

Experts reiken jongeren bouwstenen voor toekomst aan

nieuws

Een land- of tuinbouwbedrijf overnemen is vandaag geen sinecure. De competenties die een jonge boer moet bezitten zijn enorm en de risico's die sterk schommelende markten met zich meebrengen, zijn niet min. De school en de ervaring die jongeren op het ouderlijk bedrijf meekrijgen, bereiden hen enigszins voor op hun toekomst, maar om als agrarisch ondernemer succesvol te zijn, kan je maar beter niets aan het toeval overlaten. Met dat idee in het achterhoofd lanceerde Fedagrim het eerste Feed the Future Jongerencongres, in samenwerking met Thomas More, Odisee, Crelan, Liba, DLV en VILT. 170 jongeren zakten naar de Thomas More Hogeschool in Geel af om zich beter voor te bereiden op hun toekomst als agrarisch ondernemer.

15 NOVEMBER 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:31

Lees meer over:

landbouw algemeen



Een land- of tuinbouwbedrijf overnemen is vandaag geen sinecure. De competenties die een jonge boer moet bezitten zijn enorm en de risico's die sterk schommelende markten met zich meebrengen, zijn niet min. De school en de ervaring die jongeren op het ouderlijk bedrijf meekrijgen, bereiden hen enigszins voor op hun toekomst, maar om als agrarisch ondernemer succesvol te zijn, kan je maar beter niets aan het toeval overlaten. Met dat idee in het achterhoofd lanceerde Fedagrim het eerste Feed the Future Jongerencongres, in samenwerking met Thomas More, Odisee, Crelan, Liba, DLV en VILT. 170 jongeren zakten naar de Thomas More Hogeschool in Geel af om zich beter voor te bereiden op hun toekomst als agrarisch ondernemer.

Het jongerencongres bestond uit zes workshops, stuk voor stuk gegeven door experten die jaren ervaring hebben opgebouwd inzake bedrijfsovernames. Elke jongere kon drie workshops vrij kiezen. Een vierde met als titel 'Wie ben ik?', gegeven door psycholoog Rudi Timmermans, was verplicht. "Daar hebben we bewust voor gekozen", zegt Michel Christiaens, directeur-generaal van Fedagrim. "Want zoals het spreekwoord luidt: zelfkennis is het begin van alle wijsheid."

Timmermans, die zelf al een aantal landbouwbedrijven begeleidde waar een overname tot conflicten had geleid, peperde de jongeren in dat iedereen zijn eigen unieke zelf is. "Je moet niet iemand anders willen worden. Dat hou je toch niet vol. Je kracht schuilt juist in je uniciteit." Hij raadde hen ook aan om blijvend zorg te besteden aan zichzelf. "Je mag niet vergeten dat het belangrijkste instrument van een ondernemer zichzelf is", aldus de psycholoog.

Hij gebruikte het model van Carl Gustav Jung dat aan de hand van kleurcodes mensen indeelt in verschillende types, om de jongeren erop te wijzen dat iedereen kwaliteiten bezit waarmee hij of zij aan de slag kan gaan. "Maar tegelijk moet je je er ook bewust van zijn dat jouw persoonlijkheid gepaard gaat met een aantal valkuilen", waarschuwde Timmermans. "Idealiter omring je je met een team van mensen die je tekortkomingen opvangen en je eigen sterktes nog versterken." Hij wees de bedrijfsleiders-in-spe er ook op dat ze tijd moeten nemen om in de spiegel te kijken. "Zo kan je blijven groeien, als mens en als ondernemer. Feedback van mensen uit je omgeving moet je daarom niet zien als kritiek, maar als een geschenk."

Eveline Voermans, adviseur bij Liba, kreeg de opdracht de jonge ondernemers meer inzicht te verschaffen in het belang van een bedrijfsplan en hen uit te leggen hoe ze een winnend bedrijfsplan kunnen opmaken. “Een bedrijfsplan laat je toe om toekomstsituaties door te rekenen. Wanneer een boer droomt van 100 extra melkkoeien, een nieuwe stal of de aankoop van grond, is het belangrijk dat hij vooraf bekijkt of hijzelf en zijn bedrijf wel geschikt is voor groei, wat het rendement van de groei is en wat de optimale en de haalbare groei is”, klinkt het. Aan de hand van gegevens over opbrengsten, technische kengetallen, variabele kosten, vaste kosten, leninglast en dergelijke wordt berekend welke implicaties de investeringen kunnen hebben in de toekomst.

