

Plannen bespreken op de kuilhoop in Twente

Soepele bedrijfsopvolging dankzij APK



“Hier beleef je Twente”, staat er op het bord van de gemeentegrens van Dinkelland. Dit geldt niet alleen voor het Twentse landschap, maar zeker ook voor de Twentenaren. Gemoedelijk, gastvrij en vastberaden, zoals de familie Niehof. Bedrijfsopvolging was voor hen een hele belevenis. Dit proces is soepel verlopen, mede dankzij de APK.

Gerard en Ria Niehof hebben vijf kinderen: Hans, Bianca, Daniel, Esther en Marco. Alle vijf dragen de boerderij een warm hart toe. Bij gelegenheid steken ze de handen uit de mouwen om werk op het bedrijf te verzetten. Of het nu melken of inkuilen is, als ze gevraagd worden, staan ze er. Bij de twee dochters was er geen interesse om het bedrijf over te nemen. Daniel had meer affiniteit, maar zette toch niet de stap naar het ondernemerschap. Hans wél. Van jongs af aan heeft hij een voorliefde voor landbouw-

machines. Hij werkt graag met koeien, maar het trekkerwerk moet zeker ook een deel uitmaken van de werkzaamheden.

Hans beschikt over een agrarische opleiding: eerst de LAS, daarna de MAS, die hij in 1990 afrondde. Al snel na de studie vormden vader en zoon een maatschap. Hans draaide volop mee. Hij is in 1998 getrouwd met Ivanka. Samen hebben ze twee kinderen, Gijs (6) en Anouk (4). Gijs vindt het prachtig op de boerderij en is net als zijn vader gek op machines. De appel valt niet ver van de boom.

Plannen op de kuil

Gerard en Ria Niehof kochten in 1983 het bedrijf aan op de huidige locatie. Dat was een hele stap. Van 15 hectare met 57 melkkoeien en 16 fokzeugen stappen ze over op een zuiver melkveebedrijf van bijna 26 hectare en 88 melkkoeien. Een hele stap!

Via de weg van de geleidelijkheid is het bedrijf verder gegroeid naar 55,5 hectare grond (waarvan 28 ha in eigendom) en 860.000 kg melkquotum. De plannen voor de vervolgstappen maakten vader en zoon meestal als ze het zand van de kuil haalden. Het zien van rijkelijk veel voer wakkerde de ideeën aan voor nieuwe investeringen. ‘Bij een kop koffie in de keuken

kwamen de plannen weer op tafel en werden ze concreet’, vertelt Ivanka, die het van nabij meemaakte. De familie Niehof is trots op het huidige bedrijf.

APK laten uitvoeren

Vader en zoon gingen binnen de maatschap eerst een akte van samenwerking aan. Na vijf jaar (in 1998) viel een brief van de GIBO Groep in de bus voor een algemene periodieke controle. De samenwerking van tijd tot tijd tegen het licht houden is verstandig, was de inhoud van die brief. In de loop van de tijd treden er wijzigingen op, bijvoorbeeld bij wet- en regelgeving. Ook de persoonlijke wensen kunnen veranderen. Zo’n APK is eveneens zinvol om te zien of de maatschap op koers ligt met de gemaakte afspraken, vindt de familie Niehof achteraf. ‘Het is een aanrader,’ stellen vader en zoon Niehof. ‘Met regelmaat moet je de gang van zaken in het bedrijf voor het voetlicht brengen. Juridisch en financieel, maar ook het proces van de overname. De APK is daarvoor een uitstekend middel.’

Gesprek en aanbevelingen

Tijdens het gesprek dat specialist opvolging & samenwerking Henk Zwartjens voerde, kwam ter





tafel dat Hans vast van plan was om het bedrijf over te nemen. De familie was het er mee eens. Om die overname in de toekomst te bewerkstelligen, legde de GIBO-specialist diverse aandachtspunten en aanbevelingen vast. Voor de akte van samenwerking betekende de overname een wijziging van inbreng. Voortaan zouden de zaken economisch worden ingebracht: Hans wordt ook economisch mede-eigenaar. Op deze wijze kon Hans meedelen in de waardestijging van het onroerend goed. Ook het testament behoefde aanpassing. Hierin kwam te staan dat Hans de toekomstige bedrijfsopvolger zou zijn. Tevens legde de notaris op papier een legaat (bedrag in geld) vast. Daarnaast kwam er een familieovereenkomst tot stand, opgesteld en ondertekend door alle familieleden.

