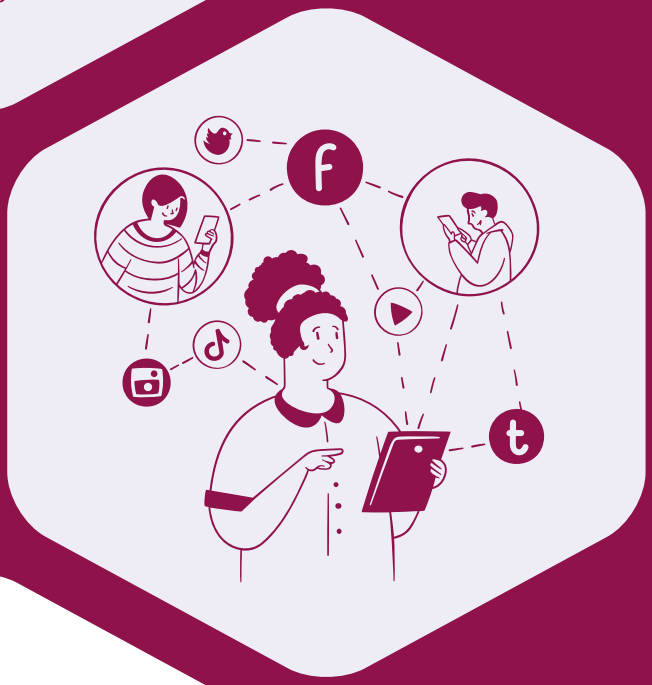
Niet–familiale bedrijfsoverdracht in land– en tuinbouw





Kenniscentrum
BEDRIJFSOPVOLGING
je wissel op de toekomst

Inleiding

"Starten met boeren is het één en ander, maar stoppen ook."
– deelnemer vorming Pensioenleergangen

Wil je een land- of tuinbouwbedrijf starten, maar heb je nog geen zicht op een geschikte locatie? Of denk je eraan om te stoppen met je bedrijf, maar heb je geen familiale opvolger die je levenswerk wil verderzetten? Beide situaties vragen om een doordachte aanpak. Met deze brochure reiken we je concrete handvaten aan om het proces van een niet-familiale overname succesvol te doorlopen.

Let wel: hoewel de keuze voor land- en tuinbouw bijzonder waardevol is, is starten als landbouwondernemer niet evident. Het vraagt kennis, doorzettingsvermogen, bevlogenheid en vaak ook een stevige investering. Maar met de juiste voorbereiding en ondersteuning zet je al een grote stap in de goede richting.

In deze brochure krijg je een helder overzicht van de verschillende stappen in het overnameproces, met aandacht voor zowel de zakelijke als de menselijke kant. We bieden inzicht in de thema's waarmee je als starter of stopper rekening moet houden: van het verkennen van je verwachtingen en mogelijkheden, over het zoeken naar een geschikte match, tot het vormgeven van een samenwerking of overdracht.

We willen met deze brochure ook het 'vacuüm' tussen beide partijen helpen overbruggen. Het vormt in eerste instantie een checklist voor niet-familiale* overnames. En niet vergeten, als jonge starter zal je ook op een dag moeten stoppen. Perspectief van beide kanten kan je helpen keuzes te maken.

Besef goed dat elk proces maatwerk nodig heeft. Daarvoor verwijzen we graag door naar bestaande begeleidingstrajecten en ondersteuning op maat via Boerenbond, KBC, SBB en Groene Kring.

Voor wie is deze brochure bedoeld?

Deze brochure is bedoeld voor iedereen die betrokken is bij een niet-familiale overname in de land- en tuinbouwsector. Concreet richt ze zich tot:

1. Landbouwers die hun bedrijf aan een overnemer buiten de familie willen overlaten.
2. Starters met een landbouwachtergrond die op zoek zijn naar een andere bedrijfszetel en/of -activiteit.**
3. Starters zonder landbouwachtergrond die hun eerste stappen in de sector willen zetten.

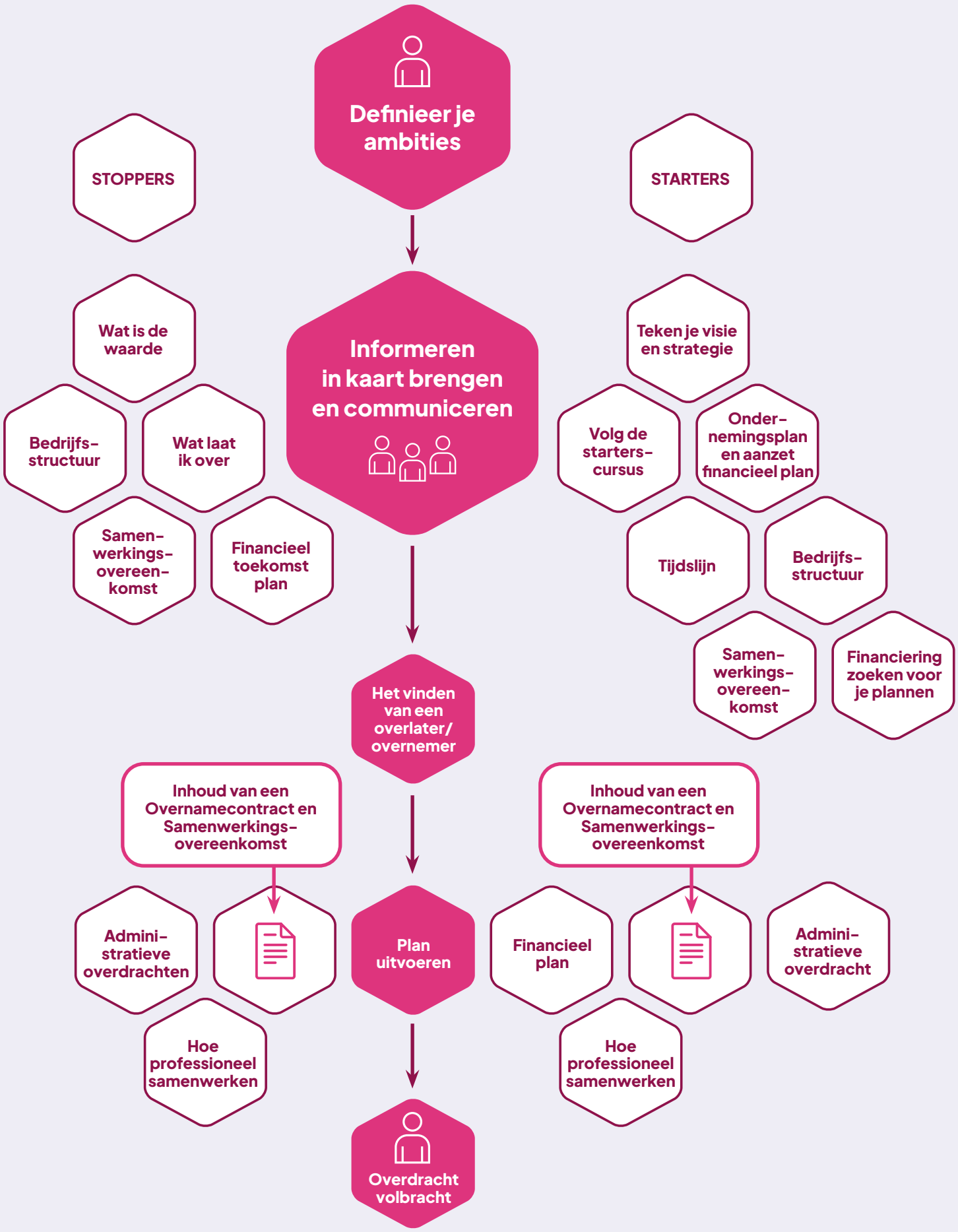
Wat mag je verwachten?

Deze brochure biedt:

- Een gestructureerd overzicht van het overnameproces voor zowel stoppers als starters.
- Inzichten in de juridische, financiële en emotionele aspecten die bij een overname komen kijken.
- Praktische tips en verwijzingen naar relevante begeleidingstrajecten en praktische hulpmiddelen.

Een succesvolle bedrijfsoverdracht vraagt tijd en voorbereiding. Begin dus tijdig aan dit traject. Uit ervaring durven we zeggen dat vanaf de start van het zoeken/vinden van een overnemer/overlater, naar een goeie match en tot en met de administratieve overdracht en de handtekening bij de notaris, je zeker drie jaar mag rekenen. Wij wensen je alvast veel succes!

** Toch een familiale overname? Dan biedt onze brochure De Wissel jou de nodige handvaten.*
***Deze brochure is niet gericht op landbouwers die een 2e of 3e locatie zoeken omdat ze op de bestaande locatie niet meer kunnen uitbreiden.*


Definieer je ambities
STOPPERS
STARTERS
Informeren in kaart brengen en communiceren
Wat is de waarde
Bedrijfs-structuur
Wat laat ik over
Samen-werkings-overeen-komst
Financieel toekomst plan
Teken je visie en strategie
Volg de starters-cursus
Onder-nemingsplan en aanzet financieel plan
Tijdslijn
Bedrijfs-structuur
Samen-werkings-overeen-komst
Financiering zoeken voor je plannen
Het vinden van een overlater/ overnemer
Inhoud van een Overnamecontract en Samenwerkings-overeenkomst
Admini-stratieve overdrachten
Hoe professioneel samenwerken
Plan uitvoeren
Inhoud van een Overnamecontract en Samenwerkings-overeenkomst
Financieel plan
Admini-stratieve overdracht
Hoe professioneel samenwerken
Overdracht volbracht

Inhoud

Inleiding 1

Voor wie is deze brochure bedoeld? 1

Wat mag je verwachten? 1

1. Definieer je ambities 4

2. Informeren, in kaart brengen en communiceren 7

3. Het vinden van een overlater/overnemer 20

Hoe weet ik dat we een match hebben? 21

4. Plan uitvoeren 23

Het financieel plan 23

Overnamecontract en Samenwerkingsovereenkomst 24

Administratieve overdracht 25

Hoe professioneel samenwerken? 26

5. Overdracht volbracht 28

Neem tijd om te reflecteren 28

Evalueer je keuzes 28

Durf bij te sturen 28

6. Nawoord en nuttige links 29

1. Definieer je ambities

Wat zijn jouw ambities? Wat is je toekomstvisie? Of je nu je bedrijf gaat overlaten of een bedrijf wilt overnemen is het belangrijk hiermee te beginnen.

STOPPER

Stoppen met boeren is niet stoppen met betekenis. Het is het begin van een nieuwe fase waarin jij bepaalt wat belangrijk is. Je toekomst vormgeven: van stoppen naar nieuwe kansen.

Ben jij klaar om je bedrijf over te laten?

