

De veelgestelde vragen naar aanleiding van het webinar van Boer zoekt Boer op donderdag 22 oktober 2020.

Versie 1. De vragen voor Flynth en Rabobank zitten hier nog niet bij.

Kan ik dit webinar terugkijken?

Jazeker, dat kan via [deze link!](#)

Hoe werkt Boer zoekt Boer?

De 75 euro voor inschrijving is dat eenmalig of komt dat jaarlijks terug?

Je betaalt eenmalig €75,- en hebt daarna onbeperkt toegang tot de site.

Ik heb jaren geleden een profiel aangemaakt, maar vervolgens nooit meer iets gehoord, hoe kan dat?

Er komen nog regelmatig nieuwe profielen bij, dus neem af en toe een kijkje op de site. Het is de bedoeling dat je zelf actief op zoek gaat naar een mogelijke match. Het helpt als je profiel zo volledig mogelijk is, zo is de kans groter dat potentiële matches contact met je opnemen. NAJK faciliteert de site, maar bemiddelt zelf verder niet. Wel zijn we bezig om matchmaking mogelijk te maken.

Hoe werkt de site? Is dit een vrij platform of kun je alleen bedrijven/ personen zien die matchen?

Opvolgers kunnen alle overdragers zien en overdragers alle opvolgers, uit alle sectoren.

Ik zou graag willen weten welke boer er in mijn omgeving op zoek is naar een opvolger. Hierbij zou ik dan een telefoon nummer willen zien en contact willen leggen met deze boer zodat ik persoonlijk bij deze boer langs kan komen of telefonisch even praten. Kan dat?

Niet elke overdrager wil direct zijn persoonlijke gegevens op de site zetten, dus we hebben voor een berichtenfunctie gekozen.

Hoe weet ik of er op de site wel een bedrijf staat waar ik naar op zoek ben? Als ik een account aanmaak, weet ik van tevoren niet of er wel een boer uit mijn omgeving op staat.

Je betaalt inderdaad eenmalig je lidmaatschapsgeld, daarna heb je oneindig toegang. Er komen regelmatig nieuwe aanmeldingen bij. Daarnaast adviseren we je om je zoekcriteria niet te strak te maken, door bijvoorbeeld ook over je provinciegrenzen te zoeken.

Ik wil heel graag boer worden, echter biedt de site nog maar weinig overdragers in mijn zoekgebied en zoekfunctie. Gaan jullie ook meer op zoek naar boeren / ondernemers die echt op zoek zijn, maar deze site bijvoorbeeld niet kennen?

Tijdens dit webinar heeft LTO onder meer verteld dat zij zich aan willen sluiten bij BzB. Via hen hopen we meer bekendheid bij de overdragers krijgen.

Wat doen jullie met de boeren zonder opvolger, het platform (misschien) wel kennen, maar niet op internet willen staan met hun bedrijf?

Met het aansluiten van LTO willen we meer overdragers bereiken, zodat er een groter aanbod komt. We leggen ook uit dat alles zich achter een betaalmuur afspeelt, dus dat je niet zomaar te vinden bent. Een laatste optie is om je account te anonimiseren, dus dat je een account aanmaakt met een fictieve naam, maar wel met een beschrijving van wat je te bieden hebt. De site valt of staat namelijk met de volledigheid van de profielen.

Wat voor een bedrijven staan er op de site? Qua grootte, sector, biologisch?

NAJK faciliteert de site, maar houdt de inschrijvingen niet inhoudelijk bij. Dit weten we dus niet.

Er wonen veel Nederlandse boeren net over de grens in Duitsland, kunnen zij zich hier ook voor opgeven ?

Jazeker, op de site is zeker ook ruimte voor bedrijven uit het buitenland.

Andere vragen rondom bedrijfsovername

Het Borgstellingskrediet voor de Landbouw (BL) geeft een garantie voor 1.5 miljoen euro voor overname. Echter is dit niet in vele situaties niet toereikend. Wordt dit nog veranderd?

NAJK heeft deze vraag bij het ministerie neergelegd, zodra er antwoord komt, zullen we die hier neerzetten.

Wat is de leeftijd waarop een overname nog kan/haalbaar is?