De Liba-adviseur wees er ook op dat het belangrijk is dat er vooraf wordt stilgestaan bij een aantal valkuilen. “Doelen die vooropgesteld worden in het bedrijfsplan worden niet altijd behaald. We merken ook dat er soms een onderschatting is van het bedrijfskapitaal dat nodig is of van de bouwkosten van een project. Arbeid is ook een factor waar niet altijd voldoende rekening mee wordt gehouden. Daarnaast kunnen ook de technische resultaten tegenvallen waardoor het bedrijfsplan op de helling komt te staan”, klinkt het. Voermans wees er ook op dat de gegevens waarop een bedrijfsplan is gebaseerd, niet altijd even betrouwbaar zijn, bijvoorbeeld als een bedrijf geen bedrijfseconomische boekhouding heeft.

Het belang van technische kengetallen en hoe je er als ondernemer kan op sturen, werd uitgelegd door Niels Achten, adviseur bij Liba, voor de melkveehouderij en door Carl De Braeckeleer, commercieel directeur van DLV, voor de varkenshouderij. Elk voor hun sector legden ze de jongeren uit welke kengetallen in hun sector belangrijk zijn, hoe je ze kan interpreteren en vooral ook hoe je ze bijstuurt. “Op de juiste technische parameters sturen, is een leerproces. Je kan daarbij veel leren van anderen, maar doe daarom niet automatisch wat je vader of iemand anders doet. Volg die cijfers ook op de voet op zodat je er voeling mee krijgt”, vertelde Niels Achten.

Ook Carl De Braeckeleer wees erop dat jonge landbouwers kritisch moeten kijken naar hun eigen cijfers of naar de cijfers die anderen je voorleggen. “In de varkenshouderij wordt het aantal biggen per zeug vaak gebruikt als dé parameter. Ik wil dit nuanceren, want dit kengetal is zeker niet bepalend voor hoe goed je bedrijf het doet. Het komt er als ondernemer vooral op aan dat je de vertaling kan maken van technische naar economische resultaten. Wil je boer blijven, dan moeten beiden top zijn”, waarschuwt hij.

Een zeer populaire workshop bij de jongeren was ‘Hoe stap je als ondernemer naar je bank?’. Stef Mertens, relatiegelastigde land- en tuinbouw bij Crelan, vertelde dat een kandidaat-overnemer er eerst goed aan doet om zowel zichzelf als de investering eens kritisch onder de loep te nemen. “Ben ik voldoende gemotiveerd? Waar staat het bedrijf nu? Waar wil ik naartoe? En bevindt mijn omgeving zich op dezelfde golflengte?, zijn maar enkele van de vragen die een investeringsproject vooraf moeten gaan”, aldus Mertens.

Vervolgens komt het erop aan om inzicht te hebben in de bedrijfs- en fiscale boekhouding. Daaruit moet volgens hem een goed bedrijfsplan vloeien met realistische prijzen en realistische technische resultaten. “Met dat plan kan je naar je bank stappen. Samen moet er vervolgens gezocht worden naar de juiste kredietvorm: lange of korte termijnekredieten, kaskrediet, bankgarantie of professionele lening op afbetaling zijn de meest voorkomende.”

Bij elke kredietaanvraag maakt de bank een rating op. “Die tracht een inschatting te maken van het kredietrisico van een individuele landbouwer. Belangrijke parameters daarbij zijn liquiditeit, rentabiliteit, solvabiliteit en financiële samenwerking”, aldus Mertens. Hij wees de jongeren er ook op dat dat het speelveld van banken om kredieten al of niet toe te kennen, veel kleiner is geworden sinds de bankencrisis. “Een bank kan ook waarborgen vragen. De waarborgen hebben geen invloed op de rating, maar omgekeerd bepaalt de rating wel of de bank strengere of soepele waarborgen vraagt”, vertelde Stef Mertens nog.

