

gesprekken. Mensen wisten vaak niet dat ze met familiale vragen rond bedrijfsopvolging bij ons terecht kunnen, dus deze dienstverlening verliep vaak nogal ad hoc. Intussen zijn de familiegesprekken uitgegroeid tot een volwaardig onderdeel in de dienstverlening die Boerenbond als organisatie biedt aan Boerenbond- en Groene Kringleden. Daarom maken Sarah en ik nu parttime deel uit van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging. Het was belangrijk dat deze dienstverlening plaatselijk kon worden georganiseerd. Wij staan dicht genoeg bij de boeren om hun bedrijf te begrijpen, en tegelijk zijn wij neutraal genoeg om als moderator te kunnen fungeren binnen de familie.”

Sarah vult aan: “Wij hebben ook vroe-

“Ons familiaal uitgangspunt is uniek”

ger wel geprobeerd om ook aandacht te geven aan de niet-technische aspecten van de bedrijfsopvolging. Door nu proactief te werk te gaan, willen we uitdagingen al vroeg benoemen en op die manier problemen vermijden. Boeren op een Kruispunt levert fantastisch werk, maar het moet in eerste instantie toch onze bekommernis zijn de land- en tuinbouwers al voor ze aan het kruispunt komen, weten welke weg ze op willen.”

Neutrale gespreksbegeleider

“Om te kunnen voorkomen dat later problemen ontstaan, moet je vooraf je angsten en twijfels uitspreken”, weet Charlotte. Door tijdig duidelijke afspraken vast te leggen, kan je latere discussies vermijden.” Klinkt logisch, maar het is toch nog een grote uitdaging. Dirk: “Boeren die denken aan een

overname zouden sneller contact moeten opnemen met ons, zodat we hen van voor de start kunnen begeleiden. Een overname doe je maar een keer in je leven. Logisch dus, dat je met vragen zit. Hoe werkt het? Waar moeten we aan denken? Uiteindelijk wordt het zo’n grote berg informatie, dat je als overnemer of overlater niet inziet hoe je eraan kunt beginnen. Je hebt dus iemand nodig die je op weg zet en de gesprekken in goede banen leidt. En daar komen wij op het toneel.”

Sarah vult aan: “Ons familiaal uitgangspunt is uniek en onze begeleiding is neutraal voor alle gesprekspartners aan tafel. We werken in eerste instantie vanuit een familiaal oogpunt. Daarnaast bekijken we samen de bedrijfs-economische situatie en maken we een eerste inschatting van de impact van een overname op het bedrijf en het inkomen van de betrokken partijen. Dan zullen wij proberen om alle partijen inzicht te verschaffen in het bedrijf en in de mogelijke toekomst-kansen. Het is onze voorom de aandacht te vestigen op knipperlichten.

Soms kan dat ook een moeilijke boodschap zijn. Bijvoorbeeld dat een overname op dat moment niet de juiste strategie is voor het bedrijf. Daarnaast is het de motivatie van alle partijen belangrijk. Het is essentieel dat het voor iedereen, vooral voor de overnemer, duidelijk is welke weg wordt ingeslagen en dat dit met volle overtuiging gebeurt. Essentieel is ook om alle partijen een evenwaardige stem te geven. De overnemer(s) en overlater(s) dus, maar ook de eventuele partners. Bovendien is het ook van belang dat broers en zussen op de hoogte gehouden worden van het proces, zo kunnen zij bijvoorbeeld bij het eerste familiegesprek mee aan tafel zitten.”

“De begeleiding die we vanuit Boeren-

bond aan Boerenbond- en Groene Kringleden bieden, loopt levenslang”, rondt Dirk af. “Van bij de start, tot het stoppen van het bedrijf. En zelfs eerder al, want wie een overname wil doen, begint best al een tweetal jaar voor de eigenlijke overname de nodige vragen te stellen. Ook wanneer de stap uiteindelijk verloopt en er eerst nog wordt gekozen voor samenuitbating is het belangrijk dit te doen in een systeem waar iedereen zich kan vinden.”

“Leg al bij aankoop vast wat je op de samenuitbating zal durven”, vult Sarah aan. “Zo heeft iedereen een perspectief. Als consultant geven wij tips over de manier van samenwerken en helpen wij het maken van duidelijke afspraken. Voor externe kan je moeilijke vragen gemakkelijker stellen. Zoals bijvoorbeeld ook: is het bedrijf voldoende groot om er met meerdere gezinnen van te kunnen leven en blijft het nog haalbaar (onder andere naar arbeid toe) na de samenuitbating?”

Tijd voor studiewerk

De familiegesprekken zijn organisch gegroeid. Met Dirk en Sarah krijgt Charlotte er nu twee ervaren collega’s bij die zich op dat aspect kunnen toeleggen. Dat creëert ruimte voor het broodnodige studiewerk. “Ik zal de komende periode vergelijkend onderzoek doen om te ontdekken hoe er in het buitenland en in andere sectoren wordt omgegaan met bedrijfsopvolging. Wat zijn goede en slechte voorbeelden? Hoe gebeurt het in de praktijk en wat kan er bij ons? De input van de partners KBC, SBB, Groene Kring en Innovatiesteunpunt is daarbij essentieel.” Daarnaast blijven we natuurlijk ook inzetten op onze inspiratieavonden en opleidingen rond bedrijfsopvolging. Een must voor potentiële opvolgers en overdragers en hun familie. ■



Familiale bedrijfsoverdracht is veel meer dan feiten en cijfers. Wil je jezelf en je familie goed voorbereiden, vraag dan een gesprek aan met een van de medewerkers van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging en kijk op www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be.