, brengen we struikelblokken in kaart en proberen we de weg te wijzen naar subsidies en fiscale maatregelen." Hoewel bedrijfsovername ook in andere sectoren speelt – denk aan de recreatiesector en bij landgoederen – lijkt het nergens anders zo'n nadrukkelijk thema als in de land- en tuinbouw. Het gaat hier vaak om familiebedrijven en opvolging wordt veelal geregeld binnen de familie. Dat zo'n 60 procent van de land- en tuinbouwbedrijven geen opvolger heeft, vindt het NAJK wel een punt van aandacht. "Door alle technologische ontwikkelingen en schaalvergroting is het mogelijk om hetzelfde te produceren met minder mensen, dus is het logisch dat er bedrijven verdwijnen. Maar, als de tendens van het verdwijnende aantal bedrijven doorzet, hou je uiteindelijk niks over. Daar komt bij: jonge mensen brengen vaak innovaties met zich mee, een continue instroom van jonge mensen houdt het vak fris. Vanuit dat oogpunt vinden wij een gebrek aan bedrijfsopvolgers wel iets om ons mee bezig te houden."

Het is anno nu niet meer vanzelfsprekend dat je als zoon van een agrarisch ondernemer het bedrijf overneemt. Jongeren maken soms andere keuzes vanuit een andere interesse en soms wordt die keuze ingegeven door de ouders, die vinden dat je in deze sector hard moet werken voor relatief weinig geld. "Zij gunnen hun kinderen een ander leven. Aan een kant begrijp ik dat

best, maar het is wel jammer als de opvolger in kwestie er eigenlijk wel zin in had." Zelf heeft Thus altijd de intentie gehad om 'boer te worden'. "Het zelfstandig ondernemerschap spreekt mij aan en ik hou van de natuur. Met de combinatie van akkerbouw en een varkenshouderij zijn wij breed geïntereerd, dat biedt allerlei kansen en uitdagingen. Ik zit nu een aantal jaren in een maatschap met mijn ouders en het idee is dat ik het bedrijf over ongeveer vijf jaar ga overnemen. Daar praten wij nu geregeld over met elkaar. Zou ik dat niet willen, dan zouden mijn ouders andere keuzes maken en bijvoorbeeld geen grote investeringen meer doen. Gewoonweg omdat dit niet rendabel zou zijn voor een stoppend bedrijf"

BOER ZOEKT BOER

Inspelend op de gedachte dat bedrijfsopvolgers van buiten de sector niet automatisch in contact komen met ondernemers die een overnamekandidaat zoeken, ontwikkelde het NAJK het online platform Boer zoekt Boer. "Aanvankelijk kozen we voor een simpele opzet. Boer zoekt Boer begon als een soort digitale marktplaats waar vragers en aanbieders hun profielen op konden zetten en zelf op zoek konden gaan naar matches.

.....

'Er hebben zich al meer dan honderd partijen aangemeld voor Boer zoekt Boer'

.....

Dat bleek niet goed te werken; zowel vragers als aanbieders blijken daarbij behoefte te hebben aan begeleiding en advies. Dus hebben we er een aantal partijen bij betrokken uit de wereld van de banken en adviesbureaus. Nu verzorgen we informatieavonden en hebben we een aparte pagina op de site ingericht met informatie en een intakeformulier. Deelnemers betalen ervoor en we gaan ervan uit dat zij serieus zijn in hun intenties." Het platform voorziet blijkbaar in een behoefte. "Er is vanuit de agrarische sector en de media veel aandacht voor. Er hebben zich al meer dan honderd partijen aangemeld." Dat vindt Thus opvallend. "Het is voor een ondernemer nogal wat om zijn bedrijf in de etalage te zetten, vaak gaat het hier om een levenswerk, soms van generatie op generatie. Dat is best een hele stap. Het is prachtig dat er veel agrariërs zijn die jonge mensen de kans willen geven hun bedrijf voort te zetten."

Overigens heeft het NAJK achttien duizend leden, allemaal agrarische jongeren tussen de 16 en 35 jaar. "Die zijn op een bepaald moment allemaal met bedrijfsopvolging bezig. Dat geeft goede hoop voor de toekomst. Wij hopen voor jonge mensen in de sector een bindende factor te zijn, een platform waar zij ervaringen kunnen delen en handvatten krijgen aangereikt waarmee ze verder kunnen. Zo houden we het vaak ook onder jonge mensen levend."