

UITGANGSDOCUMENT EN OVERDRACHTSDOCUMENT

Lees de pagina's in De Handreiking, Ekoland Special.

Hieronder de tekst en de inhoudsopgave met vragen in Word: voor u om te gebruiken.

U kunt dan ook de lettergrootte aanpassen en de juiste kolom selecteren.

Aan overlater

Je wilt je bedrijf overdragen en je hebt een potentiële opvolger, waarmee je actief in gesprek wil over bedrijfsoverdracht. Dan helpt het om te weten wat je wilt en om de basisgegevens van je bedrijf op orde te hebben. Vóórdat je met de opvolger gaat praten.

Aan starter of overnemer

Als starter of overnemer is het belangrijk om te weten wat je wilt of wat je samen met je partner wilt.

Onderstaand uitgangsdokument zet alles op een rij, voor beide 'kanten' apart.

Als beide kanten dit op een rij hebben, ga je ERNA dit in jullie gesprek bespreken. Samen loop je dezelfde punten langs, samen beslis je per punt wat het wordt. Zo krijg je vanzelf de basis voor jullie overdrachtsdocument!

Basisgegevens op orde

Iedereen moet de basisinformatie op orde hebben.

De overlater: maak een ordner met kopies die door de opvolger of koper is te raadplegen.

Kopie van bedrijfsinformatie als jaarrekeningen, vof contract, pacht, contracten zorg, certificaat, registraties, afzetcontracten e.d. Plus de omgevingsinformatie: bestemmingsplan, zorgdocumenten, klantenbestanden, handhavingsrapporten e.d. En tot slot de overige informatie: nieuwsbrieven, brieven burens, krantenknipsels over bedrijf, et cetera.

Op landgilde.nl is een checklist of inhoudsopgave te downloaden.

De starter of opvolger: verzamel kopies/scans van je jaarrekening, KvK, diploma, rijbewijsnr, certificaten e.d. en zet ze bij elkaar.

[Streamer:] 'Maak heldere afspraken over de woning: welk gezin kan wanneer bij het bedrijf wonen? De woning kan een onverwachte lastige discussie vormen.'

[Streamer] Geef rust en richting aan opvolging via termijnen met beslispunten, zowel voor de overdrager als overnemer. Knip de tijd in stukjes.

Vorbereiding: uitgangsdokument **van overdrager (met partner en zondig kinderen)**

HOOFDSTUKKEN VAN HET DOCUMENT	Uitgangspunten of wensen van overdrager en familie
Kernwaarden	<p>Wat zijn nu de kernwaarden van het bedrijf die je wilt doorgeven?</p> <p>Welk deel van je visie op bijvoorbeeld klanten, is essentieel voor voortzetting?</p> <p>Wat zou je zelf anders willen maar heb je nooit gedaan?</p> <p>Willen de niet-opvolgende kinderen iets doorgeven?</p>
Wonen	<p>De woning en het wonen moet helder zijn. Je moet erkennen dat de opvolger in je woning wilt. Wil je per se blijven wonen in de bedrijfswoning, wat voor effect geeft dit. Het wonen staat bovenaan: het blijkt te vaak een onverwachte discussie. Spreek als partners met één stem.</p> <p>Wat zijn de woonwensen, in termijnen?</p> <p>Zijn er hierbij bepalende argumenten?</p>
De Verdien-eenheid Exploitatie, inkomen, tijdpad van min. 3 jaar Pensioen	<p>Basisgegevens voor exploitatie: ha, omzet, stuks vee (kort)</p> <p>Hoe zie je het samenspel van arbeid en verantwoordelijkheid in de proefperiode en/of drie jaar. Wanneer en hoe geleidelijk of abrupt stoppen. Succes van opvolging staat op vroege verantwoordelijkheid van opvolger.</p> <p>Is exploitatie winstgevend? Bij verlies geen gesprek starten.</p> <p>Is exploitatie in te richten op extra inkomen of verdeling?</p> <p>Boekhouding op orde. Samenspel privé opgeschoond. Check vergunningen.</p> <p>Inkomen na uittrekking: zie hierna.</p>
De Vermogen-eenheid Waarde, fasering, tijdpad Pensioen	<p>Basisgegevens: boekwaarde grond, gebouwen, vee, woning</p> <p>Privé-werk-vermogensdelen helder? (huwelijkse voorwaarden, vererving, aanspraken, verwachtingen waarde). Is rentabiliteitswaarde helder. Zijn verwachtingen agrarische en marktwaarde helder voor familie. Welke bereidheid tot fasering van overdracht.</p> <p>Pensioen: denk na hoe overdracht van vermogen pensioeninkomen geeft en dat dit de overdracht kan helpen.</p> <p>Denk over opties; denk aan ruimte in het gesprek.</p>
De Eenheid Klanten en Maatschappij Klanten, netwerk, certificeren	<p>Wat is van belang voor vasthouden klanten en relaties in de keten. Welke pijnrelaties moet opvolger weten. Zijn alle certificaten en diploma's op orde en welke overdraagbaar.</p>
Financiering en fiscus Prijs en betaling	<p>Balans: recente (concept) balans is vereist. Zijn er discussies met familie, financiers, gemeente, burens, fiscus? Openheid!</p>