Het moment dat je besluit te stoppen met je landbouwactiviteiten is vaak een grote mijlpaal. Het kan een opluchting zijn, maar ook vragen oproepen. Wat nu? Wat wil je de komende jaren doen?
Het helpt om stil te staan bij je ambities voor de toekomst, je persoonlijke wensen en doelen, die richting geven aan de volgende fase in je leven.

Terugkijken met waardering

Sta even stil bij wat je hebt opgebouwd en wat je het meest voldoening gaf in je werk. Misschien was het werken met dieren, de verbondenheid met het land, of de rol die je speelde in de gemeenschap. Deze inzichten helpen je te bepalen wat je wilt meenemen naar de toekomst.

Ontdekken wat je energie geeft

Ambities hoeven niet altijd groots of zakelijk te zijn. Denk aan:

- Meer tijd voor familie, kleinkinderen of hobby's.
- Het volgen van een cursus of leren van een nieuwe vaardigheid.
- Vrijwilligerswerk of het begeleiden van jonge boeren.

Waar liggen jouw talenten? Wanneer je nog niet met pensioen gaat en blijft doorwerken kan Acerta Loopbaancoaching je ondersteunen in het verwoorden waar jouw talenten liggen en meekijken naar een passende nieuwe loopbaan (www.acerta.be/nl/werkgevers/beter-boeren-met-loopbaanbegeleiding).

Betrokken blijven, op jouw manier

Veel stoppende landbouwers blijven graag verbonden met het platteland en de gemeenschap. Dat kan op talloze manieren: denk aan meehelpen bij educatieve boerderijen of plattelandsactiviteiten, groenbeheer of het begeleiden van startende landbouwers. Ook ervaringsdeling via vrijwilligerswerk bij Boeren op een Kruispunt kan heel veel voor de landbouwgemeenschap betekenen. Gepensioneerden kunnen als flexijobber aan de slag, denk aan het rijden met een vrachtwagen.

Praktische keuzes maken

Sommige ambities vragen om duidelijke beslissingen:

- Wil ik mijn bedrijf overlaten? Wat gebeurt er met het erf en de opstallen? Waar ga ik wonen? Wil ik op het land-/tuinbouwbedrijf blijven wonen of elders?

- Is er ruimte voor een kleinschalige nevenactiviteit?
- Wil ik geleidelijk overdragen en eventueel nog een poos samenwerken of wil ik dit in één geheel doen? Wat verwacht ik van de overnemer? Bij samenwerken: Wat is mijn rol nog na de overdracht?
- Wil ik investeren in nieuwe projecten of ondernemingen?
- Als ik met pensioen wil gaan, wanneer dan? Waaruit bestaat mijn pensioen (wettelijk pensioen, pensioen sparen,…)? Welk pensioenbedrag krijg ik? Hoe zorg ik voor een goede balans : uitgaven vs inkomsten? Wil / moet ik nog bijverdienen na mijn pensioen?

Van idee naar plan

Schrijf je ideeën op. Zelfs als ze nog vaag zijn, helpt het om ze zichtbaar te maken. Zo kun je stap voor stap beslissingen nemen die bij je passen

STARTER

De keuze om te starten als ondernemer in de land- en tuinbouw begint vaak met een idee, een moment van inspiratie, een vonk die overslaat. Terecht: het is een sector met impact en betekenis. Maar starten als gepassioneerde landbouwondernemer vraagt meer dan enthousiasme alleen.

Jouw motivatie en competenties

Een stevig voortraject is essentieel, en dat traject verschilt naargelang je achtergrond, ervaring en kennis. Het is belangrijk om bij de start stil te staan bij wat je drijft: wat vind je belangrijk, wat motiveert je, en wat zal je helpen om ook in moeilijke periodes door te zetten? Als ondernemer zal je immers tal van keuzes moeten maken. Een duidelijke kijk op je waarden en doelen vormt daarbij een belangrijke leidraad.

Daarnaast vraagt ondernemen in de land- en tuinbouw een brede set aan competenties. Je wordt geconfronteerd met uiteenlopende domeinen zoals productie, organisatie, verkoop, onderhandelingen, administratie en boekhouding. Het wordt vaak onderschat hoe complex het is om consequent kwaliteitsvolle producten af te leveren. Je hoeft niet in alles expert te zijn, maar het is cruciaal om te weten waar je sterktes liggen en waar je best ondersteuning zoekt.

Tenslotte, wanneer je wil starten moet je voldoen aan de wettelijke voorwaarden: meerderjarig zijn, over je burgerrechten beschikken en, afhankelijk van je nationaliteit, eventueel een beroepskaart hebben. Hoewel een attest bedrijfsbeheer niet meer verplicht is in Vlaanderen, blijft een goede kennis van ondernemerschap cruciaal. Een startersopleiding via AgroCampus is sterk aanbevolen, zeker als je VLIF-steun wil aanvragen (zie verder).

Jouw droom

Wat voor landbouwbedrijf heb je voor ogen? Dit is de fase waarin alles nog mogelijk is. Laat je inspireren, denk breed en neem de tijd om je ideeën vorm te geven. Een toekomstig bedrijfsmodel moet niet alleen bij jou passen, maar ook zijn plek vinden binnen de Vlaamse landbouwcontext. Je moet hierbij ook rekening houden met de lokale omgeving waarin je actief zal zijn. Bijvoorbeeld met de bodem maar tegelijk ook met de sociale context die de slaagkansen gaan bepalen van teelten, teeltwijze en mogelijke afzetkanalen.

Afhankelijk van je voorkennis is het in meer of mindere mate nodig om je grondig te verdiepen in de sector. Alleen door je echt onder te dompelen in de realiteit van de land- en tuinbouw, kan je een bedrijfsmodel ontwikkelen dat aansluit bij jouw ambities én bij de noden van de sector.

Laat je inspireren:

- Luister naar podcasts, bekijk video's en schrijf je in op relevante nieuwsbrieven.
- Verken websites en sociale media van bestaande landbouwbedrijven: wat doen ze, wat is hun verhaal?
- Bezoek bedrijven, bijvoorbeeld tijdens de Dag van de Landbouw.
- Breid je netwerk uit via sectorgerichte evenementen zoals Agriflanders of de Werktuigendagen.
- Word lid van beroepsorganisaties zoals Boerenbond en Groene Kring en maak gebruik van hun kennis, begeleiding en netwerk.
- Volg een bedrijfsstage om een realistisch zicht te krijgen op de workload.
- Zoek een (flexi) job in de land- en tuinbouw (bv. via www.werkers.be)

Laat je inspireren, stel vragen, en bouw aan een visie die jou motiveert én realistisch is.

Structureer je ideeën

Als starter zie je het groots en heb je heel veel ideeën. Dit kan bij momenten overweldigend lijken, voor jezelf en ook voor je omgeving. Probeer hierin al in een vroeg stadium structuur te brengen. Het zal je helpen om met anderen over je plannen te praten en om snel bij de juiste mensen terecht te komen. Een handig hulpmiddel hierbij is de brochure **Business Model Canvas: voor nieuwe starters in land- en tuinbouw**. Ze biedt jou een praktische leidraad om de eerste stappen te zetten richting een ondernemingsplan, waar we in een volgende stap werk van gaan maken. Het canvas helpt je om de fundamenten van je toekomstige onderneming visueel en overzichtelijk in kaart te brengen: van je waardepropositie en doelgroep tot je kernactiviteiten, middelen, partners en kostenstructuur.

Je vindt deze brochure op de website **www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be** onder 'Tools'.

Eerste realiteitscheck financieel

Vanaf het prille begin is het belangrijk om ook praktische vragen niet uit de weg te gaan; welk inkomen verwacht je uit je onderneming, hoeveel tijd wil je er aan besteden? Deze reflecties geven richting aan je plannen en helpen je om realistische keuzes te maken. In een volgende hoofdstuk gaan we hier dieper op in.

Maak werk van een eerste aanzet van financieel plan op basis van deze punten:

- Hoeveel moet ik investeren om een bedrijf te kunnen opstarten / overnemen? Probeer hier zo snel als mogelijk een zicht op te krijgen, want zonder deze cruciale informatie kan je echt niet verder.
- Welke bijkomende kosten komen hierbij kijken? Bijvoorbeeld bij de aankoop van onroerende goederen moet je registratierechten betalen en moet je naar een notaris die dossierkosten zal aanrekenen.
- Heb ik zelf de middelen om het bedrijf op te kunnen starten of over te nemen of moet ik op zoek naar extra kapitaal?

In volgend hoofdstuk kan je meer info vinden over de opmaak van een financieel plan en het zoeken van financiering.

Praat erover

Starten in land- en tuinbouw zal in de meeste gevallen een duidelijke impact hebben op je tijdsbesteding en je financiële situatie. Sta hier bij stil en informeer je familie en directe omgeving, neem vragen ter harte en creëer juiste verwachtingen.

2. Informeren, in kaart brengen en communiceren

In de tweede stap worden verschillende thema's belicht die een belangrijke invloed hebben op het slagen van een mogelijke bedrijfsoverdracht. Het is van belang dat je deze sleutelelementen in kaart brengt en dat je je hierover laat informeren.

Wat zijn de belangrijkste zaken om aan te denken? In dit hoofdstuk zijn er 4 grote blokken om aan te denken. Wat wil ik overlaten? Wat is de waarde?
Welke bedrijfsstructuur kies ik/kiezen we? Hoe zit het met mijn financiële toekomst?

STOPPER

Wat laat ik over?

Als stoppende land- of tuinbouwer zal je meestal activa overlaten (in het geval je bedrijf de vorm aanneemt van een eenmanszaak of een maatschap, in een vennootschap kun je ook aandelen overlaten). Activa zijn de bezittingen van een onderneming die economische waarde vertegenwoordigen. Deze activa of bezittingen kunnen bestaan uit roerende bedrijfsbekleding (machines, dieren, voorraden, betalingsrechten, NER, ...) en onroerende goederen (bedrijfsgebouwen, gronden, woning).

ROEREND



En ook voorraden, NER's, premies, aandelen ...

Overlater en overnemer maken samen een inventaris, eventueel met de hulp van de boekhouder of een bedrijfseconomisch adviseur.

ONROEREND



Externe schatter, gespecialiseerd in agrarisch vastgoed (kennis randreglementering & landbouwtechnische aspecten)

STOPPER

Stoppers: Wat met de landbouwwoning?

"Wat als er geen overnemer is, mogen we dan nog in ons huis blijven wonen? Wat als het zonevreemd is? Is ons huis dan nog iets waard voor de kinderen?" - deelnemer KCBO Inspiratieavond

Wat met de woning (die op het bedrijf staat) is de vraag die veel stoppende landbouwers bezig houdt. Het is dubbel, ze is je huidige thuis, maar ze maakt ook onderdeel uit van de waarde van je bedrijf. Er zit een emotionele, maar ook een zakelijke kant aan.