Dat is van vele factoren afhankelijk, onder andere van de financiën, de ideeën van de overdrager enz. Niks is onmogelijk, en waar een wil is, is een weg! Zorg er wel voor dat je een duidelijk beeld hebt van wat een bedrijfsovername en het runnen van een agrarisch bedrijf inhoudt.

Hoe vaak is een succesvolle bedrijfsovername al voorgekomen? Ik hoor vaak dat na een lange samenwerking geld een rol gaat spelen en de overname dan niet door gaat.

Het is inderdaad lastig om de samenwerking stand te laten houden. Zeker als financiën gaan meespelen. Gelukkig zijn er steeds meer succesverhalen waar het wel gelukt is, maar dit is nog niet de meerderheid. Vandaar ook dat NAJK samen met partners meer begeleiding wil organiseren.

Hoe werkt het Vermogensversterkend Krediet (VVK)?

Het VVK is een lening met borgstelling van de overheid. Op [de site van RVO](#) kan je vinden hoe het krediet werkt en hoe je deze aan kan vragen.

In hoeverre zijn er mogelijkheden om een bedrijf over te nemen als je weinig spaargeld hebt?

Je kan sowieso het gesprek aangaan hoe de overdrager de overname voor zich ziet. Je kan bijvoorbeeld in maatschap, of eerst in loondienst om zo vermogen op te bouwen. Je kunt ook onderzoeken of alternatieve samenwerkingsvormen mogelijk zijn. Bijvoorbeeld share milking (splitsing tussen kapitaal en exploitatie). Je bent dan wel de boer, maar niet de eigenaar. Het ligt er dus aan wat jij verstaat onder boer zijn.

Wat is het verschil tussen verkoop en buitenfamiliaire overname?

Bij verkoop wil de verkopende partij vaak de marktprijs, en bij buitenfamiliaire bedrijfsovername wil de overdrager dat het bedrijf overgaat op iemand die graag wil, maar geen mogelijkheden heeft, waarbij er ook een stukje gegund wordt

Ik ben een boer die met mij zou willen samenwerken aan mijn concept, staan die ook op de site?

Boer zoekt Boer richt zich met name op overdragers zonder opvolger en opvolgers zonder bedrijf om over te nemen. Hiervoor zijn initiatieven als [Landgilde](#) meer geschikt.

Wij zitten in beginfase van een eventuele overname. Wat zou reëel tijdsplan zijn? Wanneer is het tijd voor volgende stappen, en wat zijn logische stappen?

Dit is echt per situatie en per overname verschillend. Zorg dat je altijd met elkaar in gesprek blijft, dat je van elkaar weet wat de wensen zijn. Mocht je hier hulp bij willen, dan kan je eens contact

opnemen met Lianne Veenstra van agrarishecoaches.nl (zij gaf een presentatie tijdens het webinar op 22 oktober)

Wat is ongeveer de gemiddelde gunningsfactor ten opzichte van de waarde van het bedrijf vanuit overdragers naar overnemers?

Ook dit is weer per situatie verschillend en kunnen we niks over zeggen.

Hoe zit het precies met de financiële kant van een overname? Helpt de bank hier ook bij?

Dit is van veel factoren afhankelijk, mede de omvang van het bedrijf en de wensen van de overdrager. Voor hulp bij het opstellen van een plan kan je bij een accountant terecht, zij hebben hier ervaring in.

Wat is de gemiddelde leeftijd waarop overnemers een overdrachtstraject starten?

Leeftijd is geen criterium op ons platform, dus dit weten we niet precies.

Moet je als bedrijfsopvolger altijd een opleiding gevolgd hebben of kun je de opleiding training ook onderdeel laten zijn van de overname?

Dit hangt echt af van de wensen van de overdrager. De ene zal het geen probleem vinden, de ander ziet graag iemand met enige opleiding. Vaak helpt het wel als je ervaring hebt.

Welke basisopleiding zou dan goed zijn om te volgen?

Dat is afhankelijk van de sector, maar denk aan Dier- en veehouderij, of tuin- en akkerbouw. Kan op MBO of HBO niveau. Je kan eens een kijkje nemen op een open dag van een agrarische opleiding.