Juridische en fiscale vormgeving bedrijven	Bij overdracht volgt een tijdelijk exploitatiebedrijf in gezamenlijkheid (vooral Verdien-eenheid). In welke rechtsvorm kan huidige rechtsvorm overgaan? Is toetreding mogelijk?
Risico's	Risico's van gezondheid, afzet, diergezondheid etc benoemen. Ook van eigen persoonlijke kenmerken en gezin.
Spelregels	Wie nemen deel, wie wanneer raadplegen, wat vertrouwelijk. Welke gezamenlijke en welke eigen adviseurs in het gesprek.
Werving	Welke termijn en hoe mbt werving, oproep, basisinfo, selectie, gesprek, proefperiode, evaluatie en doorgaan/vertrek. Organiseer werving en selectie als het vinden van een directeur.
Communicatie	Wanneer vertellen we wat aan wie. En hoe noemen we het (opvolging, verkoop, ...)

Vorbereiding: uitgangsdokument voor starter of overnemer

HOOFDSTUKKEN VAN HET DOCUMENT	Uitgangspunten of wensen van de starter of overnemer
Kernwaarden	<p>Wat zijn jouw kernwaarden die je in een bedrijf wilt? Wat is hiervan te vinden op deze plek, op dit bedrijf? Wat bouwt voort op wat er is en wat wordt nieuw als het aan jou ligt? Formuleer dit samen met je partner.</p>
Wonen	<p>De woonwensen en woonmogelijkheden moeten helder zijn. Wat zijn je woonwensen in het begin, over 3 jaar, over 10 jaar? Bij deze plek: wat is je idee over 'wie woont wanneer waar'? Wat denk je dat je aan huur kunt opbrengen?</p>
De Verdien-eenheid Exploitatie, inkomen, tijdpad van min. 3 jaar Pensioen	<p>Elke samenwerking start door samen te produceren. Hoe zie je verantwoordelijkheid en zeggenschap van ieder; kun je dit faseren of opknippen in de tijd. Waar ben je al sterk in, wat moet je beslist nog leren, wat wil je eerst en wat later leren. Heb je enig idee hoe er de eerste tijd extra inkomen voor jou/jullie is te behalen, of vind je dat er moet worden gedeeld? Wil je hier 5 jaar leren en dan beslissen of je blijft; of ga je voor opvolging want je hebt ervaring. Wil je settelen of nog vrij zijn. Openheid is straks vereist. Check je eigen boekhouding van eerdere 'zaken'; heb je zaken op orde. Wat heb je in te brengen aan vee, machines. Check je diploma's. Doe ze bij elkaar.</p>
De Vermogen-eenheid Waarde, fasering, tijdpad	<p>Behalve bij directe aankoop, komt eigendom van grond en gebouwen in stapjes aan de orde. Bestudeer grondprijzen in deze regio. Bekijk advertenties van makelaars. Weet wat een woning kost en een gebouw. Weet de hypotheekrente. Weet wat je aan eigen geld hebt. Informeer vast bij bekenden hoe ze over leningen denken.</p>
De Eenheid Klanten en Maatschappij Klanten, netwerk, certificeren	<p>Welke klanten denk je dat er hier zijn of nodig zijn. Welke omzet denk je? Wat is van belang voor vasthouden klanten en relaties in de keten: waar moet je dus op letten als je opvolgt. Check welke certificaten, vergunningen en diploma's nodig zijn. Straks moet je weten of die op orde zijn.</p>
Financiering en fiscus Prijs en betaling	<p>Kun je een jaarrekening lezen. Heb je enig idee van overnameprijs, van de agrarische waarde?</p> <p>Wat zijn jouw of jullie financieringskansen? Dit is meest serieuze vraag als je hier wilt opvolgen of kopen! Geen geld of geen idee hoe er aan te komen > zoek iets anders en val verkoper of overlater er niet mee lastig. Alternatief: wordt medewerker of neem deelpacht en laat opvolging voorlopig rusten.</p>
Juridische en fiscale vormgeving bedrijven	<p>Je zult als eenmanszaak starten, en misschien ook zo opvolgen. Lees na wat dit betekent.</p>
Risico's	<p>Risico's van gezondheid, ervaring, markt/afzet, diergezondheid etc benoemen. Ook van eigen persoonlijke kenmerken en gezin.</p>

