

Tips voor zij-instromers om succesvoller een bedrijfsovername te financieren	Toelichtende passage interviewer-adviseur
(Zij-)instromer en overdrager moeten tijdig en duidelijk toekomstige verwachtingen naar elkaar communiceren om teleurstellingen te voorkomen	<p>Wat ik ze wil meegeven:</p> <p>1. Andere kinderen zijn doorslaggevend. Wees open in de communicatie, het proces, ga vooral in het begin praten over wat we verwachten van elkaar. Praat vooral niet over geld in die fase. Want dat dekt nooit de lading. Je kunt pas goed praten over bedragen als je weet wat de voorwaardes zijn bij die bedragen. Wees daar heel duidelijk in en begin niet te vroeg over bedragen. Als bedragen eenmaal genoemd zijn, worden die niet zomaar lager. De voorwaardes die worden gesteld aan een financiering zijn heel bepalend. Begin daar niet te vroeg over.</p> <p>2. Wel heel vroeg in het proces moet naar voren komen dat er bij een bedrijfsovername door een zij-instromer heel veel geschenken moet worden van overdrager naar overnemer. Dat heeft gevolgen voor wat er beschikbaar is voor andere familieleden.</p> <p>Ad: Hoe doe je dat? Wel duidelijk maken dat er veel schenking benodigd is, maar verder niet over financiering beginnen? Als ik in zo'n situatie terecht zou komen, zou ik dat gewoon benoemen. Wees je ervan bewust dat er misschien wel 2 of 3 miljoen euro geschenken gaat worden aan de overdrager. En wanneer de overnemer een zij-instromer is, wees je ervan bewust dat die 2 of 3 miljoen euro niet naar je kinderen gaat. Dan even je mond houden en afwachten wat ze gaan zeggen. Ik kan me voorstellen dat het gesprek dan even stilvalt en dat men daar even goed over na zal moeten denken.</p> <p>Een overdrager zal een overnemer moeten bedelen alsof het een kind is. Zoiets ontstaat, dat kun je niet forceren.</p>
(Zij-)instromer en overdrager moeten tijdig en duidelijk toekomstige verwachtingen naar elkaar communiceren om teleurstellingen te voorkomen	<p>Aan het begin van het overnameproces goed met elkaar stilstaan bij verwachtingen en wensen van de betrokken partijen. Ofwel, de koper en verkoper moeten goed de verwachtingen naar elkaar uitspreken. Dus niet een bedrijf starten/overnemen vanuit het enthousiasme van "hé ik krijg een kans, gelijk beginnen en we zien wel hoe het gaat". Goed aan de voorkant verwachtingen uitspreken om teleurstellingen te voorkomen.</p> <p>Op tijd kijken hoe de bedrijfssituatie is en welke mogelijkheden liggen er en hoe kunnen we tijdig toewerken naar de situatie om aan elkaars verwachtingen te voldoen. Dat doe je in de samenwerkingsperiode al. Tijdig voorsorteren en mogelijkheden bekijken. Ook wat betreft financieringsvormen. Ik denk ook dat je zelf kansen moet creëren, initiatief nemen, bijvoorbeeld bij het verkrijgen van grond.</p>
(Zij-)instromer en overdrager moeten tijdig en duidelijk toekomstige verwachtingen naar elkaar communiceren om teleurstellingen te voorkomen	<p>Het is van belang dat er tijdig duidelijkheid is over de omvang van de gunfactor. Hoeveel moet er gegund worden van de overdrager richting overnemer? Dat hoeft niet op de euro nauwkeurig vastgesteld te worden, maar wel een redelijke richting, ongeveer op een paar ton nauwkeurig. Mijn ervaring is dat zij-instromers wel naar die duidelijkheid zoeken en dat is essentieel om een bedrijfsovername uiteindelijk succesvol te laten worden. En zeker ook als er kinderen in het spel zijn. Kinderen die niet het bedrijf willen voortzetten, maar wel erfenis verwachten. Als de verwachtingen in het begin niet duidelijk zijn, komt het wel eens voor dat er na 5 jaar samenwerking een einde aan komt en dan hebben beide partijen 5 jaar verloren.</p>