Denk na over je wensen Wil je in de landbouwwoning blijven wonen of maak je deze deel van de overdracht? Dit zijn belangrijke vragen, maar uiteraard wonen niet alle landbouwers in een bedrijfsleiderswoning. Er zijn ook landbouwers van wie de woning in woongebied staat. Voor hen spelen deze vragen niet.
Weet hoe de regels werken – In agrarisch gebied mag een landbouwwoning er alleen staan als de bewoners een duidelijke link hebben met het bedrijf en betrokken zijn bij de exploitatie van het landbouwbedrijf. - Als gepensioneerde landbouwer kan je na stopzetting van de uitbating blijven wonen in je woning zonder dat er daarom altijd een zonevreemde functiewijziging nodig is. Maar let op: als je de woning wil verkopen, particulier wil verhuren of wegschenken, zal dit mogelijk wel nodig zijn.
Let op bij verkoop of afsplitsing Bij een residentiële verkoop, verhuur of loskoppeling is een zonevreemde functiewijziging nodig. Dit vereist een omgevingsvergunning en is moeilijk te realiseren in herbevestigde agrarische gebieden. Zonder vergunning daalt de waarde sterk.
Vraag tijdig advies Bespreek je verwachtingen met de overnemer en win advies van experten in om verrassingen te voorkomen.

Eenmanszaak of vennootschap (verkoop van activa of van aandelen)?

Als landbouwer kun je kiezen tussen een eenmanszaak of een vennootschap.

Als je landbouwbedrijf de vorm aangenomen heeft van een vennootschap (CommV., VOF, BV, CV of NV) heb je de keuze. Of je verkoopt de aandelen van je vennootschap (men spreekt dan over een "share deal"), of je laat de vennootschap haar activa verkopen (men spreekt dan over een "asset deal"). In dat laatste geval eindig jij als aandeelhouder van een vennootschap waarin op termijn enkel nog gelden zitten. De vraag stelt zich dan of de vennootschap nog behouden moet blijven en hoe de gelden eventueel uit de vennootschap gehaald kunnen worden. De keuze voor een share deal versus asset deal leidt tot verschillende fiscale gevolgen. De fiscaliteit is dermate verschillend dat het vaak de keuze mee bepaalt.

Voorbeeld éénmanszaak versus vennootschap

Fruitteler X baat een éénmanszaak uit en is eigenaar van: 10ha grond met een waarde van 650.000 euro, aanplantingen met een waarde van 250.000 euro, een machinepark met een waarde van 250.000 euro, een loods met frigo's met een waarde van 350.000 euro
Wanneer Fruitteler X zijn bedrijf wenst over te laten, zal hij voor de onroerende goederen een notariële akte moeten laten opmaken door de notaris. De koper betaalt hierop registratierechten. De roerende goederen kunnen verkocht worden door middel van een onderhands contract. Fruitteler X realiseert mogelijks een stopzettingsmeerwaarde en is hierop belastingen verschuldigd.

Fruitteler Y is zaakvoerder van BV het fruitkorfje. Y en zijn echtgenote zijn eigenaar van alle aandelen van BV het fruitkorfje en van 10ha grond. De aanplantingen, het machinepark en de loods met frigo's zitten in de vennootschap. De grond is privé eigendom.

Wanneer Fruitteler Y zijn bedrijf wenst over te laten, heeft hij de keuze.
Fruitteler Y kan er voor kiezen om de activa (roerend + onroerend) te verkopen. Privé ontvangt hij dan de waarde van de landbouwgronden, de vennootschap ontvangt de waarde van de aanplantingen, het machinepark en de loods met frigo's. De vennootschap betaalt hierdoor mogelijks belasting op de gerealiseerde meerwaarden. Wanneer fruitteler Y vervolgens het geld uit zijn vennootschap wenst te halen zal hier een analyse gemaakt moeten worden van de fiscale gevolgen (range mogelijk van 0 tot 30% belasting). Fruitteler Y zal nadien nog moeten beslissen of hij zijn vennootschap al dan niet wenst te behouden of te vereffenen en ontbinden (mogelijks met tussenkomst van revisor en notaris).

Fruitteler Y kan er eveneens voor kiezen om zijn aandelen te verkopen. De vennootschap realiseert in dat geval geen meerwaarden en bovendien moet fruitteler Y de verkoopopbrengst niet uit zijn vennootschap halen. Fruitteler Y heeft in dat geval ook niet de last van zijn vennootschap te moeten vereffenen en ontbinden.

Na 1 januari 2026 zal de verkoper belast worden op de gerealiseerde meerwaarde. Het toepasselijke tarief is 10% maar er zijn een aantal vrijstellingen mogelijk. Het beste advies is om informatie in te winnen voorafgaand aan de verkoop om verrassingen te voorkomen.

Tip: De wetgeving rond meerwaardebelasting verandert voortdurend. Informeer u goed rond de actuele stand van zaken!

De koper van aandelen heeft echter wel een aantal nadelen. Aandelen worden typisch op veel kortere looptijd gefinancierd. De terugbetaling van een aandelenfinanciering gebeurt privé waardoor het noodzakelijk is om gelden uit de vennootschap te halen. Hier zijn steeds fiscale gevolgen aan gekoppeld. Bovendien kan de koper van aandelen zijn aankoop ook niet fiscaal gaan afschrijven. Een bijkomend aandachtspunt bij de aankoop van aandelen is dat de koper alle mogelijke vorderingen en verplichtingen van de vennootschap mee overneemt. Stel dat de BV het fruitkorfje nog schulden heeft (bvb RSZ, belastingen, onbetaalde leveranciers,…), dan neemt de overnemer van de aandelen die schulden onrechtstreeks mee over.

Koper en verkoper hebben bij een overname, zoals hierboven aangehaald, vaak een tegenstrijdig belang. Uiteraard wenst de verkoper de verkoop te sluiten voor een zo hoog mogelijk bedrag, en de koper voor een zo laag mogelijk bedrag. De tegenstelling gaat echter veel verder dan dat. Ook fiscaal is er een bijzonder groot verschil voor beide partijen tussen een share deal en een asset deal. Een share deal is uiteraard slechts een optie wanneer het bedrijf werd uitgebaat onder de vorm van een vennootschap met rechtspersoonlijkheid. Eénmanszaken en maatschappen kunnen enkel opteren voor een asset deal.

De pachtwetgeving

Bij een overname van een landbouwbedrijf, moet er ook altijd rekening gehouden worden met de lopende pacht.

STOPPER

Een bedrijfsoverdracht gaat steeds gepaard met gesprekken over het gebruik van landbouwgronden. Dit resulteert vaak in een pachtoverdracht van gepachte gronden. Naast de standaard pachtoverdracht bestaat ook het principe van bevoorrechte pachtoverdracht of een pachtvernieuwing. Een pachtoverdracht vindt plaats wanneer de huidige pachter het goed aan een derde overdraagt. Dat moet steeds met toestemming van de eigenaar gebeuren, tenzij

- de pacht gebeurt aan bevoorrechte familieleden van de pachter
- of bij terugtrekking van een van de pachters bij gezamenlijke pacht

Bij een familiale overname is er bij overdracht van de pacht aan bevoorrechte familieleden (echtgenoot/echtgenote, wettelijk samenwonenden, afstammelingen, afstammelingen van de echtgenoot/wettelijk samenwonende en hun echtgenoten/wettelijke samenwonenden) geen toestemming van de verpachter nodig om de pacht over te dragen. Bij niet-familiale overdracht, is dit wel een aandachtspunt, want hier zal de toestemming van de verpachter steeds nodig zijn, vandaar dat de overlater dit het beste op voorhand gaat bespreken met de verpachter. Hij kan de overnemer hierover dan ook duidelijkheid verschaffen.

Verschillende voordelen uit de pachtregelgeving gelden dus enkel bij familiale overdracht, en hiermee zal men dus bij een niet-familiale overdracht rekening moeten houden.

Verkoop ik het bedrijf in zijn geheel of verkoop ik de verschillende onderdelen apart?

Wanneer je een kandidaat overnemer hebt die jouw bedrijf wil verderzetten, bestaat de mogelijkheid om het bedrijf in zijn geheel aan deze overnemer te verkopen. Zowel bij een share deal als bij een asset deal bestaat de mogelijkheid om dit gradueel te laten verlopen. De overnemer hoeft bij een share deal immers niet onmiddellijk al jouw aandelen over te nemen of te betalen. Ook bij een asset deal kan je beslissen om bijvoorbeeld in een eerste fase al de roerende bedrijfsbekleding te verkopen en pas in een latere fase de onroerende goederen. In tussentijd kan de overnemer de onroerende goederen van jou blijven pachten.

Fruitteler X kan er voor kiezen om in eerste instantie zijn aanplantingen, machines en loods te verkopen. Hij blijft dan eigenaar van zijn gronden en ontvangt hiervoor mogelijks een jaarlijkse pachtvergoeding.

Vaak is het zo dat het niet zo moeilijk is om een overnemer te vinden voor landbouwgronden. Een overnemer vinden voor een bedrijfssite is vaak veel moeilijker. De overnemer heeft mogelijks al een bedrijfssite met de nodige gebouwen om vlot de activiteit uit te oefenen. Een tweede locatie werkt mogelijks wat minder efficiënt dan alles op één locatie te centraliseren. Als overlater moet je dus even nadenken. Mogelijks vind je wel iemand om je gronden over te nemen tegen een hoge prijs, maar raakt je bedrijfszetel nooit verkocht. In dat geval kan een lager bod op de gronden, gecombineerd met een verkoop van de bedrijfszetel in totaliteit een betere deal betekenen.

Recent zijn bedrijfssites met een omgevingsvergunning voor het houden van dieren meer gegeerd geworden omdat het niet zo evident is voor bestaande veehouders om op hun huidige locatie te kunnen uitbreiden.

Zitten er activa in je vennootschap die je niet wenst over te laten, dan zal je deze bij een share deal eerst uit de vennootschap moeten halen en moet je ervoor zorgen dat ze je privé eigendom worden . Sommige goederen kunnen eventueel ook naar een nieuwe vennootschap overgedragen worden via partiële splitsing.

Stel dat in het machinepark van BV het fruitkorfje een quad zit, die fruitteler Y wenst te houden, dan moet hij ervoor zorgen dat die bewuste quad uit de vennootschap wordt gehaald en privé eigendom wordt. Zo niet zal fruitteler Y na een share deal de quad niet meer kunnen gebruiken.

Wanneer je niemand vindt om je bedrijf verder te zetten / volledig over te nemen, zal je de activa elk apart gaan verkopen aan de hoogste bieder.

