

Een bedrijf overnemen, hoe doe ik dat?

“Het is niet waar je naar kijkt, maar wat je ziet”

Wie een landbouwbedrijf wil overnemen, zoekt een locatie waar hij zijn droom kan uitrollen. Het vraagt soms verbeeldingskracht om voorbij het bestaande te kijken. Toch is het de moeite om te leren zien wat er allemaal mogelijk is. Want kijken verschilt van zien.



© SHUTTERSTOCK

Of je nu het ouderlijk bedrijf of een ander bedrijf wil overnemen, de uitdaging is om af te toetsen of je er je eigen droom kan uitrollen.

ANNE-MARIE VANGENBERGHE

KENNISCENTRUM BEDRIJFSOPVOLGING

Niet alle starters in land- en tuinbouw nemen het ouderlijk bedrijf over. Misschien is er al een broer of zus die dat doet. Of misschien wil je iets heel anders doen dan wat je ouders deden en moet je dus op zoek naar een ander bedrijf. Van een glastuinbouwbedrijf maak je immers geen kippenbedrijf of

omgekeerd. Of misschien start je als zij-instromer en is er helemaal geen sprake van een ouderlijk bedrijf.

Stel je droom scherp

Of je nu het ouderlijk bedrijf of een ander bedrijf wil overnemen, de uitdaging is om af te toetsen of je er je eigen droom kan uitrollen. Daarom is het belangrijk om heel goed te weten waar je nu eigenlijk van droomt. Niemand hoeft te doen wat de overlaters doen, of het doen

zoals de overlaters het deden. Stel dus scherp wat je wil en hoe je dat wil doen. Pas dan weet je goed naar welk soort bedrijf je het best op zoek gaat en waar dat het best ligt.

Kijken en zien

Kijk je naar een over te nemen bedrijf, besef dan dat er een verschil is tussen kijken en zien. Tom Waes vertelde ooit op de radio: “Het is niet waar je naar kijkt, maar wat je ziet. Waar je naar kijkt, is wat op je netvlies geprojecteerd wordt en dat is voor iedereen hetzelfde. Wat je ziet én daarbij voelt, dat is voor iedereen anders.”

Ik moest toen denken aan de tip die ik zelf altijd geef bij een overname: “Als je een bedrijf wil overnemen, bekijk het dan met verschillende brillen. Zie de andere mogelijkheden binnen dat bedrijf. Durf je droom te projecteren en bekijk, samen met de juiste experts, of die er haalbaar is.”

In bedrijven vind je soms meerdere takken. Als je die overneemt kan je, al dan niet op termijn, een tak afstoten. Of misschien wil je er een tak aan toevoegen, al dan niet om het risico en/of de werkdruk te spreiden. Op de gronden kunnen andere teelten groeien. In de veehouderij kan van ras gewisseld worden of gewisseld worden tussen open en gesloten bedrijfsvoering. Een bedrijf kan groeien, maar ook krimpen. Dat laatste gebeurt wanneer de partner buitenshuis blijft werken of de boer(in) kiest voor boeren in bijberoep.

Bij een overname wordt nogal eens gestart met verbreding, zoals hoevetoeisme, -verwerking en -verkoop,

”

Dromen mag, maar liefst met de voeten op de grond.

maar zulke activiteiten worden net zo goed ook stopgezet, omdat de jonge generatie opnieuw wil focussen op de landbouwactiviteiten zelf.

Niets nieuws onder de zon

Dit alles is niet nieuw. Wie goed luistert naar de generatie van de overlaters, hoort gelijkaardige verhalen. Ook zij hebben de bedrijfsvoering bijgestuurd. Sommigen deden dat geleidelijk aan en stuurden maar deels bij. Anderen handelden snel en radicaal na overname. Ook zij hebben het bedrijf en de bijbehorende bedrijfsvoering naar hun hand gezet. Waarom zou jij het dan niet (mogen of kunnen) doen?

Laat je goed begeleiden

Natuurlijk kunnen niet alle dromen uitgerold worden. Je hebt een haalbaar bedrijfsplan en bijbehorende financiering nodig. Dat betekent ook dat je de nodige vergunningen moet krijgen, dat je activiteiten rendabel moeten zijn, dat grondsoort en teelt moeten matchen en dat je er rekening mee moet houden dat je afnemers hebt die op een aanvaardbare afstand van je bedrijf actief zijn. Het werk moet haalbaar zijn, waarbij je rekening houdt met werkpieken doorheen de dag, de week en het jaar.

Zoek daarom goede begeleiding, zowel bij het opstellen van je bedrijfsplan en financieel plan als bij de concrete voorbereiding van de opstart van je bedrijfsvoering. Begeleiding blijft ook nodig na de opstart, want ook in land- en tuinbouw – of misschien net vooral in land- en tuinbouw – sluit de praktijk niet naadloos aan bij de plannen.

Dromen mag, maar liefst met de voeten op de grond. De partners van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging toetsen graag de haalbaarheid mee af.

www.kenniscentrum-bedrijfsopvolging.be

© BOERENBOND



Boerenbond organiseert geregeld studiedagen en studiereizen waarin je nieuwe teelten en nieuwe verdienmodellen leert kennen.

Op zoek naar een nieuw model om een inkomen te verdienen?

Laat je inspireren én begeleiden. Veel instellingen en organisaties in land- en tuinbouw zijn er om je vooruit te helpen. Benut de handvaten die ze aanreiken.

1 De Verdienwijzer leidt je naar een passend verdienmodel

De Verdienwijzer leidt je in vijf stappen naar verdienmodellen die mogelijk aansluiten bij jouw persoonlijkheid en je voorkeuren. Je geeft aan welke sectoren je liggen, welke producten en diensten je op de markt wil brengen, welke verkoopkanalen jouw voorkeur genieten en welk soort activiteit bij je past. De Verdienwijzer geeft een indicatie en hij moet zeker gevolgd worden door een goede analyse, zodat het model ook tot een verdienmodel leidt, rekening houdend met jou (als mens én als ondernemer), het bedrijf en zijn omgeving.

ilvo.vlaanderen.be/nl/dossiers/verdienmodellen

2 Studiedagen en studiereizen van Boerenbond

Boerenbond organiseert heel geregeld studiedagen en studiereizen waarin je nieuwe teelten en nieuwe verdienmodellen leert kennen. Een dag naar

Nederland rond paludicultuur [landbouw in (ver)natte gebieden] of nieuwe modellen van toerismeboeren. Een studiedag rond nieuwe teelten als hennep, aromatische wortelgewassen, hazelnoten ... Vorming rond marketing en verkoop. Ze inspireren, en door te spreken met de aanwezige boeren en experts ga je naar huis met nieuwe inzichten. Verruim je blik en maak tijd voor nieuwe kennis.

www.boerenbond.be/opleidingen

3 Bedrijfsherooriëntering vanwege PAS

Het Infopunt VeeKompas ondersteunt veehouders bij het nemen van onderbouwde beslissingen over de verdere ontwikkeling van hun bedrijf. Dat kunnen ook heroriëntatietrajecten zijn. Veehouders die voor een moeilijke of complexe uitgangssituatie staan, krijgen begeleiding bij het hertekenen van hun toekomst binnen de geldende doelstellingen. Er wordt gezocht naar concrete en haalbare scenario's op maat van jouw bedrijf. Aanmelden voor een heroriënteringstraject kan via onderstaande website.

www.veekompas.vlaanderen.be