(Zij-)instromer en overdrager moeten tijdig en duidelijk toekomstige verwachtingen naar elkaar communiceren om teleurstellingen te voorkomen	<p>Weet goed wat een verkopende ondernemer wil. Het is vaak een heel proces, een jarenkwestie, en zijn er best toe genegen om de opvolger te helpen als ze het goed kunnen vinden. Gunfactor is dus nodig om een bijdrage te krijgen van de verkoper door tijdig bij het bedrijf aan te haken en niet op het moment dat het in de verkoop gaat. Tijdig een samenwerking starten om later het bedrijf over te nemen.</p> <p>Het vraagt nogal wat van de menselijke capaciteiten van de jonge ondernemer (opvolger) om met de verkoper om te kunnen gaan met een bepaald karakter en zijn toekomstplannen voor het bedrijf.</p>
(Zij-)instromer en overdrager moeten tijdig en duidelijk toekomstige verwachtingen naar elkaar communiceren om teleurstellingen te voorkomen	<p>Verwachtingen managen. Ik heb de ervaring dat zij-instromers, een aantal, het als een enorme kans zien om boer te kunnen worden. Maar dat ik vervolgens ook zie dat ze heel erg op hun strepen staan, sterke eisen hebben. Maar geef het tijd, heb je voldoende geduld ook, je neemt niet alleen de activa over van iemand, maar ook de emotie en alle ervaring op die locatie over van iemand. Dat vergt veel tijd, veel emotie en daarna pas komt het financieringsstuk. Zo snel mogelijk verwachtingen managen en duidelijkheid scheppen met elkaar.</p>
(Zij-)instromers zijn objectiever (geen normen en waarden vanuit ouders/overdrager) en zijn daardoor beter in staat om veranderingen door te voeren in het bedrijf	<p>In familieverband zie je vaak dat het vooral overnemen is in plaats van ondernemen. Daarmee bedoel ik dat het bedrijf wordt overgenomen zoals het al werd gerund. Dat terwijl ontwikkelingen in de maatschappij wellicht om verandering vragen. Veranderingen waarmee het bedrijf kan inspelen op kansen of bedreigingen in de markt bijvoorbeeld. Het is vaak lastig om voorgaande eigenaars mee te krijgen in dit soort veranderingen. Zij-instromers komen vaak blanco binnen en hebben een eigen visie op hoe ze het bedrijf willen runnen. Dat is vaak niet helemaal in lijn met hoe de huidige eigenaar het bedrijf runt. Het is belangrijk om elkaar goed mee te nemen in de bedrijfsvoering die je voor ogen hebt. Het is best lastig voor de jongere generatie om de huidige eigenaar mee te nemen in veranderingen.</p> <p>Als je opgroeit op een bedrijf als kind, krijg je bepaalde normen en waarden en een beeld van de bedrijfsvoering mee vanuit je ouders. Wanneer je als zij-instromer op een bedrijf komt, zitten die normen en waarden minder in de weg. Je bent wat objectiever.</p>
Bereid je goed voor, kom met een goed onderbouwd verhaal (marktanalyse + bedrijfsplan + motivatie)	<p>Goed voorbereiden. Weet wat je wilt. Niet zomaar wat roepen. Soms krijg ik de indruk dat het bij iemand in een opwelling komt. Kom met een goed onderbouwd verhaal.</p> <p>Ad: Wat zou er in zo'n onderbouwing moeten zitten?</p> <p>Dat die duidelijk heeft geanalyseerd, niet alleen het bedrijf wat hij wil kopen, maar breder kijken naar de sector waarin het bedrijf actief is. Wat is er allemaal te koop? Kijk niet alleen naar die ene locatie die je zo leuk lijkt, maar kijk een beetje naar randzaken.</p>
Bereid je goed voor, kom met een goed onderbouwd verhaal (marktanalyse + bedrijfsplan + motivatie)	<p>Bereid je super goed voor. Zorg voor een ontzettend goed plan. Goed marktonderzoek. Goede mensen naast je. Zorg dat je zo'n plan klaar hebt en alle facetten meeneemt.</p>
Bereid je goed voor, kom met een goed onderbouwd verhaal (marktanalyse + bedrijfsplan + motivatie)	<p>Hou ogen en oren open voor de ontwikkelingen in de maatschappij. Zit niet op een eigen eiland. De wereld is groter dan je eigen bedrijfje. Dus blijf gefocust op trends in de maatschappij en pas je bedrijfsplan daar op aan. Je gaat een bepaalde afspraak aan met bank, familie en anderen op basis van een bedrijfsplan dat je hebt gemaakt. Door je investeringen ben je genoodzaakt om dat een tijd lang op dezelfde voet verder te gaan. Je kan niet van de ene op de andere dag switchen.</p>
Bereid je goed voor, kom met een goed onderbouwd verhaal (marktanalyse + bedrijfsplan + motivatie)	<p>Maak een mooi en realistisch plan. Niet 'ik ben die en die, heb dat en dat gedaan en heb zoveel geld op mijn spaarrekening staan'. Maar maak een goed plan en zet het goed op papier zodat je het goed kan verkopen aan de bank.</p>
Bereid je goed voor, kom met een goed onderbouwd verhaal (marktanalyse + bedrijfsplan + motivatie)	<p>Die KWIN normen leveren standaarden waarmee gerekend kan worden. Daar mag je van afwijken, mits je het goed kan onderbouwen. Bijvoorbeeld als je kan aantonen dat je altijd beter draait dan de norm doordat je stallen beter zijn. Of omdat je naar verwachting beter kan verkopen vanwege de nabije omgeving van het bedrijf.</p> <p>Zij-instromers grijpen dit soort kansen aan. Die geven aan dat ze marktonderzoek hebben gedaan en onderbouwen waarom ze beter dan de norm zullen presteren. De KWIN is heel voorzichtig en reëel.</p>
Crowdfunding succesvoller bij duurzame landbouwbedrijven	<p>Crowdfunding heb ik tot nu toe weinig mee van doen gehad. Dat gebeurt vooral bij biologische en biologisch-dynamische bedrijven, die crowdfunding kunnen realiseren.</p>

Flexibiliteit van overnemer (openstaan voor alternatieven)	En openstaan voor alternatieven. Je komt steeds vaker tegen dat iets niet kan. Dan zit je met elkaar, ja het kan niet.. Sommige worden boos, sommige worden verdrietig. Dat snap ik heel goed. Maar dan kom je wel op een punt dat je naar alternatieven moet gaan kijken. Ander soort bedrijfsvoering, überhaupt wel blijven boeren? Daar schrikt men enorm van. Dat vertraagt het proces enorm. Dat is niet erg. Maar het open staan voor verandering, dat zou beter kunnen.
Ga op zoek naar niches in de markt	Je ziet het hier en daar weleens voorkomen, dat een zij-instromer een bedrijf overneemt. Dan is het meestal in de natuur, biologisch of een bedrijf met nevenactiviteiten (zoals een boerenwinkel). Dan is het relatief kapitaalbehoefte beperkt. Dan moet je zelf een markt opbouwen. Daar zie je wel mogelijkheden.
Ga op zoek naar niches in de markt	Bij de intensieve landbouw worden wat hogere rendementen behaald, maar daar ligt niet de focus van zij-instromers. Zij-instromers zoeken vaak naar niches in de markt.