In realiteit zien we vaak dat de stoppende landbouwer op zijn bestaande locatie wil blijven wonen en niet bereid is om te verhuizen en / of een nieuwe uitbater toe te laten op zijn erf. In dergelijke gevallen kunnen we niet meer spreken over een volledige bedrijfsovername. De stoppende landbouwer zal in dergelijke gevallen de verschillende activa apart ten gelde maken. Elk onderdeel vindt zo, na verloop van tijd, een nieuwe eigenaar. Bvb elke plantage van fruitteler X wordt aan een andere fruitteler verkocht. De machines worden op een veilingsite aangeboden aan de hoogste bieder. Fruitteler X blijft eigenaar van zijn bedrijfssite met loods en frigo's.

Wat is de waarde?

"Verkopen we het bedrijf best met of zonder de beesten?" – deelnemer vorming Pensioenleergangen

Wanneer je de waarde van een bedrijf bepaalt, moet je opnieuw een onderscheid maken tussen de roerende activa en het onroerend vermogen.

Roerende activa

Machines, dieren, voorraden

De roerende bedrijfsbekleding van een land- of tuinbouwbedrijf omvat alle machines, dieren, gewassen, voorraden en productierechten die aanwezig zijn op het bedrijf.

In de meeste gevallen start de overname met het overnemen van de roerende bedrijfsbekleding. Om de waarde van het bedrijf te bepalen wordt in onderling overleg een inventaris opgesteld, met een waardering van alle onderdelen van het bedrijf.

De waarde van deze activa kan op twee manieren worden bepaald:

1. Boekhoudkundig – op basis van de oorspronkelijke aankoopwaarde en de afschrijving.
2. Marktgericht – door te kijken naar actuele marktprijzen, bijvoorbeeld via recente marktberichten of prijzen op tweedehandswebsites.

Voor dieren en voorraden wordt de waarde meestal rechtstreeks gebaseerd op marktinformatie. Voor machines wordt naast de boekhoudkundige gegevens vaak ook gekeken naar de actuele marktwaarde.

Als landbouwer weet je meestal zelf vrij goed wat de waarde is van je veestapel, voorraden en materieel. Toch kan het zinvol zijn om extra advies in te winnen, bijvoorbeeld bij je machinehandelaar voor het materieel of bij je veehandelaar voor de dieren. Zo krijg je een objectieve en actuele waardebepaling, wat belangrijk is voor een vlotte en eerlijke overdracht.

Financiële activa

Om aan bepaalde organisaties je productie te mogen leveren, moet je als landbouwer beschikken over aandelen van diezelfde organisatie. Dit systeem kennen we bijvoorbeeld bij de melkerijen en fruit- en groenteveilingen. Maar ook de suikerfabrieken vragen aan de aanvoerders van suikerbieten een bijdrage in de kapitaalsvorming. Informeer je bij elk van deze organisaties dus best op voorhand over de specifieke modaliteiten bij overname.

STOPPER

NER

Naast machines, dieren, gewassen en voorraden kunnen ook de productierechten van het bedrijf een rol spelen in de waardebepaling. Nutriëntenemissierechten (NER) zijn vergunningen of rechten die je als veehouder nodig hebt om bepaalde diersoorten te houden of een bepaalde hoeveelheid mest te produceren. Deze zijn in het leven geroepen om de productie van dierlijke mest en andere landbouwproducten te reguleren en te beperken.

Belangrijk om te weten: productierechten zijn zonder een actief bedrijf waardeloos. Je kunt dus niet én de volledige waarde van de roerende bedrijfsbekleding én die van de NER optellen, want het ene heeft geen betekenis zonder het andere. Bovendien kunnen er afromingen gelden wanneer productierechten worden verkocht.

Sta ook stil bij de toekomstige waarde van zulke rechten. Komt er mogelijk nieuwe wetgeving aan die bepaalde productiemiddelen ter discussie stelt? Verwacht je dat de regels binnenkort zullen veranderen? Dit kan invloed hebben op de waarde en het nut van de rechten.

Het beschikken over voldoende NER speelt een grote rol in je landbouwbedrijf, want deze rechten bepalen hoeveel dieren je mag houden. Ze kunnen worden verhandeld tussen landbouwers. Bij een bedrijfsovername worden de NER mee overgedragen, en moet deze overdracht gemeld worden aan de Mestbank.

Houd er rekening mee dat bij een niet-familiale overname de Mestbank een annulering (afroming) toepast op de overgenomen NER. Dit kan een belangrijke impact hebben op de bedrijfsvoering en de waarde van de rechten, en verdient dus tijdige aandacht in de onderhandelingen.

Betalingsrechten

Neem je betalingsrechten over of kan je rechten toegewezen krijgen uit de reserve? Betalingsrechten vormen de basis voor inkomenssteun aan landbouwers in Vlaanderen. Om een uitbetaling van deze rechten te bekomen moeten ze gekoppeld worden aan een teeltplan in de verzamelaanvraag en moet er uiteraard voldaan worden aan voorwaarden (conditionaliteiten genoemd). Bestaande betalingsrechten kunnen worden overgedragen tussen landbouwers. De prijs varieert in functie van de waarde per betalingsrecht, vraag en aanbod, de resterende periode tot een nieuwe regelgeving,... Nieuwe betalingsrechten worden enkel toegekend in uitzonderlijke gevallen, zoals voor jonge of nieuwe landbouwers.

Onroerende activa

Het bepalen van de waarde van onroerende goederen, zoals de woning, bedrijfsgebouwen en landbouwgronden, is vaak een stuk complexer dan bij roerende activa. Verschillende factoren spelen een rol en hebben invloed op de uiteindelijke waarde.

Neem bijvoorbeeld de vergunningstoestand van je huidige stallen: hoe lang loopt de vergunning nog? Wat is je impactscore? Welke investeringen zijn nodig om te voldoen aan de PAS-referentie? Dit soort vragen maken dat de waardering van je bedrijfsgebouwen meestal iets is voor experten met kennis van de land- en tuinbouwsector.

De woning is, zoals eerder aangehaald een speciaal aandachtspunt. Het is belangrijk te weten of de opvolger hier al dan niet in zal gaan wonen. De waarde van een landbouwwoning wordt vaak anders ingeschat dan eenzelfde gebouw in woongebied. De grootte en de afwerking van de woning zullen dan minder een rol spelen voor de prijsbepaling, maar wel of de woning al dan niet in (herbevestigd) agrarisch gebied gelegen is. Dergelijke woningen kunnen niet zomaar een residentiële bestemming krijgen, daarvoor is vaak een zonevreemde functiewijziging nodig. Die functiewijziging wordt zeker niet altijd zomaar toegestaan door de overheid, wat de waarde van het gebouw drukt.

Voor de restwaarde van bedrijfsgebouwen wordt meestal gekeken naar de kostprijs en afschrijving. Toch daalt de waarde van veel gebouwen snel, omdat ze vaak niet meer aansluiten bij de hedendaagse marktbehoeften, niet voldoen aan nieuwe regelgeving of niet geschikt zijn voor moderne technieken. Een eerlijke waardebepaling vraagt dan ook altijd om een bedrijfseconomische kijk. Voor een realistische schatting

kun je het best een taxateur of makelaar inschakelen die vertrouwd is met de landbouwsector.

Wat landbouwgronden betreft, worden die marktconform geschat. Let erop dat de hoogste grondprijzen in een streek vaak de aandacht trekken, maar dat deze bedragen niet representatief zijn voor de gemiddelde prijs. De meeste landbouwgronden liggen qua waarde vaak veel lager dan die piekprijzen. Laat je dus niet verleiden door onrealistische verwachtingen.

Aandelen

Wanneer je in de situatie zit dat je aandelen wenst over te laten, heb je sowieso de input nodig van je accountant of adviseur. In eerste instantie zal er grondig moeten gekeken worden naar wat er allemaal in de vennootschap zit, zowel aan de zijde van de bezittingen als aan de zijde van de schulden. Bovendien kunnen aandelen op diverse manieren gewaardeerd worden. Er zijn methodes die kijken naar de intrinsieke waarde, maar er zijn er ook die eerder kijken naar de toekomstige cashflows en van daaruit vertrekken om er een waarde op te kleven.

STARTER

Nu bouwen we verder op de reflecties uit het vorige hoofdstuk. Heb je nog geen duidelijk beeld van je motivatie, competenties en verwachtingen, dan is het aangewezen om eerst die stappen te doorlopen.

In deze fase ga je jouw ideeën concreet vormgeven. Dat is om drie redenen essentieel:

- **Je krijgt meer inzicht in je plannen**
  Door je ideeën uit te werken, ontdek je waar nog keuzes gemaakt moeten worden en welke informatie je nog mist.
- **Je creëert handvaten om in gesprek te gaan**
  Een uitgewerkt plan helpt je om professioneel te communiceren met gespecialiseerde adviseurs, overheden, financiers en andere betrokken partijen.
- **Je krijgt zicht op het type bedrijf of locatie dat bij jou past**
  Door je plannen te concretiseren, wordt duidelijk welk soort landbouwbedrijf je zoekt of wil uitbouwen.

Volg de starterscursus

De starterscursus voor land- en tuinbouw biedt beginnende ondernemers in de land- en tuinbouwsector een gestructureerde introductie tot de belangrijkste aspecten van het ondernemerschap. Deze cursus geeft je een overzicht van de Vlaamse land- en tuinbouwsector en reikt praktische inzichten aan over:

- wetgeving
- financieel inzicht
- fiscaliteit en bedrijfseconomie
- ondernemerschap
- overname, opstart en sociale aspecten

De sessies worden gegeven door ervaren experten en zijn afgestemd op de noden van beginnende ondernemers in land- en tuinbouw.

De starterscursus leidt tot het installatieattest, een noodzakelijk document dat toegang biedt tot financiële ondersteuning via het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF) en tot aanvullende inkomenssteun voor jonge land- en tuinbouwers binnen het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB).

In Vlaanderen worden op regelmatige basis starterscursussen georganiseerd. Meer informatie vind je op www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be onder 'Vorming'.

Teken je visie en strategie uit voor de toekomst

Als startende landbouwer sta je aan het begin van een boeiende maar complexe reis. Je maakt keuzes die niet alleen je bedrijfsvoering bepalen, maar ook je work-life balance, je impact op je omgeving. Je doet dit al dan niet in samenwerking met anderen. In deze fase is het uittekenen van een duidelijke missie, visie en strategie een noodzakelijke stap richting een toekomstbestendig landbouwbedrijf.