Bij 65 jaar overdracht

Vader Gerard Niehof weet nog goed wat de eindconclusie was van de APK. 'Als je 65 jaar wordt en je wilt het bedrijf overdragen, zijn de zaken prima voor elkaar!' Dit jaar bereikt hij die 65-jarige leeftijd. Zoals tien jaar geleden al aangekondigd, is het nu tijd voor de bedrijfs-overdracht. In het voorjaar vindt een oriënterend gesprek plaats met Johan Oonk, eveneens specialist opvolging & samenwerking bij de GIBO Groep. Dit gesprek gaat over de wensen. Daarna volgt de opdracht tot taxatie van het bedrijf. De taxateur bepaalt de waarde en daarmee stelt Johan Oonk vervolgens de berekeningen voor de overdracht op. De ouders, Hans en Ivanka bespreken deze berekeningen met elkaar en maken de definitieve afspraken.

Familiebespreking

'Door de APK is het proces rond bedrijfsopvolging zeer soepel verlopen', geeft Johan Oonk aan. Hans Niehof vult aan: 'Voordat het geheel naar de notaris ging, hebben we een familiebespreking gehouden. Johan Oonk gaf daarin volledige openheid van zaken over de bedrijfsopvolging. Dit is zeer belangrijk!'

Beiden constateren dat die familiebespreking er mede voor heeft gezorgd dat de broers en zussen zeer positief staan tegenover de overname. Het zorgt voor rust binnen de familie en voor continuïteit van het agrarisch bedrijf. Ook de schoonzussen en zwagers waren bij de familiebespreking aanwezig. Johan Oonk ziet dat als een groot voordeel. 'Zijn ze niet bij de bespreking, dan loop je kans dat het verhaal niet goed wordt doorverteld. Dan kan het een eigen leven gaan leiden.'

De toekomst

Na de overname zet Hans het bedrijf voort met geleidelijke groei. Een bedrijf met 300 tot 400 melkkoeien met personeel ziet hij niet zitten. Verbreding met een nieuwe tak ook niet: de wormenkwekerij die vader en zoon in de begin dagen van de maatschap startten, was geen succes. 'Door de grote arbeidsbehoefte hebben we hier weer snel afscheid van genomen,' vertelt de melkveehouder. Nee, Hans heeft het duidelijk voor ogen hoe hij de toekomst ziet. Geleidelijk doorgroeien tot een 'optimaal gezinsbedrijf met melkvee'. Hans heeft een maximale bedrijfsgrootte van 1 miljoen kg melk voor ogen. Dat is ongeveer de grens wat één gezin aankan. Daarbij is het noodzakelijk om kritisch te zijn over de inzet van arbeid. Elke stap die hij kan realiseren om arbeid efficiënter te benutten wil hij pakken. Mechanisatie in eigen beheer probeert de melkveehouder zo lang mogelijk overeind te houden. Zijn liefhebberij voor mechanisatie komt daarbij om de hoek kijken. Hij ziet de voordelen: 'Zelf doen leidt tot een betere kwaliteit ruwvoer.' De machines gaan voorlopig de deur niet uit. Dat is wel duidelijk. **EO**



Alles over bedrijfsoverdracht leest u terug in

Als je bedrijf je leven is

Een vaktechnisch maar zeer toegankelijk boek over bedrijfsoverdracht. Dat is 'Als je bedrijf je leven is'. Een uitgave waarin alle facetten van overdracht binnen de familie of koop/verkoop van het bedrijf aan de orde komen. Als je bedrijf je leven is gaat ook in op de ingrijpende persoonlijke kant van dit fenomeen.

Het boek belicht de materie zowel vanuit het perspectief van de overdrager als van de overnemer. Het is een samenbundeling van korte hoofdstukken, die u onafhankelijk van elkaar kunt lezen.

Omdat een overdracht in de MKB-sector niet wezenlijk verschilt van een overdracht in de agrarische sector, komen deze beide sectoren in beeld. De stappen die ondernemers moeten zetten zijn hetzelfde. Alleen daar waar onderwerpen specifiek of heel gebruikelijk zijn voor één van beide sectoren, is de informatie uitgesplitst naar agrarisch en MKB. In elk hoofdstuk zijn de verhalen van twee ondernemers te vinden, die laten zien hoe zij hun eigen bedrijfsoverdracht of-overname hebben gerealiseerd. Ieder geeft daarbij, vanuit zijn eigen ervaring, één of twee leerpunten voor wie nog door dit proces heen moet.

Het boek is een uitgave van Reed Business Information. Het boek is verkrijgbaar in de boekhandel (22,95 euro, ISBN: 9789054391722) en is gratis voor ondernemers die hun bedrijfs-overdrachtplannen door de GIBO-adviseur laten doorlichten.

