



**VAN MAATSCHAP  
VOLLENBERG NAAR  
KWEKERIJ VOLLENBERG**

André Vollenberg en zijn vrouw Gerri hebben hun goedlopende biologische groenteteeltbedrijf in stappen overgedragen. Niet aan hun kinderen. “Onze dochters willen het bedrijf niet overnemen. Maar ze willen wel graag dat het doorgaat.” Vanwege de rugklachten van André en schouderklachten van Gerri is na bijna 30 jaar teelt opvolging welkom. Fred en Nicole Willemssen uit het naburige Sevenum nemen nu in stappen over.

TEKST MARIA VAN BOXTEL | FOTO'S DICK BOSCHLOO

**A**ndré en Gerri weten wat hard werken is. “We zijn gewoon gangbaar begonnen met 2,5 hectare huurland. Inmiddels is ruim 17 ha in eigendom, plus een schuur voor witloftrek in de volle grond en zijn 6 mensen in dienst.” André vertelt: “Eigenlijk zijn we al 10 jaar aan het zoeken naar opvolging.” Gerri: “We vertellen het al een paar jaar rond, vorig jaar hebben we zelfs een makelaar ingeschakeld.” Tijdens de zoektocht is het fysieke werk voor André en Gerri versimpeld. “We hebben een gedeelte van de grond verpacht aan twee starters met een eigen zelfpluktuin.” Daarnaast bleek samenwerking in deelbouw met Jan van Lierop en andere biologische telers een werkbare tussenoplossing. Gesprekken met potentiële opvolgers van buiten de familie leverden tot vorig jaar nog geen opvolging op, terwijl ze alle mogelijkheden open hielden. “We hebben met sommige kandidaten, die we via ons netwerk en de makelaar vonden, wel heel serieuze gesprekken gevoerd. Die kandidaten kregen de financiering niet rond of zij waren te onbekend met de biologische sector.”

**Samenwerking.** De vele contacten die André opdeed bij een bedrijfs-overdracht-cursus van de Arvalis



leverde de juiste kandidaat. “Bedrijfsbegeleiders Thijs Tacken en Jos Hoebink van de cursus kenden een jonge teler hier uit de buurt. Met drie broers op zijn ouderlijke bedrijf bleek Fred op z’n 35ste jaar toch behoefte te hebben om zelf aan de slag te gaan.” Fred Willemssen reed drie keer langs het bedrijf van Vollenberg voordat hij de stoute schoenen aantrok en contact zocht. En toen ging het snel. Op 1 april ging de man-vrouw maatschap van André en Gerri met Fred als eenmanszaak

**Overdragen in stappen houdt het betaalbaar.**

een winstdelingssovereenkomst aan voor de exploitatie van het bedrijf met gedeelde winst, sinds 1 oktober is Fred de baas over de witlof en de buitenteelten. “Fred heeft 6,5 hectare aangekocht, en 11 hectare doen we in deelbouw,” zegt André. “Dat houdt het betaalbaar.” André bemoeit zich alleen nog met de teelten als Fred het vraagt. “Dat kan André best wel goed,” glundert Gerri. Tijdens de samenwerking van een half jaar – van 1 april tot 1 oktober – is het bedrijf weer iets intensiever geworden. ▶



Fred: “Ik financier de overname met leningen. We moesten de bank laten zien dat er klandizie en toekomstperspectief in het bedrijf zit. We hebben het afgelopen jaar extra afzet gezocht en bijvoorbeeld twee keer zoveel paksoy geteeld, door goede kwaliteit en met de extra klanten en enkele acties liep dat goed.” Met een mailtje naar de bank over de extra omzet voorafgegaan door een goed bedrijfsplan en zekerheden uit het bestaande bedrijf samen met zijn broers, is de financiering goedgekeurd en per 1 oktober geregeld. André en Fred sloten een winstdelingsovereenkomst op 50/50 basis tijdens de samenwerking: “Eigenlijk een ‘tijdelijke maatschap’ zonder al het gedoe. De intentie was om na een half jaar door te gaan met de aankoop en Fred als hoofdverantwoordelijke, tenzij de financiering niet doorging.”

Dan zouden andere wegen gezocht moeten worden, immers waar een wil is, is een weg.

**Woning op termijn:** Het helpt dat Fred en zijn vrouw Nicole al ondernemers-, teelt- en afzetervaring hebben in de regio. Dat ze dichtbij wonen maakt het mogelijk om in stappen over te nemen: André en Gerri blijven voorlopig nog bij het bedrijf wonen en gaven Fred en Nicole een optie voor vijf jaar op het huis. De biologische teelt is wel helemaal nieuw voor ze. “Dat vind ik dan weer een leuke uitdaging,” weet Fred.