Bart Teuwen, adviseur bij DLV, wees de landbouwers-in-spe erop dat het heel belangrijk is dat ze inzichten in de markten verwerven. “Marktinformatie probeert een accurate en objectieve prognose te geven over vraag en aanbod waarmee je zelf een idee kan vormen over het te verwachten prijsniveau”, luidde het. “Enkel wanneer je een idee hebt over het stijgen of dalen van grondstoffenprijzen of productprijzen, kan je een beslissing nemen. Anders is elke beslissing speculatief”, waarschuwt Teuwen.

Inzicht in markten verwerven doe je niet zomaar. Teuwen raadde de jongeren aan om dagelijks een tweetal minuten een aantal websites met prijsinformatie te bezoeken. “In het begin zal je niet veel opmerken, maar als je volhoudt, zal je na verloop van tijd wel verschillen en patronen beginnen te zien”, aldus Teuwen. Op basis van deze informatie kan je heel wat doen: je productiecapaciteit managen, je liquiditeitsplanning opmaken, je bedrijfsstrategie bepalen en bijsturen, de vermarktingstrategie en je risicomanagementstrategie uittekenen, enz. “Verzamel informatie en beslis. Niet nadenken of niet beslissen is niet oké, dan word je beter loonkweker. Volg je ratio en je gevoel. Je bent misschien wel een kleine producent, maar je hebt wel degelijk macht.”

De laatste workshop kreeg de titel ‘Ondernemen met je omgeving’. Stef Aerts, docent aan de Odisee Hogeschool Campus Waas, legde uit dat een landbouwer in verschillende omgevingen opereert: een economische, een fysieke en een relationele. “In deze workshop focussen we op het laatste aspect. Want een landbouwbedrijf is bij uitstek een familiebedrijf en dat heeft zo zijn eigen dynamieken en valkuilen.”

Volgens Dorien Bruynseels van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging ga je in een zoektocht naar een job normaal gezien solliciteren op basis van een functieomschrijving en een profiel waarin een aantal competenties staan opgelijst. “Voor je solliciteert, denk je na of dit aansluit bij wat je kan en vooral ook bij wat je wil. Het is niet slecht dat je dit proces ook doorloopt vooraleer je beslist of je het ouderlijk bedrijf wil overnemen, want de tijd dat passie en hard werken voldoende zijn om succesvol een landbouwbedrijf te leiden, is voorbij”, klinkt het. “En een bedrijf overnemen enkel en alleen omdat je ouders dat van je verwachten, hou je niet vol.”

Ze wijst er ook op dat communicatie één van de belangrijkste pijlers is bij een overname. Je moet afspraken maken met je ouders, met broers of zussen, je partner, enz. over financiële zaken, de taakverdeling, ambities, je visie op het bedrijf, zelfs over je privé-leven”, aldus Dorien Bruynseels. De ervaring leert haar dat het wel eens durft spaak te lopen tussen generaties. “Communiqueer en doe het op tijd”, luidde de conclusie van de workshop. “Los het probleem niet op als het zich stelt, maar doe het vooraf, voor de werkelijke overname.”

Tijdens een afsluitende slotzitting wezen de sprekers nog op het belang om tijdig te beginnen met een overname. “Een jaar is niets als je wil gaan optimaliseren richting VLIF, NER’s, enz. Maar dat gaat om de uitvoeringsfase. Uiteindelijk moet er eerst een grondig denkproces aan voorafgaan: wil ik dit?, kan ik dit?, waar wil ik met het bedrijf naartoe?, wat wil de overlater?,... Dat kan gerust een paar jaar in beslag nemen”, klonk het. “Met dit jongerencongres hebben we jullie de bouwstenen willen aanleveren voor jullie toekomst. Geen puzzel, want die past altijd maar op één manier. Met bouwstenen kan je veel maken, maar je hebt visie en een plan nodig. Maar met de nodige flexibiliteit en creativiteit kan je er wel iets moois van maken”, zei Rina Hulsbosch, docente aan de Thomas More Hogeschool, tot slot. “Ik wil afsluiten met volgende raad: denk, durf, doe, denk door en doe door!”

Op 9 maart vindt er opnieuw een Feed the Future Jongerencongres plaats op de Odisee Hogeschool in Sint-Niklaas. Meer informatie vind je op www.feedthefuture.be

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra