

# Fedagrim wil jongeren klaarstomen voor bedrijfsovername

nieuws

Het overnemen van een land- of tuinbouwbedrijf is vandaag geen sinecure. De kapitaalintensiteit is gigantisch toegenomen en de inkomsten zijn door de prijsvolatiliteit en andere externe factoren erg onzeker geworden. Om jongeren goed voor te bereiden op hun start in de land- en tuinbouw organiseert Fedagrim samen met een aantal partners het eerste Feed the Future Jongerencongres. “Het is de bedoeling om jongeren meer inzicht te geven in zichzelf, in hun cijfers, in de markt en hun omgeving zodat ze een goede start kunnen maken als ondernemer”, zegt Michel Christiaens van Fedagrim.

🕒 27 OKTOBER 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:37

Lees meer over:

landbouw algemeen



Het overnemen van een land- of tuinbouwbedrijf is vandaag geen sinecure. De kapitaalintensiteit is gigantisch toegenomen en de inkomsten zijn door de prijsvolatiliteit en andere externe factoren erg onzeker geworden. Om jongeren goed voor te bereiden op hun start in de land- en tuinbouw organiseert Fedagrim samen met een aantal partners het eerste Feed the Future Jongerencongres. “Het is de bedoeling om jongeren meer inzicht te geven in zichzelf, in hun cijfers, in de markt en hun omgeving zodat ze een goede start kunnen maken als ondernemer”, zegt Michel Christiaens van Fedagrim.

Tijdens de jongste editie van Agribex werd op het ‘Feed the Future’ thema-eiland een debat georganiseerd voor jonge melkveehouders in samenwerking met onder meer Crelan en Liba. Op de agenda stonden thema’s zoals bedrijfsovername, generatieconflicten en communicatie met de omgeving. Gezien de grote feedback na het debat kwamen de initiatiefnemers tot de conclusie dat er bij jonge startende boeren of bij kandidaat-overnemers heel wat nood aan informatie is over deze thema’s. Dit leidde, mee onder impuls van de Thomas More Hogeschool uit Geel, tot het eerste Feed the Future Jongerencongres dat zal doorgaan op donderdag 10 november.

“Het uitgangspunt van heel deze studiedag is dat we de jongeren via een reeks workshops heel concrete informatie willen aanbieden waarmee ze zelf aan de slag kunnen gaan op hun bedrijf of voor hun overname”, zegt Christiaens. Een workshop die alvast in het oog springt, gaat over de psychologische aspecten van het ondernemerschap. Psycholoog Rudi Timmermans die al vaker bedrijfsovernames begeleidde, wil de jongeren meer inzicht geven in hun persoonlijkheid en welke invloed dit heeft op hen als ondernemer. “We willen hen helpen hun sterktes en zwaktes bloot te leggen zodat ze kunnen leren om hier mee om te gaan op hun bedrijf”, aldus Timmermans.

Evelien Voermans, adviseur bij Liba, zal jongeren leren hoe ze een winnend bedrijfsplan kunnen opmaken. “En de nadruk ligt duidelijk op een winnend plan, want maar al te vaak wordt de opmaak van een bedrijfsplan in de landbouwsector gezien als

noodzakelijk kwaad. Terwijl het wel een wezenlijk facet is van je bedrijfsvoering”, klinkt het. Voermans zal de jongeren duidelijk maken wat het belang is van een strategie voor hun bedrijf en hoe die kan vertaald worden in concrete doelstellingen. Ze wil jongeren ook aanleren om effectief aan de slag te gaan met hun bedrijfsplan.

“Hard werken is niet meer voldoende om succesvol te zijn. Technische resultaten zijn zeer belangrijk, maar jongeren moeten ook weten wat de link is met economische resultaten”, zeggen Carl De Braeckeleer, commercieel directeur bij DLV, en Niels Achten, adviseur bij Liba. In een derde workshop willen ze jongeren wegwijs maken in de technische kengetallen en de impact ervan op hun rendabiliteit. “Het is belangrijk dat ondernemers die kengetallen begrijpen, ze interpreteren en er ook leren op sturen”, aldus De Braeckeleer en Achten.

Daarnaast is er ook een workshop voorzien over marktomstandigheden. Meer dan ooit worden landbouwbedrijven geconfronteerd met grote risico's, zoals het markt- en prijsrisico. “Vroeger probeerde men dit op te vangen met een gemengd bedrijfsmodel, ondersteund door een verregaand Europees markt- en prijsbeleid”, vertelt Bart Teuwen, adviseur bij DLV. “Vandaag en in de toekomst zal het nodig zijn om die risico's in kaart te brengen en je houding erin te bepalen. Onderga je de markt en bijbehorende prijsrisico's of probeer je je bedrijf bij te sturen in functie van die marktomstandigheden?” Teuwen wil jongeren wegwijs maken in de massa informatie die beschikbaar is, hen leren die te interpreteren en er op hun bedrijf mee aan de slag te gaan.

Als jonge boer moet je vroeg of laat ook naar de bank stappen voor de aanvraag van kredieten. Stef Mertens, relatiegelastigde land- en tuinbouw bij Crelan, vertelt hoe een bank kijkt naar een kredietaanvraag van een jonge starter. “Jongeren moeten inzicht hebben in de technische en financiële cijfers van het bedrijf dat ze willen overnemen en zicht hebben op hun eigen managementkwaliteit”, luidt het. Mertens wil de jongeren ook wegwijs maken in kernbegrippen zoals rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit.

Tot slot is het ook belangrijk dat jonge boeren begrijpen dat ze niet in een vacuüm ondernemen. “Zelfs in een eenmansbedrijf onderneem je niet alleen”, zegt Stef Aerts, docent aan de Odisee Hogeschool. “Je zal rekening moeten houden met veel stakeholders: je gezin en familie, klanten en leveranciers, bureaus, enz. Als boer is het maar beter dat je begrijpt dat dit allemaal potentiële spanningsvelden kunnen zijn en dat je er bij stilstaat hoe je ermee om kan gaan”, stelt Aerts.

“Na afloop moeten jongeren de juiste tools in handen hebben om aan de slag te gaan voor hun eigen bedrijfsovername”, zegt Rina Hulsbosch, docente rundvee aan de Thomas More Hogeschool in Geel. “We merken dat daar bij de jongeren een grote vraag naar is.”

**Meer info: [Feed the Future Jongerencongres](#). Inschrijven kan nog tot 1 november.**

**Beeld:** Liba

## VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles


## Contact


M • [info@vilt.be](mailto: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](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