Ga op zoek naar niches in de markt	Verder hebben wij veel bedrijven met nevenactiviteiten, multifunctionele landbouw. Dat gaat alle kanten op en daar zie ik ook wel meer zij-instromers. Dat zijn dan die 2 zij-instromers op het jaarlijkse totaal. Ad: Wat bedoel je met multifunctionele landbouw? Met multifunctionele landbouw bedoel ik landbouw met zorg, recreatie, winkel, huisverkoop, activiteiten, onderwijs, dat soort zaken. Met name zorg, recreatie en korte ketens. Ad: Maken zij-instromers meer kans bij zulke multifunctionele landbouwbedrijven? Je ziet dat zij-instromers daar sneller instromen. Ad: Oké, en heeft het een reden dat de zij-instromers juist bij die bedrijven zitten? Dat zijn burgers, die dat doen. En die willen de keten korter maken, die vinden dat de consument moet weten waar de producten vandaan komen. Bijvoorbeeld producten met een straal van 30km rond Rotterdam willen zij alle producten vandaan halen en aan de consument verkopen, zodat er minder transport voor hoeft plaats te vinden. En zorgen dat de consument weet waar de producten vandaan komen. Dan hoeft het niet eens biologisch te zijn, maar wel met een kortere keten. Er is bij consumenten veel onduidelijkheid over waar de producten vandaan komen. Dat maak je dan gewoon wat duidelijker en transparanter waar je dan mee bezig bent. Daar zie je dan wat zij-instromers die dat verhaal willen verkopen. Dat ze daar meerwaarde aan kunnen leveren. Daar zie je wel wat mogelijkheden.
Het is lastig voor de jongere generatie om de huidige eigenaar mee te nemen in veranderingen. Heb geduld en inlevingsvermogen richting overdrager	Zij-instromers komen vaak blanco binnen en hebben een eigen visie op hoe ze het bedrijf willen runnen. Dat is vaak niet helemaal in lijn met hoe de huidige eigenaar het bedrijf runt. Het is belangrijk om elkaar goed mee te nemen in de bedrijfsvoering die je voor ogen hebt. Het is best lastig voor de jongere generatie om de huidige eigenaar mee te nemen in veranderingen
Niet opgeven. Met gezond boeren verstand, veel motivatie en een verkoper die je op weg wilt helpen, moet het lukken.	Niet opgeven. Blijven vechten voor wat je droom is en blijven vechten voor wat je wil. Zoek wel een bedrijf waar je bij past en waar je de gunfactor hebt van de eigenaar om het bedrijf op den duur over te nemen. Dat heeft een zij-instromer echt nodig. En dan moet die vooral heel veel lerend vermogen hebben om het vak goed te leren. Het is bij zij-instromers niet met de paplepel ingekomen, zoals dat bij een zoon/dochter wel het geval is. Dus dat is anders dan een zij-instromer. Daarom hebben ze een lastiger traject, zowel financieel als operationeel. Met gezond boeren verstand, veel motivatie en een verkoper die je echt op weg wilt helpen, moet het lukken. Lastig is niet onmogelijk.
Realiseer je dat een boerenbedrijf echt een way of life is, je moet het niet doen vanuit rentabiliteitsperspectief. 7 dagen hard werken voor een modaal inkomen	Weet dat het een way of life is. Je moet het niet doen vanuit rentabiliteitsperspectief. Want ik heb geen één bedrijf, ja misschien een hand vol die echt goed geld verdienen. Maar het merendeel is gewoon 7 dagen in de week rennen voor een modaal inkomen. Dus dat is echt een mindset die je moet hebben.
Rewardsbased crowdfunding is een kans om bedrijfsovername te financieren én markt voor producten te krijgen. Wees creatief.	We hebben in het verleden ook bijvoorbeeld crowdfunding gehad. Dat is hier en daar wel toegepast, maar je ziet crowdfunding niet zo snel een hoge financiering binnen halen, vanwege de hoge rente op deze financiering. Als ik hetzelfde kan halen bij de bank voor een paar procent lager, doe ik dat. Je zou crowdfunding kunnen koppelen aan dat je crowdfunding melk bij je komen halen. Daar zouden wel kansen liggen. Dan heb je meteen de markt de pakken, binding met de financiers. In sommige gevallen kan dat best slim zijn. Ik zie dat niet altijd, daar komt ook een stukje creativiteit bij kijken. Daar zitten wel kansen.
