



INVLOED VAN REGIONALE VERSCHILLEN BIJ AGRARISCHE BEDRIJFSOVERNAMENS

Sven van Walderveen , 4BA

08-07-2022

Aeres Hogeschool
Dronten

INVLOED VAN REGIONALE VERSCHILLEN BIJ AGRARISCHE BEDRIJFSOVERNAMENS

Aeres Hogeschool te Dronten

Opleiding: *Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness*



Auteur: *Sven van Walderveen*

Studentnummer: *3027546*

Afstudeerdocent: *Wiggele Oosterhoff*

Juli 2022 te Harmelen.

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het onderzoek over de mogelijke regionale verschillen in de agrarische sector, gespecificeerd op agrarische bedrijfsovernames geschreven door Sven van Walderveen. De keuze voor dit onderwerp verliep niet zonder slag of stoot maar na een aantal gesprekken met docenten van Aeres Hogeschool te Dronten was er duidelijkheid over het gehele onderzoek. De doelgroep van dit onderzoek zijn betrokkenen bij een bedrijfsovername in de agrarische sector; overnemer(s), overdrager(s), andere gezinsleden, bedrijfsadviseurs. De informatie is verkregen via literatuuronderzoek en interviews met gespecialiseerde op dit gebied. De *aanpak* van het onderzoek wijkt af van wat er beschreven is in het vooronderzoek. De aanpassing van het hoofdstuk *aanpak* komt door een gerichtere samenstelling van de respondenten.

Ik wil graag mijn afstudeerbegeleider, Wiggele Oosterhoff bedanken voor de steun en inspiratie tijdens het onderzoek. Verder wil ik alle agro-coaches/deskundigen en andere betrokkene bedanken voor hun tijd en informatie.

Sven van Walderveen

Harmelen, 8 juli 2022

Inhoud

Samenvatting.....	5
Summary	6
1 Inleiding	7
1.1 Breder kader	7
1.1.1 Agrarische bedrijfsovernames.....	7
1.2 Theoretisch kader	11
1.2.1 Nederlandse landbouw	11
1.2.2 Cultuurverschillen op het Nederlandse platteland	15
1.2.3 Knowledge gap en afbakening	18
1.3 Hoofd en deelvragen	19
1.4 Doelstelling.....	19
2 Aanpak.....	20
3 Resultaten.....	22
3.1 Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?	22
3.2 Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?	23
3.2.1 Ondernemer(s)	23
3.2.2 Onderneming.....	24
3.2.3 Omgeving.....	25
3.3 Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen? ...	26
3.3.1 Voorfase	26
3.3.2 Samenwerkingsfase.....	26
3.3.3 De overnamefase	27
3.3.4 Na overname	28
3.4 Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?	29
4 Discussie	30
4.1 Samenvatting resultaten	30
4.2 Reflectie.....	31
4.2.1 Het proces	31
4.2.2 Methode	32
5 Conclusies en aanbevelingen	33
5.1 Conclusie deelvragen en hoofdvraag	33
5.1.1 Conclusie deelvraag 1: Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?	33

5.1.2 Conclusie deelvraag 2: Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?	33
5.1.3 Conclusie deelvraag 3: Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?.....	34
5.1.4 Conclusie deelvraag 4: Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?	34
5.1.5 Conclusie hoofdvraag: Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?	34
5.2 Aanbevelingen	35
Bibliografie	36
Bijlage A Zoekplan	39
Bijlage B Interviewvragen	40

Samenvatting

De Nederlandse agrarische sector bestaat voornamelijk uit familiebedrijven (92%), meer dan de helft van deze bedrijven heeft geen bedrijfsopvolger. Bij familiebedrijven gebeurt het werken en wonen op één adres waarbij verhoudingen onderling sterk met elkaar verweven zijn. Bij een familiebedrijf zijn drie domeinen te onderscheiden: familie, eigendom en het bedrijf.