Spelregels van navolgend gesprek	Bedenk: Wie nemen deel in gesprek, wie begeleidt of niet nodig, wie wanneer raadplegen, wat vertrouwelijk. Wil/kun je meedoen in kosten voor begeleiders en adviseurs? Welke gezamenlijke en welke eigen adviseurs. Bij wie kun je terecht voor steun.
Communicatie	Welke termijn van beslissen, meewerken, proefperiode, evaluatie en vertrek. Wanneer vertellen we wat aan wie.

Overdrachtsdocument: **gezamenlijke uitgangspunten van overnemer en overdrager**

HOOFDSTUKKEN VAN HET DOCUMENT	Overnemer met overdrager: overdrachtsdocument
Kernwaarden	<p>Wat zijn de nieuwe kernwaarden van het bedrijf? Wat bouwt voort op wat er is en wat wordt nieuw?</p> <p>Wat is nieuwe missie of 'verhaal'? Schrijf dit echt op!</p> <p>Tip: Sommige bedrijven werken dit deel uit tot een apart 'missiestatement', ook voor website e.d.</p>
Wonen	<p>De woonwensen en woonmogelijkheden moeten helder zijn.</p> <p>Wie woont wanneer waar? Faseren in de tijd?</p> <p>Wat is de prijs ervan?</p>
De Verdien-eenheid Exploitatie, inkomen, tijdpad van min. 3 jaar Pensioen	<p>Verantwoordelijkheid en zeggenschap van ieder, faseren of opknippen.</p> <p>Check boekhouding; wees het samen eens over de balans/jaarrekening van het bedrijf. Begrijp de kosten- en inkomstenposten.</p> <p>Check vergunningen.</p> <p>Hoe dubbel inkomen of inkomensdeling? Waar zit pensioen na overdracht?</p>
De Vermogen-eenheid Waarde, fasering, tijdpad Pensioen	<p>Samen checken privé helder, beide kanten.</p> <p>Bij opvolging: taxatie nodig, of is balanswaarde okee?</p> <p>Rentabiliteitswaarde helder. Is dit de prijs?</p> <p>Fasering van overdracht. Wat kan opvolger inbrengen.</p> <p>Pensioen: zie hiervoor. Overdracht aan BV, Stichting?</p>
De Eenheid Klanten en Maatschappij Klanten, netwerk, certificeren	<p>Wat is van belang voor vasthouden klanten en relaties in de keten.</p> <p>Check certificaten en diploma's.</p>
Financiering en fiscus Prijs en betaling	<p>Balans: recente (concept) balans helder. Zijn verwevenheden met privé opgeschoond.</p> <p>Leg overdrachtswaardering voor aan fiscus; dit moet kloppen.</p>
Juridische en fiscale vormgeving bedrijven	<p>Samenwerkingsovereenkomst of dit document ondertekenen als 'stip aan de horizon'.</p> <p>Voor feitelijke exploitatie bij overdracht en uitbreiding volgt een (tijdelijk) exploitatiebedrijf in gezamenlijkheid. Rechtsvorm: maatschap of vof.</p>
Risico's	<p>Risico's van gezondheid, ervaring, markt/afzet, diergezondheid etc bespreken. Ook van eigen persoonlijke kenmerken en gezin.</p> <p>Afspreken welke eventuele consequenties.</p>
Spelregels gesprek	<p>Wie nemen deel, wie wanneer raadplegen, wat vertrouwelijk.</p> <p>Kostenverdeling gesprek en uitzoekwerk.</p> <p>Welke gezamenlijke en welke eigen adviseurs.</p> <p>Bij problemen zijn de kernwaarden leidend voor de oplossing.</p> <p>Bespreek hoe om te gaan met conflicten. Bepaal vooraf: wie kan dan oproepbaar zijn om te helpen?</p>
Communicatie	<p>Welke termijn van beslissen, meewerken, proefperiode, evaluatie en go no go. Wanneer vertellen we wat aan wie.</p> <p>Momenten zoals van doorstart of uitbreiding vieren.</p> <p>Eventueel vertrek rustig neerzetten met een moment.</p>