Een missie verwoordt wie je bent als ondernemer en wat je drijft. Een visie schetst waar je naartoe wilt en hoe je je bedrijf ziet evolueren op lange termijn. En een strategie helpt je om die visie stap voor stap te realiseren, met concrete keuzes en acties. Samen vormen ze een kompas dat richting geeft bij sleutelmomenten zoals investeringen, samenwerkingen, overnames of veranderingen in regelgeving.

Een werkinstrument 'Missie, visie en strategie' is ter beschikking onder 'Tools' op de website www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be.

Ondernemingsplan en aanzet financieel plan

Op basis van de door jou bepaalde visie en strategie kan je dan een ondernemingsplan opstellen, dat bepaalt wat je wil doen en hoe je dat gaat aanpakken.

Een ondernemingsplan is een uitgebreid document waarin een ondernemer zijn of haar bedrijfsidee concreet uitwerkt. Het bevat onder andere een beschrijving van het product of de dienst, de doelgroep, de markt en concurrentie, het marketing- en verkoopplan, en de organisatie van het bedrijf. Het nut van een ondernemingsplan is veelzijdig: het biedt structuur, helpt bij het maken van strategische keuzes, en maakt het mogelijk om risico's en kansen goed in kaart te brengen. Daarnaast is het een belangrijk communicatiemiddel om investeerders, banken of partners te overtuigen van de haalbaarheid van het project.

Een goed ondernemingsplan dwingt de ondernemer om kritisch na te denken over alle aspecten van het bedrijf. Het is niet alleen nuttig bij de opstart, maar ook bij groei, herstructurering of het aantrekken van financiering. Het plan fungeert als een kompas dat richting geeft en helpt om gefocust te blijven.

Ga met volgende vragen aan de slag om je ondernemingsplan op te stellen:

- Wat is je missie en visie?
- Welke producten of diensten bied je aan? Waarmee kan je je onderscheiden? Zijn er bepaalde focuspunten, zoals innovatie, duurzaamheid of kwaliteit?
- Wat is je doelgroep? Wat doen je concurrenten? Wat speelt er in de markt?
- Wat is je prijsstrategie? Via welke kanalen ga je verkopen? Hoe ga je promotie voeren en communiceren?
- Hoe wil je je structureren? Welke mensen heb je nodig? Wat zijn ieders rollen en verantwoordelijkheden?
- Wat zijn mogelijke risico's? Kan je maatregelen nemen om deze risico's te beperken?
- Zijn er bepaalde wettelijke vereisten waaraan je moet voldoen? Hoe zit het met vergunningen en verzekeringen?
- Over welke liquide middelen kan ik beschikken om mijn exploitatie draaiende te houden? Tegoeden op rekeningen en spaarrekeningen? Lopende ontvangsten van klanten?

Deze laatste vragen worden mee opgenomen in het financieel plan dat focust op de cijfers en de financiële haalbaarheid. Het toont aan dat je idee economisch levensvatbaar is en of je voldoende middelen hebt om te starten en je bedrijf draaiende te houden. Dit is niet alleen voor jou als ondernemer van belang maar is ook nodig als je op zoek gaat naar financiering (zie verder).

In je financieel plan maak je onder andere een inschatting van de nodige investeringen die nodig zijn bij opstart. Denk daarbij ook aan de bijkomende kosten die bij een overname komen kijken. Bijvoorbeeld bij de aankoop van onroerende goederen moet je registratierechten betalen en zal de notaris dossierkosten aanrekenen.

Verder breng je in kaart wat je inkomsten zijn, dus wat je gaat verkopen, hoeveel en voor welke prijs, en maak je een overzicht van de belangrijkste uitgaven. Voorzie daarbij voldoende marge voor het opvangen van conjunctuurschommelingen. Elk jaar is immers anders, omwille van bijvoorbeeld het weer of veranderende marktomstandigheden. Werk best verschillende scenario's uit.

Houd er rekening mee dat uitgaven meestal voorafgaan aan inkomsten. Het is dus cruciaal om voldoende financiële middelen te voorzien om deze periode te overbruggen én om in je persoonlijk levensonderhoud te kunnen voorzien tijdens de opstart. Een goede liquiditeitsplanning en kasplanning kunnen hierbij helpen. Een liquiditeitsplanning biedt inzicht in de beschikbaarheid van liquide middelen op middellange tot lange termijn. Een kasplanning geeft dan weer een gedetailleerd overzicht van de dagelijkse of wekelijkse kasstromen. Dit helpt om tijdig liquiditeitstekorten te voorkomen. Door hier een duidelijk zicht op te krijgen, creëer je gemoedsrust.

Surf even naar deze sites om je op weg te helpen:
https://www.sbb.be/nl/magazine/hoe-maak-ik-een-financieel-plan-en-wat-moet-erin

Tijdslijn

Naast het uitwerken van je plannen is het ook waardevol om stil te staan bij de timing van je traject. Op welke termijn wil je jouw plannen realiseren? Door een tijdslijn op te stellen, maak je voor jezelf duidelijk wanneer je welke stappen wil zetten. Dit helpt je om realistische doelen te formuleren en prioriteiten te bepalen.

Een tijdslijn is bovendien een krachtig communicatiemiddel richting externe partners zoals adviseurs, financiers of overheden. Het maakt je verwachtingen inzichtelijk en toont aan dat je je traject doordacht benadert. Uiteraard kunnen er onderweg nog verschuivingen optreden, maar een duidelijke planning biedt houvast en richting.

STOPPER STARTER

Bedrijfsstructuur

In de land- en tuinbouwsector zijn er verschillende bedrijfsstructuren mogelijk. Een overdracht is het moment bij uitstek om alle opties te bekijken en te kiezen voor de meest gepaste bedrijfsstructuur.

Zo kan je kiezen voor een volledige bedrijfsoverdracht of een samenwerking. Een (tijdelijke) samenwerking heeft als voordeel dat je het leiderschap in verschillende fasen kan overnemen.

Een samenwerking kan je bovendien in verschillende vormen aangaan: een maatschap of een vennootschapsvorm. Bij een volledige bedrijfsoverdracht kan dat als eenmanszaak of vennootschap.

Bij een bedrijfsoverdracht is het belangrijk om bewust te kiezen voor de meest geschikte bedrijfsvorm. Elk van deze structuren heeft voor- en nadelen. Het is van essentieel belang je bij deze keuze te laten adviseren door experten. De uiteindelijke keuze ligt uiteraard in handen van de overnemer.

Bij een bedrijfsoverdracht bekijk je ook of de bedrijfsstructuur moet aangepast worden aan de nieuwe (en toekomstige) situatie. Afhankelijk van de situatie kun je kiezen voor een eenmanszaak of voor één van de verschillende soorten vennootschappen, elk met zijn kenmerken. Een grondige analyse en begeleiding is aangewezen.

Eenmanszaak

Een eenmanszaak in de land- en tuinbouw is een ondernemingsvorm waarbij één persoon (de natuurlijke persoon) de volledige verantwoordelijkheid draagt voor de land- of tuinbouwactiviteiten, zonder dat er een afzonderlijke rechtspersoon of vennootschap is opgericht.

Je kunt via SBB (link leggen naar https://www.sbb.be/nl/land-en-tuinbouwers) terecht voor gespecialiseerd advies over deze en andere ondernemingsvormen in de agrarische sector.

Belangrijkste kenmerken:

- **Geen onderscheid:** Er is geen juridisch onderscheid tussen je privévermogen en het vermogen van je landbouwbedrijf.
- **Aansprakelijkheid:** Je bent hoofdelijk en onbeperkt aansprakelijk met je eigen privébezittingen voor de schulden en verplichtingen van het bedrijf.
- **Oprichting**: De opstart is eenvoudig en vereist geen oprichtingsakte of minimumkapitaal, hoewel je wel aan tal van sectorrevisies, vergunningen en landbouwspecifieke wetgeving moet voldoen. Link leggen naar https://www.sbb.be/nl/sectorspecifiek-advies-voor-land-en-tuinbouwers
- **Belastingen**: De winst wordt belast in de personenbelasting via het progressieve tarief, in plaats van de vennootschapsbelasting.

Wil je graag weten wat de specifieke voordelen zijn van een eenmanszaak tegenover een vennootschap voor jouw land- of tuinbouwbedrijf? Geef dan gerust mee:

- Of het gaat om een **nieuwe opstart** of **een overname**
- Wat de verwachte **omvang** is van het bedrijf

Vennootschapsvormen

Er bestaan verschillende vennootschapsvormen die elk hun eigen juridische structuur, aansprakelijkheid en toepassingsmogelijkheden kennen. Daarnaast komen slechts bepaalde vormen in aanmerking voor een erkenning als landbouwonderneming, wat ook belangrijk kan zijn voor de keuze van het fiscaal regime om bepaalde voordelen te genieten in het kader van de pachtregelgeving.

De maatschap is een eenvoudige samenwerkingsvorm zonder rechtspersoonlijkheid, waarbij vennoten onbeperkt en hoofdelijk aansprakelijk zijn. Ze wordt vaak gebruikt voor familiale samenwerking of successieplanning, maar kan niet erkend worden als landbouwonderneming.

De vennootschap onder firma (VOF) en de commanditaire vennootschap (CommV) zijn varianten van de maatschap mét rechtspersoonlijkheid. In een VOF zijn alle beherende vennoten aansprakelijk, terwijl een CommV werkt met actieve (beherende) en passieve (stille) vennoten, waarbij de laatsten slechts beperkt aansprakelijk zijn (ten belope van hun inbreng). Beide vormen kunnen erkend worden als landbouwonderneming.

De besloten vennootschap (BV) is een flexibele vennootschapsvorm met rechtspersoonlijkheid en beperkte aansprakelijkheid. Ze vereist geen minimumkapitaal, maar wel een toereikend aanvangsvermogen. Ook deze vorm kan erkend worden als landbouwonderneming.

De coöperatieve vennootschap (CV) richt zich op samenwerking tussen meerdere partijen met een gedeeld (economisch) doel. Ze is geschikt voor landbouwers die collectieve aankoop, verwerking of verkoop willen organiseren. Mits naleving van de erkenningsvoorwaarden kan ook de CV als landbouwonderneming fungeren.

Tot slot is er de naamloze vennootschap (NV), een kapitaalintensieve structuur die vooral geschikt is voor grote ondernemingen. Hoewel ze rechtspersoonlijkheid en beperkte aansprakelijkheid biedt, komt de NV niet in aanmerking voor erkenning als landbouwonderneming.

Sinds de afschaffing van de landbouwvennootschap in 2019 kunnen landbouwers hun activiteiten onderbrengen in een erkende landbouwonderneming, op voorwaarde dat ze een VOF, CommV, BV of CV oprichten en voldoen aan specifieke criteria. Zo moeten de vennoten natuurlijke personen zijn, en moet de vennootschap bestaan uit minstens 2 vennoten (waarvan minimum 1 beherend vennoot). Ook is het belangrijk om een minimale arbeidsbesteding en beroepsinkomen uit het landbouwbedrijf te halen. De erkenning moet worden aangevraagd bij de FOD economie.

STOPPER

Stoppen met je landbouwbedrijf betekent uiteraard ook dat er een bron van inkomsten wegvalt. Landbouwers die de pensioengerechtigde leeftijd hebben bereikt, krijgen een pensioenuitkering die veelal veel lager ligt dan het vroegere beroepsinkomen.

Financieel toekomstplan

Je zal dus moeten nagaan of je pensioen voldoende is om je toekomstige uitgaven te dekken. Dit is uiteraard voor iedereen anders. Sommigen dienen nog een aantal privé schulden verder af te lossen (bvb een krediet voor de aankoop van grond of een krediet voor een renovatie van het woonhuis) en anderen zijn intussen vrij van schulden. Sommigen hebben tijdens hun carrière een mooi spaarpotje (bijvoorbeeld via pensioensparen), weten op te bouwen dat als aanvulling kan dienen van het pensioen, anderen dan weer niet.

Bekijk dus voor je individuele situatie of jouw toekomstige uitgaven in lijn liggen met je toekomstige inkomsten. Zit er hier een verschil op, hoe kan dit dan opgevangen worden? Een opgebouwd spaarpotje, verhuur van een eerder verworven woning, inkomsten uit het verpachten van gronden, een flexi-job,…

Mogelijk zit je in de luxepositie waar blijkt dat de opgebouwde reserves de toekomstige uitgaven overschrijden. In dat geval kan je gaan nadenken over je successieplanning. Schenken is in de meeste gevallen fiscaal interessanter dan erven. Bovendien geeft het een aantal mensen mentale rust te weten dat hun successie goed is voorbereid en niet voor discussie zal zorgen bij de volgende generatie.

Pensioen

Bij een overname dient de overlater te bekijken of hij nog verder wenst mee te werken, voor hoe lang, en wat de mogelijkheden zijn als hij al pensioengerechtigd is.

Vanaf wanneer is iemand pensioengerechtigd?

- Voor wie vóór 1 januari 1960 is geboren, blijft de wettelijke pensioenleeftijd 65 jaar.
- Voor wie geboren is tussen 1 januari 1960 en 31 december 1963, bedraagt de wettelijke pensioenleeftijd 66 jaar .
- Voor wie geboren is vanaf 1 januari 1964 bedraagt de wettelijke pensioenleeftijd 67 jaar.
- Als de wettelijke pensioenleeftijd is bereikt of als de landbouwer minstens een loopbaan van 45 jaar heeft opgebouwd bij zijn pensionering, dan mag hij zonder beperking bijverdienen. De bijverdienste heeft dan geen impact meer op het pensioen, maar wordt wel belast.
- Als de landbouwer niet aan die criteria voldoet, moet deze wel rekening houden met een aantal beperkingen.

Er zijn dus wel degelijk mogelijkheden voor de gepensioneerde land- of tuinbouwer-overlater om na zijn pensioen nog verder actief te blijven (al dan niet in het land- of tuinbouwbedrijf).

Fiscaliteit bij overlaten

De fiscaliteit bij overdracht van een bedrijf is bijzonder complex en afhankelijk van meerdere factoren:

- worden er aandelen of activa overgelaten?
- gaat het om materiële of immateriële activa?
- wat is de leeftijd van de overlater?
- hoe lang heeft de overlater de goederen al in zijn bezit?
- in welk fiscaal stelsel zit de overlater?
- vindt de overdracht plaats tegen boekwaarde of niet?

Bij het stopzetten van een bedrijf zal de overlater in veel gevallen geconfronteerd worden met stopzettingsmeerwaardebelasting. Afhankelijk van het soort actief dat verkocht wordt en de leeftijd van de overlater kan deze belasting oplopen van 10% tot 50% op de gerealiseerde meerwaarde.. Hierdoor zal de overlater een afweging dienen te maken tussen de vraagprijs en de impact op een eventuele meerwaardebelasting.

STARTER

De kans is groot dat je op zoek zal moeten gaan naar extra kapitaal om het land- of tuinbouwbedrijf op te starten. Het voorleggen van een goed uitgewerkt en realistisch onderbouwd financieel plan (zie eerder) is hierbij van groot belang.

Financiering zoeken voor je plannen

Winwinlening via familie of vrienden

Bij familieleden of vrienden kan je nagaan of ze bereid zijn om te investeren via een Winwinlening. Dit is een formule waarbij zij jou financieel ondersteunen en in ruil daarvoor fiscale voordelen genieten. Deze lening is specifiek bedoeld om kleine of startende ondernemingen toegang te geven tot kapitaal.

Banklening

Een andere optie is een lening bij de bank. Hierbij kijkt men niet alleen naar jouw terugbetaalcapaciteit, maar ook naar:

Eigen inbreng: Je moet zelf een deel van de investering kunnen dragen en dit percentage kan sterk variëren afhankelijk van het dossier (bijvoorbeeld 20% of 50% van de aankoopprijs).

Het is belangrijk dat je beschikt over voldoende startkapitaal of eigen inbreng. De eigen inbreng zal individueel afhankelijk zijn van het soort project en zal steeds risico-gerelateerd zijn. Voor elk krediet moet er voldoende terugbetaalcapaciteit aanwezig zijn. Indien het bedrijf onvoldoende rendabel is zal een hogere eigen inbreng noodzakelijk zijn. Daarnaast moet ook de looptijd van het krediet realistisch zijn en wordt deze vaak afgesteld op de economische looptijd van het gefinancierde goed. Looptijden voor bestaande bedrijfsgebouwen worden bijvoorbeeld vaak niet langer dan 15 jaar gefinancierd, voor gronden daarentegen kan de looptijd gerust wat langer zijn en tot 20 of 25 jaar gefinancierd worden.

Waarborgpositie: de bank zal vragen naar zekerheden, zoals een hypothecaire waarborg. Deze waarborgen brengen vaak extra kosten met zich mee, zoals notariskosten.

Ook zal de bank waarborgen vragen. Bedenk dus ook op voorhand welke waarborgen je mogelijk kan geven en dat deze een bepaalde kost met zich kunnen meebrengen. Voor een notariële waarborg bijvoorbeeld kun je handig zelf de kostprijs simuleren op de site van het notariaat.
https://www.notaris.be/rekenmodules

STOPPER STARTER

3. Het vinden van een overlater/ overnemer

"Hoe vind je een overnemer?" – deelnemer KCBO Inspiratieavond

"Welke andere invulling kan aan mijn bedrijf gegeven worden? Wij hebben een groentenbedrijf van 12 ha, kan daar bijvoorbeeld een wijnbouwer op starten met een leefbaar inkomen?" – deelnemer KCBO Inspiratieavond

Nu weet je welke aspecten van belang zijn bij de overname/overdracht van een bedrijf. Maar waar vind je nu de geschikte overnemer/overlater?

Een mogelijkheid is beroep te doen op een agrarisch vastgoedmakelaar. Een agrarisch vastgoedmakelaar helpt je als stoppende boer om de juiste overnemer te vinden. Dankzij zijn kennis van de markt en een uitgebreid netwerk brengt hij je bedrijf onder de aandacht bij geïnteresseerden. Hij bepaalt samen met jou een realistische waarde, zorgt voor een professionele presentatie en begeleidt je bij de onderhandelingen. Daarnaast kent hij de regelgeving en procedures rond landbouwovernames, zodat het hele proces vlot en correct verloopt.

Een andere mogelijkheid is om je bedrijf op een platform van vraag en aanbod aan te melden, zoals Landmobiliteit (specifiek voor de agrarische sector): www.groenekring.be/landmobiliteit. Via dit platform meld je je discreet aan om een land- of tuinbouwbedrijf over te nemen of over te laten. In een oriënterende fase wordt samen met een medewerker van Landmobiliteit gekeken naar jouw situatie en toekomstplannen. Aan de hand van een fiche worden de nodige gegevens en verwachtingen verzameld, zodat duidelijk wordt hoe jouw ideale overname eruitziet.

Na deze oriënterende fase wordt er een overnemer/overlater gezocht die in dit plaatje past. Het platform Landmobiliteit heeft ook aandacht voor de persoonlijke klik tussen overlater en overnemer.

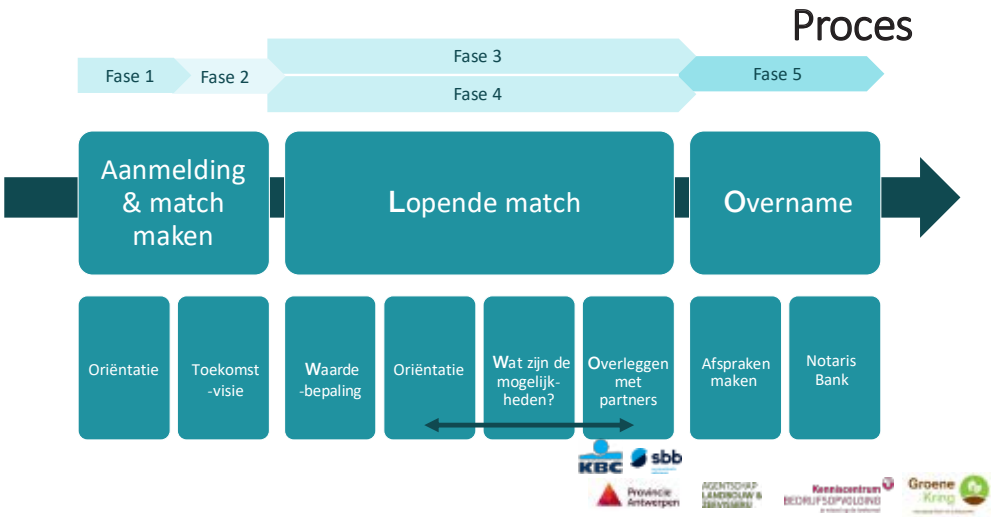
Waar de vastgoedmakelaar dus voornamelijk focust op de verkoop van eigendom, legt landmobiliteit de focus op begeleiding, continuïteit, een goede match en toekomst voor de jonge landbouwer. Hiervoor worden zowel overnemer als overlater gescreend, voorbereid en gecoacht – zowel voor als tijdens de overname.

Het doel van Landmobiliteit is om niet-familiale overnames te bewerkstelligen en overlater met overnemer in contact te brengen. Dit maakt dat Landmobiliteit vier doelgroepen heeft:

- Overlater die geen opvolger heeft en dus geen familiale overname kan doen.
- Overnemer die geen bedrijf heeft en zoekende is naar een land- of tuinbouwbedrijf om over te nemen.
- Bestaande landbouwer die zoekende is naar een nieuwe of extra locatie.
- Bestaande landbouwer die een (extra) bedrijfsleider zoekt voor zijn bedrijf die op termijn eventueel kan overnemen.

De kernopdracht van Landmobiliteit is om jou als overlater of overnemer te helpen tijdens je

oriënteringsproces en een luisterend oor te zijn gedurende het gehele overnameproces. Wanneer er een effectieve overname ter sprake komt, brengt Landmobiliteit je met de juiste experten in contact.



Hoe weet ik dat we een match hebben?

Het hebben van een match hangt van veel verschillende factoren af. Zo moet er een match zijn in het type bedrijf, de gewenste regio, prijs, ... Daarnaast moet er ook een match zijn in de persoonlijkheden van de overlater en overnemer. Een overname kan verschillende vormen aannemen.

Laat je je bedrijf onmiddellijk in zijn geheel over of denk je het bedrijf in fases over te dragen? En willen overnemer en overlater een periode samenwerken om zo de expertise en netwerken met toeleveranciers en afnemers beter over te dragen? Dit zijn belangrijke vragen die op voorhand beantwoord moeten worden.

Zodra er op het eerste zicht een match is met betrekking tot locatie en type bedrijf, worden de overlater en de overnemer op de hoogte gebracht. Wanneer beiden een goed gevoel hebben, worden ze aan elkaar voorgesteld en wordt de mogelijke overname besproken. Als beide partijen bereid zijn om de volgende stappen te nemen, brengt Landmobiliteit hen in contact met de juiste experten.

De medewerker van Landmobiliteit blijft aanwezig op de achtergrond om het proces te ondersteunen en een luisterend oor te zijn.

Het vinden van een geschikte match neemt gemiddeld anderhalf jaar in beslag. Tussen de eerste match en de effectieve overname verloopt doorgaans nog eens ongeveer twee jaar. Het is daarom aan te raden om tijdig met het proces te starten.

Een match tussen overnemer en overlater betekent nog niet dat een overname vanzelf gebeurt.

STOPPER

STARTER

Het echte succes ligt in open communicatie, wederzijds vertrouwen en transparantie. Wanneer beide partijen elkaar tegemoetkomen en samen bouwen aan een gemeenschappelijk doel, kan een match uitgroeien tot een duurzame en succesvolle overdracht.

Meer over Landmobiliteit weten? Kijk op www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be of op www.groenekring.be/landmobiliteit.

4. Plan uitvoeren

Het financieel plan

Zoals voorheen al aangegeven moet elke opvolger de noodzakelijke investeringen op korte termijn en de langetermijnstrategie in kaart brengen. Hierbij moet je een goede inschatting maken van mogelijke kosten en investeringen op korte en lange termijn. Een financieel plan is hiervan de cijfermatige weergave en een praktisch beheersinstrument dat de opvolger toelaat op elk ogenblik de vergelijking te maken tussen planning, doelstellingen en realisaties.

Waak erover dat de gemaakte kosten en investeringen terugverdienbaar zijn en dat de inkomsten in verhouding staan tot de geleverde arbeid. Met twee op het bedrijf werken, betekent dat je twee volwaardige inkomens uit het bedrijf moet kunnen halen.

Het financieel plan wordt opgemaakt in drie stappen:

Prognose van de bruto bedrijfsomzet

Een cruciaal element in de budgettering is een realistische inschatting van de bruto- bedrijfsopbrengsten. Vaak worden hier cijfers uit het verleden gebruikt om een inschatting van de toekomst te maken. Hierbij houd je best geen rekening met potentiële overheidstussenkomsten van het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF). Het project moet immers ook zonder tussenkomst rendabel zijn. Deze werkwijze behoedt je bovendien voor problemen bij wijzigingen in de wetgeving.

Het investeringsplan

Dit plan biedt een overzicht van de kostprijs van de huidige bedrijfsuitbating en de toekomstige nieuwe projecten. Houd hierbij zeker rekening met onverwachte uitgaven en het feit dat je elke maand een persoonlijk inkomen moet kunnen verwerven. De investeringsbegroting is onderverdeeld in vaste en vlottende activa.

- Vlottende activa zijn bedrijfsmiddelen die een korte periode op je bedrijf aanwezig zijn, zoals zaden, voeders en dieren.
- Vaste activa zijn bedrijfsmiddelen die een langere periode op je bedrijf aanwezig zijn, zoals gebouwen en machines.

Het financieringsplan

In dit plan geef je aan hoe je al deze investeringen wil financieren. Dat kan met eigen of vreemd vermogen.

- Het eigen vermogen is het deel van de investeringen dat je zelf financiert.
- Tot het vreemd vermogen behoren de financiële middelen die zakelijke financiers je willen lenen. In de meeste gevallen is dit een bank. Maar ook je ouders en sympathisanten kunnen evengoed met een Winwinlening ondersteuning bieden.

Door de omzetprognose en het investeringsplan samen te leggen, kan je de rendabiliteit van je project in kaart brengen.

STOPPER STARTER

Overnamecontract en Samenwerkingsovereenkomst

Een niet-familiale bedrijfsoverdracht is vaak complexer dan een opvolging binnen de familie. Stoppende en startende landbouwers kennen elkaar meestal minder goed, waardoor het extra belangrijk is om duidelijke afspraken te maken en vertrouwen op te bouwen.

Hoe pak je het aan?

Bespreek je ambities

Bespreek elkaars verwachtingen zo vroeg mogelijk. Wat wil de stoppende land- of tuinbouwer nog doen en wil hij nog betrokken blijven? Welke plannen heeft de startende land- of tuinbouwer voor de toekomst van het bedrijf? Transparantie helpt om misverstanden te voorkomen.

Maak een realistisch tijdspad

Een overname is geen kwestie van één handtekening. Vaak is er een overgangsperiode waarin de overdrager kennis overdraagt en de opvolger het bedrijf stap voor stap overneemt. Leg vast hoe lang deze fase duurt en welke rol ieder speelt.

Denk aan waarborgen en bescherming

Bij niet-familiale overnames zijn garanties extra belangrijk. Denk aan afspraken over aansprakelijkheid, schulden, milieukwesties en een mogelijk niet-concurrentiebeding, zodat beide partijen zekerheid hebben.

Schakel externe expertise in, leg alle afspraken vast

Een succesvolle samenwerking steunt op goede begeleiding. Een landbouweconoom, jurist, fiscalist of agrarisch makelaar kan helpen om alle financiële, juridische en praktische zaken correct te regelen en valkuilen te vermijden.

Blijf in gesprek

Ook na de overdracht is het waardevol om contact te houden. Dit kan helpen bij het oplossen van onverwachte problemen en het behouden van een goede verstandhouding. Een niet-familiale overname vraagt meer papierwerk en overleg, maar met wederzijds respect, duidelijke afspraken en de juiste begeleiding kan het uitgroeien tot een samenwerking waar beide partijen trots op zijn.

Het formele deel

Overnamecontract

Het overnamecontract vormt de basis bij een bedrijfsoverdracht. Het is het document waarin alle afspraken tussen overdrager en opvolger officieel en bindend worden vastgelegd en heeft een belangrijke juridische waarde voor beide partijen. In veel gevallen is het contract het juridische eindpunt van het overdrachtstraject. De inhoud van een overnamecontract verschilt per situatie, maar bevat altijd minimaal de administratieve, technische en financiële regelingen. Denk hierbij aan de gegevens van beide partijen (naam en adres), een duidelijke beschrijving van het bedrijf dat wordt overgenomen en de geplande overdrachtsdatum. Ook de voorwaarden rond de overname

van de bedrijfsbekleding worden vastgelegd, zoals pachtoverdrachten, de overdracht van productierechten, afspraken over het gebruik van de gebouwen en de overdracht van de omgevingsvergunning. Daarnaast bevat het contract een gedetailleerde lijst van alle overgenomen bedrijfskleding, met een waardering per onderdeel: dieren, machines, bedrijfsvoorraden, gewassen op het veld en eventuele prijzij of navetten. Bij overnames spelen verklaringen en waarborgen vaak een grotere rol. Het is dan belangrijk dat er voldoende garanties worden vastgelegd. Denk bijvoorbeeld aan afspraken over de aansprakelijkheid van de verkoper, een niet-concurrentiebeding of andere bepalingen die de belangen van beide partijen beschermen. Een zorgvuldig opgesteld overnamecontract zorgt voor duidelijkheid, voorkomt misverstanden en vormt een stevig fundament voor een succesvolle bedrijfsoverdracht.

Samenwerkingsovereenkomst

Naast het overnamecontract kan er een formeel document opgemaakt worden met andere dan juridische afspraken. Daarin kunnen bijvoorbeeld de regelingen met betrekking tot de praktische kant van de overdracht opgenomen worden. Zo'n bijkomende formele overeenkomst wordt vaak gesloten wanneer er een samenwerking aangegaan wordt. Deze samenwerkingsovereenkomst kan voor beide partijen duidelijkheid bieden omtrent vragen met betrekking tot de woonplaats, de einddatum van de samenwerking, de bedrijfsvoering en financiële verantwoordelijkheden.

Inhoud van een OVERNAMECONTRACT

Tussen …. (overnemer) & …. (overdrager)

- Voorwerp van de overeenkomst
  - Wat wel:
  - Wat niet:
- Overdrachtsdatum
- Prijs en betalingsmodaliteiten
- Verklaringen en waarborgen van de verkoper
- Verklaringen en waarborgen van de koper
- Verplichtingen van de partijen
- Bijzondere (opschortende) voorwaarden
- Bijlagen:
  - Overzicht van de voorraad
  - Overzicht van de overgedragen activa

Administratieve overdracht

Bij opstart, stopzetting en overdracht is het belangrijk om de administratieve kant goed aan te pakken. Een goede voorbereiding voorkomt problemen achteraf en zorgt voor een vlotte overgang.

Wanneer je een landbouwbedrijf start moet je deze administratieve stappen doorlopen: je opent een zichtrekening, schrijft je onderneming in bij de Kruispuntbank van Ondernemingen en activeert je btw-hoedanigheid. Je sluit je aan bij een sociaal verzekeringsfonds en meldt je bij een ziekenfonds. Vervolgens registreer je je als landbouwer bij het Agentschap Landbouw en Zeevisserij, en geef je je exploitatie door via het e-loket. Jaarlijks moet je een verzamelaanvraag indienen en, indien van toepassing, een mestbankaangifte doen. Heb je dieren? Dan moet je nutriëntenemissie-

rechten (NER) hebben en je dieren registreren bij DGZ. Ook een registratie bij het FAVV is verplicht voor wie voedsel produceert.