De grondsoort in Nederland heeft een bepalende factor van wat voor bedrijf waar gevestigd is. Zo zijn er landbouwgebieden die regionaal ingedeeld kunnen worden. Verder zijn er een aantal cultuurverschillen op het Nederlandse platteland met ieder eigen kenmerken. Er is onderzoek gedaan naar de regionale verschillen en of deze in verbinding staan met bedrijfsovernames. De hoofdvraag die hierbij geformuleerd is: *Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?*

Het onderzoek is verricht door een combinatie van kwantitatief en kwalitatief onderzoek. Door de hoofdvraag te splitsen in kenmerkende deelvragen wordt er per deelvraag een onderzoek verricht. Door bij elke deelvraag eerst kwantitatief onderzoek te doen kon de ontbrekende informatie aangevuld worden door kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews met agro-coaches. Deze respondenten hebben ervaring met agrarische bedrijfsovernames en zijn actief door heel Nederland.

In de landbouw zijn er regionale verschillen die voornamelijk gekenmerkt worden door de grondsoort en cultuurverschillen. Verder zijn er bepaalde indicatoren die van invloed zijn op regionale verschillen in de agrarische sector. Deze indicatoren kunnen worden onderverdeeld in drie groepen: **O**ndernemer, **O**nderneming en **O**mgeving. De bedrijfsovername kan worden onderverdeeld in vier fases, waarbij in elke fase verschillende indicatoren een cruciale rol in de regionale verschillen kunnen aanduiden. Vervolgens hebben bedrijfsadviseurs ook te maken met indicatoren die toebehoren aan regionale verschillen, met welk belang de bedrijfsadviseur opereert speelt hierbij een doorslaggevende rol.

Elk agrarisch bedrijf is specifiek waarbij de indicatoren ook afwijkend zijn per gebied. Er zijn daadwerkelijk regionale verschillen in de landbouw die ook een gedeelte van de bedrijfsvoering bepalen. Bij het gehele bedrijfsovername proces moet er rekening gehouden worden met regionale verschillen en verwante indicatoren die van invloed kunnen zijn op het succes van een overname. Vanuit het onderzoek blijkt dat er bij een agrarische bedrijfsovername in Nederland de getypeerde regionale gebieden geen invloed hebben op de overname. Tijdens dit onderzoek is gekeken naar de agrarische sector in het algemeen, wanneer er specifiek voor één subsector gekozen wordt en de groepsgrootte geminimaliseerd wordt is het wellicht wel mogelijk om hierin een onderscheid te maken.

Summary

The Dutch agricultural sector consists mainly of family businesses (92%), more than half of which have no business successor. In family businesses, working and living are done at the same address, and relationships are strongly intertwined. Three domains can be distinguished in a family business: family, ownership and the business.

The type of soil in the Netherlands has a decisive influence on what kind of business is located where. There are agricultural areas that can be classified regionally, for example. Furthermore, there are a number of cultural differences in the Dutch countryside, each with its own characteristics. Research has been done into the regional differences and whether these are connected to company takeovers. The main question formulated is: How can regional differences influence company takeovers in the agricultural sector?

The research was carried out through a combination of quantitative and qualitative research. By splitting the main question into characteristic sub-questions, research is carried out per sub-question. By first conducting quantitative research for each sub-question, the missing information could be supplemented by qualitative research in the form of interviews with agro-coaches. These respondents have experience with agricultural company takeovers and are active throughout the Netherlands.

In agriculture, there are regional differences which are mainly characterised by soil type and cultural differences. Furthermore, there are certain indicators that influence regional differences in the agricultural sector. These indicators can be divided into three groups: Entrepreneur, Enterprise and Environment. The farm acquisition can be divided into four phases, where in each phase different indicators can indicate a crucial role in the regional differences. Subsequently, business advisors also have to deal with indicators belonging to regional differences, with which interest the business advisor operates plays a decisive role.

Each farm is specific and the indicators are also different in each area. There are actual regional differences in agriculture that also determine part of the business operations. In the entire process of taking over a farm, regional differences and related indicators that can influence the success of a takeover must be taken into consideration. The research shows that in case of a farm takeover in the Netherlands the typified regional areas have no influence on the takeovers. In this study the agricultural sector in general was taken into account. When specifically choosing one subsector and minimising the group size, it might be possible to make a distinction.

