



**ZORGTUINDERIJ
DE ES**



Zorgtuinders Ben Eskes en Anna Jooss stralen op deze magische 12-12-2012: met Bart Pijnenburg en Daniella de Winter vieren ze 'de overdracht'. Klokslag 12.12 uur tekenen ze. De 2 hectare groenteteelt, met deels kasteelt, winkel, markt en zorgcliënten te Haaren in Noord-Brabant gaat verder.

TEKST HELMER WIERINGA | FOTO DICK BOSCHLOO

Ben vertelt: “Iedereen zat mij achter de broek: kinderen, mijn landbouw studierend nichtje, klanten. Jullie regelen toch wel opvolgers? Ik was er lichamenlijk aan toe. En ook mijn levenspartner Anna, die de zorgtak draait, ziet uit naar meer rust. Voor ons is het wezenlijk dat de goede biologische grond blijft, dat het ecosysteem van de tuin doorgaat en dat het eigene van onze parktuin als rustplek voor de mens voelbaar blijft. Maar hoe begin je aan opvolging?”

Bij werving en begeleiding speelde de Biovak in 2012 een belangrijke rol. Bart Pijnenburg: “Bij het opvolgingsproject op het BD-plein meldden wij dat we een tuinbouwbedrijf wilden starten. Of Helmer Wieringa namens het project iets wist? Hij noemde twee bedrijven waarover wij konden nadenken.”

Ben vult aan: “In januari 2011 waren we net gestart met andere kandidaten. We besloten Helmer te vragen voor begeleiding. Hij kent onze streek de Meierij

goed en hij begeleidt het opvolgingsproject. Anna blikt terug: “Het viel me direct op dat hij alles ‘luchtig’ maakte. Ik vond opvolging een zwaar onderwerp maar door zijn inbreng hielden we onze energie vast. Dat voelde prettig.” Helmer stelde een beslisperiode vast met de andere kandidaten. Ben vindt dat “heel goed, want dan ga je er voor. Toen op de beslisdag van 1 mei 2012 de eerste kandidaat afviel, kwamen in juli Bart en Daniella in beeld. Na de zomer 2012 zijn we de gesprekken gestart.”

Uitgangsdokument: “Met de eerste kandidaat was een document opgesteld,” vertelt Ben over de gesprekken. “Hierin stelden we de kernwaarden vast, de prijs, de arbeidsverdeling. Alles wat als hoofdlijn nodig is voor een geleidelijke overdracht. Dat document hielp Anna en mij om onze wensen aan te scherpen. Steeds een stukje verder. Toen we met Bart en Daniella in gesprekken gingen, konden wij met dat document onze gegevens



“Biedt jezelf en je gezin helderheid door de wensen van continuïteit op te schrijven in een document, ook als je iets zoekt.”

en ideeën direct inbrengen. Volgens ons heeft dat enorm geholpen.” Anna stelt: “Het is achteraf goed dat je met je partner dingen hebt voorbereid. Pas toen we oog in oog zaten met een opvolger, wordt de ernst je duidelijk. Je moet helder krijgen hoe lang je wilt werken, en wat je een redelijke prijs vindt. Ook fijn was dat vooral Bart het document steeds per gesprek aanpaste. Zo werd het van ons vieren. Dat is mooi.”

Op het bedrijf staat geen bedrijfswoning. Ben en Anna wonen dichtbij in het dorp. Voor de continuïteit van het bedrijf een belangrijk voordeel. De tuin hoort zo volgens Ben en Anna helemaal bij de gemeenschap. Ben en Anna zien de tuin niet als privé en hoeven niet te verhuizen. Het wonen belast het bedrijf niet: de overnameprijs is daardoor ook makkelijker.

Met groente verdienen? Daniëlla en Bart willen graag met groenteteelt en zorg de tuinderij voortzetten. Daniëlla: “Wij starten nu een leerweg. Dit is voor ons een spannend begin. De afspraak is dat wij de eerste twee jaar samen de exploitatie doen. In deze twee jaar delen we de inkomsten en gaan Bart en ik nieuwe activiteiten starten. Zo leren we telen, verkoop in de winkel en de markt, de zorgbegeleiding. Daarna stappen Ben en Anna er geleidelijk uit. Want hun er-

varing en wijsheid zal altijd welkom zijn!” Anna voelt de verantwoordelijkheid voor haar cliënten: “Dat wil ik goed doorgeven. De mensen verwachten dat ook. Nu de toekomst weer helder is, word ik er blij van en kan ik met Bart en Daniëlla de zorg verder gestalte geven. Want er verandert veel!”

Grond en gebouwen Ben: “Over de prijs hebben we van te voren goed nagedacht. In ons VOF contract uit 2005 was een taxatie opgenomen die voor nu te hoog is. In de balans staat een lager bedrag. We hebben hier in de buurt veel boomteelt, dus de grond zijn we zo kwijt voor een hoog bedrag. We hebben daarom een prijs genomen die goed voelde: als beloning voor al je zorg en energie, als mooie pot voor een pensioen en als bedrag dat voor een opvolger te doen is. Ik denk 30% beneden de marktprijs. Je moet dan wel stevig achter je besluit staan, want iedereen ziet dollartekens. We hebben toen niet weer laten taxeren. Bart heeft met grondprijscijfers een goede onderbouwing gemaakt. Wel hebben we afgesproken dat we de eerste tien jaar meedelen in de winst als zij onverhoopt verkopen.” Bart: “We hebben afgesproken dat grond en gebouwen over een jaar naar ons gaat. Grond, kas, winkel, machines. We hebben een vaste prijs afgesproken. De helft betalen we in één keer, de andere helft



“Vier de momenten van overdracht.”

lenen we van Ben en Anna en moeten we voor 2021 afbetalen. De komende twee jaar gaan we uitzoeken of klanten en/of aandeelhouders mee willen financieren. Via crowdfunding. We denken dat het heel goed zou werken wanneer de grond gemeenschapsgrond wordt. En blijft. Dat is ook steeds de droom van Ben geweest toen hij dit bedrijf begon.”

Geruisloos of ruisend? Bart: “Eigenlijk hebben we heel laat gekeken wat het verschil is. Geruisloos is een fiscale term en het betekent dat je tegen agrarische waarde overdraagt, maar dan 3 jaar samen de exploitatie doet. Dat is een goed beginsel voor overdracht in het gezin. Om van Ben en Anna te leren en klanten goed over te nemen, kies je al snel voor een periode van samen exploiteren. In ons geval bleek gewone verkoop, dat heet ruisend, net zo handig. Je moet dat uitrekenen; daarin werden wij goed geadviseerd.”

Contract? Op 12 december 2012 werd het eerste beslis-moment gevierd. Het zelf opgestelde overdrachtsdocument werd ondertekend. Na slechts drie maanden kennismaken en praten. Een nieuw concept vof overeenkomst voor de exploitatie van de komende twee jaar werd tegelijk vastgesteld. Deskundigen kijken nu nog naar de details. Bart: “Het viel ons op dat fiscale

en juridische specialisten spreken over twee partijen en bij voorkeur één partij dienen. Dat vonden wij vreemd, en onhandig. Achteraf begrijpen we dat de beroepsgroep van specialisten zichzelf zo beschermt. Iemand anders moet dan goed bewaken dat je de verbinding legt, en voor het geheel gaat.” ■

