

‘Meer dan alleen een handtekening en dikke bankrekening’

NAJK-leden en -partners over de stille emoties en taaie gesprekken bij bedrijfsovernames in de landbouw

Een bedrijfsovername in de agrarische sector is veel meer dan een zakelijke deal of een handtekening onder een taxatierapport. Het draait allang niet meer alleen om euro's, stallen of hectares. Achter iedere overdracht schuilt een complex web van emoties, generatieverschillen, familieverhoudingen én praktische zorgen. “Ik wilde het onderwerp eens loskoppelen van die kille termen als ‘zachte’ en ‘harde’ kant”, zegt Coen van den Bighelaar, portefeuillehouder bedrijfsovername bij NAJK, tijdens een discussiebijeenkomst met partners en leden. “Een bedrijfsovername draait niet alleen om euro's. Het is zoveel meer!”

Tekst: Christel Klok, Beeld: Greta Hoffman en Lucie Veneklaas



Wat volgt is een openhartig gesprek tussen (jonge) boeren, adviseurs, verzekeraars en ervaringsdeskundigen over de onzichtbare lagen van bedrijfsovernames: het ongemak, de stiltes, de botsende ambities – en vooral, de zoektocht naar manieren om het beter te doen.

Van verzekeraar naar vertrouwenspersoon

Verzekeraar Erik van Ophoven van Interpolis ziet het steeds vaker: klanten kloppen bij hem aan over bedrijfsovernames, ook al is dat niet zijn hoofdtaak. “Wij zijn primair verzekeraar, maar bij uitbreiding of overname zijn we soms een onverwachte sparringpartner,” vertelt hij. “Een goed gesprek op het juiste moment kan verrassend veel opleveren.” Dat geldt ook voor Pierre van Oort van ForFarmers, die benadrukt dat de accountmanager vaak degene is die spanningen signaleert. “De specialist staat in de stal, de accountmanager erbuiten. Als er bijvoorbeeld gedoe is tussen ouders en zoon of dochter, komt dat meestal bij ons op het bord.” Toch blijven de meeste partijen voorzichtig in hun rol. “We pakken hierin geen

“Soms is één gesprek genoeg om iets in beweging te zetten.”

- HANS SCHOLTE



Deze discussiebijeenkomst met het thema ‘Bedrijfsovername, meer dan alleen euro's’ is tot stand gekomen met medewerking van Erik van Ophoven (Interpolis - Achmea), Hans Scholte (Flynth), Pierre van Oort (ForFarmers), Coen van den Bighelaar (NAJK), Fleur Maartje Bakker (HAJK) en Tynke Hofstra (AJF).

“Op school leerden studenten eerder voornamelijk over de financiën, maar gelukkig is er nu ook steeds meer aandacht voor de emotionele kant. En daar moet aandacht voor blijven!”

- TYNKE HOFSTRA

actieve rol,” zegt Pierre van Oort. “Maar we zijn wél die ‘boodschappentas’ waarin af en toe wat emotie wordt meegegeven naar de juiste plek.”

Keukentafel en klaslokaal: het blijft angstvallig stil

Tynke Hofstra (AJF), zelf potentieel opvolger én docent melkveehouderij in Leeuwarden, ziet dat de zachte kant van een overname gelukkig steeds meer wordt besproken. “Op school leerden studenten eerder voornamelijk over de financiën, maar gelukkig is er nu ook steeds meer aandacht voor de emotionele kant. En daar moet aandacht voor blijven!” Ze merkt bij haar leerlingen veel onzekerheid. “Ze zijn jong, weten vaak niet wat er thuis precies speelt, en durven daar ook niet makkelijk over te praten. Met de extra aandacht voor dit onderwerp in de lessen én door het systeem thuis bij deze lessen te betrekken hopen we daar verandering in te brengen.” Die spanning herkent ook Fleur Maartje Bakker (HAJK), agrarisch fotograaf en betrokken bij de overname van het bedrijf van haar schoonouders. “De jongere generatie wil vaak wat anders, maar dat botst met de ideeën van ouders of ooms en tantes.”

De oplossing? Echte gesprekken! Tynke Hofstra: “Ik zou pleiten voor losse een-op-eengesprekken met een vertrouwenspersoon, iemand die ieder gezinslid apart spreekt. Alleen dan komt het échte verhaal boven tafel.”

Handelen uit emotie

“Ik denk dat bedrijfsovername minstens voor 60 procent emotie is,” stelt Tynke Hofstra. “Er zit zoveel onzekerheid in deze tijd – mestregels, stikstof, fosfaat – ouders willen hun kinderen daar soms voor behoeden.” Ook Hans Scholte van Flynth merkt dat: “We zien vaak ouders die in een spagaat zitten. Ze willen het bedrijf overdragen aan één kind, maar ook hun andere kinderen kunnen ze niet zomaar achterlaten. Dat wringt.” Volgens hem volstaan standaardoplossingen niet meer en moeten we misschien anders gaan denken: “We moeten durven denken aan het loskoppelen van eigendom en ondernemerschap. De grond is nu drie keer zoveel waard als twintig jaar geleden. Dat maakt overnames bijna onhaalbaar binnen de familie.” “In de melkveehouderij is gunnen essentieel. Zonder dat, lukt het simpel-

weg niet!”, zegt Pierre van Oort instemmend. “En zo is het ook bij onze buitenfamiliaire overname. De focus ligt op ratio, maar ook daar moet je elkaar iets gunnen. Je kunt niet alles in een contract vatten.”

Vertrouwde adviseur of frisse blik?

De rol van de adviseur blijkt cruciaal, maar ook complex. Fleur Maartje Bakker waardeert de jaarlijkse gesprekken met Flynth: “Dat moment aan de keukentafel, daar komt alles samen, zowel zakelijk als emotioneel.” Voor Tynke Hofstra voelt dat juist anders: “Onze accountant zit al 40 jaar bij mijn vader aan tafel. Ik voel me daardoor niet helemaal gehoord en zou liever iemand hebben die ook mijn kant begrijpt.” Hans Scholte ziet steeds vaker dat er voor jongere generaties aparte adviseurs worden betrokken. “Dat werkt goed. Soms moet je erkennen dat één persoon niet iedereen kan vertegenwoordigen.” En als dat niet lukt, dan moet je durven doorverwijzen.

De sleutel: durven praten en op tijd hulp zoeken

Eén ding wordt pijnlijk duidelijk: praten helpt maar het gebeurt nog te weinig, en vaak te laat. Hans Scholte: “Ik sprak laatst een jonge boer van wie de vader al 72 was. Hij had nog nooit serieus over de overname gesproken. Zo zonde. Soms is één gesprek genoeg om iets in beweging te zetten.”

Pierre van Oort sluit het gesprek hoopvol af: “Er zit ongelooflijk veel energie in de nieuwe generatie. Mijn advies is: wees creatief. Als de wil er is, dan vinden we samen een weg. Maar dan moeten we wél durven praten. Open en eerlijk.”

Deze stellingen stonden centraal in de discussie

- Een succesvolle bedrijfsovername vraagt om open communicatie en heldere afspraken over verwachtingen en rolverdeling tussen generaties.
- Sterke familiebanden en diepgewortelde tradities zijn waardevol, maar kunnen vernieuwing en verandering ook in de weg staan.
- Gebrek aan maatschappelijke en politieke erkenning maakt het moeilijker voor jonge boeren om met vertrouwen het bedrijf over te nemen.
- Mentale gezondheid van boeren verdient net zoveel aandacht als financiële gezondheid, beide zijn cruciaal bij een bedrijfsovername.