In het geval dat je een landbouwbedrijf stopt, moet je op jouw beurt een reeks instanties verwittigen. Denk aan het Agentschap Landbouw en Zeevisserij, de Mestbank, FOD Financiën, de Kruispuntbank, het Sociaal Verzekeringsfonds, je gemeente en Dierengezondheid Vlaanderen. Vergeet niet dat er nog eindfacturen kunnen volgen, en dat rechten zoals betalingsrechten of NER correct moeten worden overgedragen. Ook lopende contracten zoals huur, leningen of verzekeringen moeten juridisch correct worden afgesloten.

Of je nu begint of stopt, het is verstandig om je te laten begeleiden. Een accountant of consulent dienstbetoon bij Boerenbond (www.boerenbond.be/diensten) kent de procedures en helpt je om alles correct en tijdig te regelen. Zo kan jij je focussen op wat écht telt: een goede start of een waardige afsluiting van jouw landbouwverhaal.

Hoe professioneel samenwerken?

Wanneer een stoppende en een startende landbouwer afspreken om nog een tijdje samen te werken na de overnamedatum, kan dat veel voordelen bieden. De ervaring en kennis van de overdrager blijven nog even beschikbaar, terwijl de opvolger stap voor stap in zijn nieuwe rol kan groeien. Maar een goede samenwerking vraagt wel duidelijke afspraken om misverstanden te voorkomen.

Hoe pak je het aan?

1. Bepaal de rolverdeling – Spreek af wie waarvoor verantwoordelijk is. Wie neemt de dagelijkse leiding? Welke beslissingen neemt de starter zelf, en waarover beslist de stopper mee?
2. Leg afspraken schriftelijk vast – Beschrijf duidelijk welke taken de stoppende landbouwer op zich neemt, hoe lang dit duurt en welke vergoeding daar eventueel tegenover staat.
3. Maak een tijdslijn – Stel een schema op waarin staat hoe verantwoordelijkheden en taken geleidelijk verschuiven naar de starter.
4. Wees transparant over financiën – Spreek af wie welke kosten en opbrengsten krijgt in de overgangsperiode, zeker als er samen gewerkt wordt met machines, dieren of gebouwen.
5. Blijf evalueren – Plan regelmatig momenten om samen te kijken of de samenwerking nog goed loopt en of afspraken moeten worden bijgesteld.

Kansen

- Kennisoverdracht – De starter profiteert van de jarenlange ervaring en het netwerk van de overdrager.
- Geleidelijke aanpassing – Het bedrijf kan rustig wennen aan nieuwe methoden of investeringen.
- Behouden van continuïteit – Leveranciers, klanten en afnemers merken minder abrupt een verandering.

Valkuilen

- Onduidelijke rolverdeling – Als niet duidelijk is wie de leiding heeft, kan dit leiden tot spanning en vertraging in beslissingen.
- Te lange overgangsperiode – Als de stopper te lang actief blijft, kan dit de zelfstandigheid van de starter in de weg staan.

- Onuitgesproken verwachtingen – Niet alle wensen of zorgen worden uitgesproken, waardoor kleine irritaties kunnen groeien.

Een goede overgangsperiode is als samen op de trekker zitten: je kijkt samen vooruit, maar uiteindelijk moet de starter het stuur overnemen.

Meer weten over samenwerken? Raadpleeg de brochure “Werk maken van samenwerken” op www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be.

STOPPER STARTER

5. Overdracht volbracht

Proficiat! Het hele proces is voltooid. Je staat nu aan het begin van een nieuw hoofdstuk.

Of je nu start met een land- of tuinbouwbedrijf of stopt na jarenlange inzet: zulke sleutelmomenten brengen meer mee dan alleen een verandering in je daginvulling. Ze raken aan je identiteit, je ritme en je relatie met het land en je omgeving. Daarom is het waardevol om niet alleen plannen te maken, maar ook regelmatig stil te staan bij hoe het écht met je gaat in deze nieuwe fase.

Neem tijd om te reflecteren

Door bewust te reflecteren krijg je zicht op wat je nodig hebt om je goed te voelen bij deze verandering.

Evalueer je keuzes

Een eerlijke evaluatie helpt om bij te sturen waar nodig.

Durf bij te sturen

Bijsturen is geen teken van falen, maar van veerkracht en zelfzorg. Een nieuw begin vraagt om aandacht en afstemming. Door te reflecteren, te evalueren en bij te sturen, geef je richting aan je verhaal – een verhaal dat bij jou past en waarin je voldoening vindt.

6. Nawoord en nuttige links

Stoppen met je land- of tuinbouwbedrijf of beginnen aan een nieuw avontuur in de sector: beide zijn ingrijpende momenten in een mensenleven. Het gaat niet alleen om cijfers, contracten en vergunningen, maar ook om dromen, verwachtingen en soms ook afscheid nemen.

Met deze brochure wilden we je een leidraad bieden om het overnameproces helder, eerlijk en realistisch aan te pakken. Hopelijk heb je hierin antwoorden gevonden op vragen die je bezighouden – en misschien ook nieuwe vragen ontdekt die je verder doen nadenken.

Onthoud dat elke overname uniek is. Er bestaat geen standaardroute die voor iedereen werkt. Wat wel altijd loont, is tijdig beginnen, open communiceren en je laten begeleiden door mensen die weten waarover ze praten. Zo verklein je de kans op verrassingen en vergroot je de kans op een duurzame, succesvolle wissel.

Of je nu de fakkel doorgeeft of hem juist overneemt: neem de tijd om stil te staan bij je keuzes, blijf luisteren naar elkaar, en durf bij te sturen waar nodig. De land- en tuinbouwsector heeft mensen nodig die met passie en zorg werken aan hun bedrijf – én aan de toekomst.

Wij wensen je moed, vertrouwen en vooral veel voldoening in deze volgende stap.

De toekomst van de sector begint met de keuzes die jij vandaag maakt.

Nuttige links

www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be
www.boerenbond.be/diensten
www.kbc.be/agro
www.sbb.be
www.groenekring.be/landmobiliteit
www.vlaanderen.be/landbouw

Dank aan onze partners

Deze brochure werd geschreven in opdracht van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging (KCBO). Ze is het resultaat van een sterke samenwerking tussen de partners van het KCBO:

Boerenbond

Boerenbond wil als grootste land- en tuinbouworganisatie in Vlaanderen en Oost-België inzetten op een economisch, ecologisch en sociaal duurzame land- en tuinbouw. Boerenbond verdedigt de belangen van de ganse agrarische sector. Daarnaast zijn ook vorming, opleiding en advies onze kernactiviteiten. De sector heeft immers nood aan goed opgeleide en geïnformeerde bedrijfsleiders die als volwaardige managers en met een duidelijke visie hun bedrijf leiden. Boerenbond heeft oog voor de zeer uiteenlopende problemen waar een individuele bedrijfsleider mee geconfronteerd wordt. Daarom staat een uitgebreid netwerk van dienstbetoon en voorlichting ten dienste van alle leden.

www.boerenbond.be
info@boerenbond.be
016 28 61 61

Groene Kring

Groene Kring is de grootste vereniging voor jonge land- en tuinbouwers in Vlaanderen en de Oostkantons. Jongeren tussen 16 en 35 jaar met interesse in land- en tuinbouw kunnen er terecht voor ontmoeting, opleiding en belangenbehartiging op lokaal, provinciaal en nationaal niveau.

www.groenekring.be
info@groenekring.be
016 79 55 30

KBC Agro – Bank & Verzekering

KBC Agro biedt fiscale, juridische en financiële begeleiding bij alle sleutelmomenten in je loopbaan: van starten of overnemen over groeien tot overlaten of stoppen. Voor advies op maat kan je beroep doen op de expertise en de jarenlange ervaring van de KBC-adviseurs Agro.

www.kbc.be
https://www.kbc.be/ondernemen/nl/specifieke-sectoren/landbouw-en-tuinbouw/agro.html
KBC agro West: agro.west@kbc.be; 051 26 11 10
KBC agro Oost: agro.oost@kbc.be; 03 317 10 30

SBB

SBB heeft een zeer rijke ervaring in de overnamebegeleiding en in de vermogensplanning. SBB bezorgt een totaalpakket met advies en uitvoering door juridische, vermogensrechtelijke, fiscale, sociaalrechtelijke, financiële en administratieve experts.

www.sbb.be
https://www.sbb.be/nl/land-en-tuinbouwers
vermogensplanning@sbb.be
016 24 64 85

Kenniscentrum Bedrijfsopvolging

Het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging werd in 2014 opgericht door Boerenbond in samenwerking met Groene Kring, KBC en SBB. De opdracht van het KCBO bestaat uit het bundelen van kennis over bedrijfsoverdracht, het detecteren van uitdagingen in het overnameproces en het ter beschikking stellen van hulpmiddelen aan de land- en tuinbouwsector om de bedrijfsoverdracht vlotter te laten verlopen. Zo willen we zorgen voor een nieuwe generatie gezonde land- en tuinbouwbedrijven.

www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be
info@kenniscentrumbedrijfsopvolging.be
016 28 60 76

Samenstelling en eindredactie

Melanie van Raaij en Nele Lauwers (Boerenbond)

Redactie

Melanie van Raaij (Boerenbond)
Nele Lauwers (Boerenbond)
Caroline Tack (KBC)
Arianne Delcroix (KBC)
Jeroen Kellers (SBB)
Anne-Marie Vangeenberghe (Boerenbond)
Justine Arkens (Groene Kring)
Eline Van Dijk (Groene Kring)

Vormgeving

Basiel Dehasselair (Boerenbond)

Verantwoordelijke uitgever

Loes Lysens, algemeen secretaris Boerenbond vzw
Diestsevest 40, 3000 Leuven

Jaar van uitgave

Eerste druk: november 2025
Herdruk: november 2026
D/2026/0728/05

Niets uit deze brochure mag op welke wijze dan ook verveelvoudigd of overgenomen worden door middel van druk, fotokopie, elektronische drager of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Disclaimer

Deze brochure is opgesteld met een duidelijke informatieve opdracht. De verstrekte informatie is enkel bedoeld als een eerste algemene toelichting die de behandelde materie wil situeren in grote lijnen, zonder volledigheid of juridische precisie na te streven. Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend. De redactie streeft naar betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie. De uitgever noch de auteur kan aansprakelijk gesteld worden voor foutieve of onvolledige gegevens of enige schade die zou voortvloeien uit acties die op basis van deze informatie worden genomen.

Het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging is een initiatief van

Kenniscentrum BEDRIJFSOPVOLGING je wissel op de toekomst | BOERENBOND | Groene Kring | KBC | sbb accountants adviseurs

BB017746/2026

Kenniscentrum
BEDRIJFSOPVOLGING
je wissel op de toekomst