**Taakverdeling:** André en Fred hebben de taken helder verdeeld. Fred is nu verantwoordelijk voor de witloftrek, 6,5 ha buitenteelten en de afzet van alle groenten van het bedrijf. André bewerkt zelf nog 11 ha in deelbouw met anderen en verzorgt het landschapsonderhoud. “Plus ik ondersteun Fred in zijn activiteiten, introduceren bij klanten of als hij vragen heeft. Het aantal vragen dat hij heeft is minimaal, we hebben natuurlijk ook een halfjaar samengewerkt en nu doet

hij het twee maanden zelf.” Dat de ploeg van medewerkers in de witlof, inclusief bedrijfsleider Frank, gewoon goed doordraait is ook een pré. Frank, opgeleid aan Warmonderhof, wilde liever bedrijfsleider blijven en niet zelf opvolgen. Fred splitst zichzelf langzaam af van het bedrijf van zijn broers. De naam van zijn nieuwe bedrijf, Vollenberg, heeft hij gehouden, ook vanwege de continuïteit naar klanten en de goede naam. Het verandert van Maatschap Vollenberg van André en Gerri naar Biologische Kwekerij Vollenberg van Fred. “Ik richt me nu helemaal op kwekerij Vollenberg, hier heb ik m’n hart verpand.” Het bedrijf dat hij samen met zijn broers runde, bestaat uit gangbare akkerbouw, tuinbouw en varkenshouderij. Omdat Fred al 15 jaar als zelfstandige werkt, waarvan 8 jaar met deeltijd baan, had hij al eigen vermogen opgebouwd op het bedrijf van zijn ouders en in de samenwerking met zijn broers. En Fred heeft ervaring met het

werken met personeel, bij Vollenberg in de witlof ook nodig. “Dat is leuk en gezellig, je bent minder afhankelijk van één persoon, en dat is ook een teken van duurzaamheid. We kunnen ook eens op vakantie.” In zijn eerste jaar als opvolger is zelfs Fred al een weekje weggeweest.

**Belasting:** Doordat de overname in stappen verloopt en André ook nog ondernemer is op 11 ha, is de fiscus niet zo van belang. “Afscheid in één keer is misschien voor mij te groot,” weet André. “Afscheid nemen van je bedrijf, vooral als je jarenlang goed met je personeel hebt gewerkt en je klanten, die sociale contacten; daar moet je wel een andere invulling voor vinden. Eerst ook andere dingen gaan doen, anders kun je in een isolement vallen.” André teelt nog en is flink maatschappelijk actief en heeft er gelukkig geen last van. Fred heeft binnen vijf jaar een optie op de woning en nog eens 4 ha; en binnen de komende 20 jaar moet André de overige 7 ha als eerste aan Fred aanbieden als hij het wil verkopen. Deze fasering is fiscaal gunstig. André: “Als het persoonlijk klikt, zoek je een weg om eruit te komen.”



## Begin met (samen)werken in de ‘exploitatie’, de verdien-eenheid. De ‘vermogen-eenheid’ van grond en gebouwen volgt



Als het persoonlijk klikt, zoek je een weg om eruit te komen.

**De prijs die André en Gerri** voor het bedrijf hebben gekregen, noemen ze marktconform. “We hebben het bedrijf laten taxeren, een redelijke prijs gevraagd en ook gekregen. Uiteraard onder de voorwaarden dat we Fred begeleiding zouden geven, dat we de klanten overdragen en dat de winstgevendheid ook voldoende is.” Er was misschien meer te halen uit de verkoop van de gronden, maar André heeft met Fred ook zijn witloftak inclusief gebouwen kunnen verkopen, ook gaat het huidige team van medewerkers geruisloos over, op die wijze wordt het bedrijf echt duurzaam voortgezet. “En dat is wat ik wilde.”

**Hebben de heren nog gouden tips** voor ons? André stelt: “Er is geen algemene weg voor overdracht.” Maar dan vult hij aan: “Zorg dat je bedrijf ook economisch iets voorstelt. Ik heb economie gestudeerd, en wilde heel graag een maatschappelijk verantwoord en

duurzaam bedrijf hebben. Maar dan moet het ook economisch iets voorstellen, dan kan je er een boterham van eten en is het echt duurzaam. Bovendien kan je het bedrijf dan doorgeven zonder eerst zelf af te bouwen en dat de nieuwe persoon die de grond krijgt dan weer opnieuw een bedrijf moet opbouwen. Zo’n dip in productie is pas echt verspilde energie.” Fred vindt het leuk om de biologische sector te leren kennen. “Ik was al gewend om te telen, met personeel te werken. Maar in de gangbare sector teelden we ook klantgericht maar ben je niet uniek in de massa en het wordt door de klanten niet gewaardeerd. Biologisch kun je meer klantgericht produceren en met een mooi verhaal een boterham verdienen. Ik heb geen angst om hierin te investeren.” Voor andere boeren die opvolging zoeken kunnen er kansen liggen buiten de biologische sector, echt iets voor telers die een uitdaging zoeken in natuurlijker ondernemerschap. ■