Zoek iemand (vrijgezel of echtpaar zonder kinderen) bij wie je een samenwerking kan aangaan in een maatschap. Daarna overdracht tegen 0% overdrachtsbelasting en een bijdrage van de overdrager	Soms is er een vrijgezel of echtpaar zonder kinderen die hun bedrijf wil voortzetten. Dan maken zij-instromers of jonge boeren (niet familiair) kans op erfenis wanneer er voldoende gunfactor is. Dan vinden ze het heel belangrijk om het bedrijf voort te zetten.
Zoek iemand (vrijgezel of echtpaar zonder kinderen) bij wie je een samenwerking kan aangaan in een maatschap. Daarna overdracht tegen 0% overdrachtsbelasting en een bijdrage van de overdrager	De optie die er dan is, is dat de zij-instromer eerst in de maatschap gaat, dan 5 jaar meewerkt. Dan ook gebruik kan maken van landbouwvrijstellingen, waardoor de overdracht bijna tegen 0% overdrachtsbelasting kan. En dat de verkopende partij een stuk vermogen achtergesteld in het bedrijf laat zitten. Dat is zeg maar wat er dan gebeurt bij een overname door een zij-instromer.
Zorg dat je een locatie kiest om te gaan boeren waar voldoende continuïteitsperspectief is	Zorg dat je zo zeker als mogelijk ervan bent, dat je kunt blijven boeren op de locatie waar je gaat overnemen. Dus zorg dat er voldoende continuïteitsperspectief is. Goed weten waar je zit en goed je markt in beeld moet hebben.
Zorg dat je een locatie kiest om te gaan boeren waar voldoende continuïteitsperspectief is	En zij-instromers moeten oppassen dat er geen misbruik van ze gemaakt gaat worden. Bijvoorbeeld dat een boer echt geen toekomst meer ziet voor zijn bedrijf, dan komt er iemand uit het dorp die boer wil worden en dat de ondernemer dan denkt, zo die gaan we eens even boer maken.
Zorg voor (technische) ervaring in de agrosector	Je hebt (technische) ervaring nodig. Neem de tijd om het vak eigen te maken. Zorg dat je een goede vakman bent. En laat zien dat je ondernemerskwaliteiten hebt. Bouw daarvoor een trackrecord op, zodat je kan aantonen dat je die kwaliteiten hebt.
Zorg voor voldoende (toegang tot) kapitaal	Wanneer je goed voorbereid komt, maar geen vermogen meebrengt, wordt het vaak een lastig verhaal. Dan moet je zorgen dat je voldoende alternatieve financieringsvormen meeneemt.
Zorg voor voldoende (toegang tot) kapitaal	Ik denk dat het niet aan zij-instromers ligt. Een tip die ik altijd wel meegeef is, als je als 16/17 jarige al weet dat je op termijn een bedrijf in de agrarische sector wil overnemen, zorg dan dat je al spaargeld creëert. Een financier kijkt wel naar wat iemand gedaan heeft met het geld dat hij of zij verdiend heeft. Is dat uitgegeven of opgepot. Heeft diegene alles ervoor over om het bedrijf over te nemen? Meer kan een zij-instromer niet doen. Die kan kennis hebben, goed op zijn centjes gelet hebben en motivatie hebben, maar dan nog hangt het heel erg af van degene die het bedrijf overdraagt. Wil die meewerken in de vorm van achtergesteld vermogen of schenking.
Zorg voor voldoende (toegang tot) kapitaal	Realiseer dat een bank risicomijdend is. Zorg dat er voldoende eigen vermogen is, ca. 25%. Voor een goede solvabiliteit.