1 Inleiding

Dit hoofdstuk bestaat uit een inleiding over het onderzoek. De eerste paragraaf bestaat uit het *breder kader* waarna er een verdiepingsslag wordt gemaakt in het *theoretisch kader*. Vanuit het theoretisch kader worden de hoofd- en deelvragen geformuleerd voor het definitieve onderzoek. Aan het einde van dit hoofdstuk wordt er een doelstelling geformuleerd van het onderzoek.

1.1 Breder kader

Het onderwerp van het onderzoek is: *welke invloed hebben regionale verschillen op agrarische bedrijfsovernames*. De aanleiding naar dit onderzoek komt vanuit interesse in het onderwerp bedrijfsovernames. Na een gesprek met docent I. van Schie van Aeres Hogeschool Dronten zijn er een aantal ideeën en beelden verkregen van nog niet onderzochte onderwerpen binnen agrarische bedrijfsovernames. Op het gebied van regionale verschillen bij bedrijfsovernames in de agrarische sector is weinig onderzoek verricht, met dit onderwerp gaat de onderzoeker aan de slag (Schie, 2022).

1.1.1 Agrarische bedrijfsovernames

De landbouw, bosbouw en visserij bestaan voor het grootste gedeelte uit familiebedrijven namelijk 92% (CBS, 2016). Het percentage familiebedrijven van alle andere bedrijfstakken exclusief de landbouw, bosbouw en visserij is 68% (CBS, 2017). Dit geldt ook voor andere landen, zo is het percentage in Verenigde Staten nog hoger namelijk 96% van de agrarische bedrijven is een familiebedrijf (National Institute of Food and Agriculture, z.d).

Vrijwel alle agrarische bedrijven zijn familiebedrijven en hebben met complexe zaken te maken. Verhoudingen in familiebedrijven zijn complex in de agrarische sector doordat werk en privé sterk met elkaar zijn verweven en het bedrijf op de eerste plaats staat. Er is een spanning tussen twee systemen: *het bedrijfssysteem* en *het familiesysteem*. Er is in veel gevallen namelijk een verschil tussen de regels, de afspraken en de verwachtingen in een bedrijfssysteem vergeleken met een familiesysteem. Deze verschillen tussen de twee systemen zijn duidelijk gemaakt door een aantal kenmerken (relaties, communicatie, gezag, doel, gedrag). Door een middenweg te vinden in de systemen is een samenwerking mogelijk. Binnen de twee systemen zijn drie domeinen te onderscheiden. In Figuur 1 is dit weergegeven. De leden van een familiebedrijf kunnen theoretisch gezien zeven posities innemen, welke variëren als er een verandering plaats vindt. Deze veranderingen kunnen uiteenlopend zijn, namelijk een geboorte, verandering van eigendom of er overlijdt iemand binnen het familiebedrijf (Weerkamp, Gelijkheid, eerlijkheid, verdienste en behoefte, 2021) (Weerkamp & Zeinstra, Wat de boer niet zegt, 2014).

Figuur 1. Drie domeinen familiebedrijf (Rademaker, 2020)



Binnen agrarische familiebedrijven is het proces van bedrijfsopvolging fijngevoelig, waarbij persoonlijke gevoelens aan de orde komen. Door de huidige verdien capaciteit van landbouwbedrijven en het groeiend kapitaal wordt de bedrijfsopvolging lastiger. Dit kan leiden tot onrust en wantrouwen. De prijsontwikkeling van agrarische producten heeft geen gelijke trend met de kostenverhoging. Vanuit de samenleving worden er meer maatschappelijke eisen gesteld op het gebied van regels maar ook in investeringen in duurzaamheid en dierenwelzijn (Weerkamp, Gelijkheid, eerlijkheid, verdienste en behoefte, 2021).

Binnen een agrarische bedrijfsovername zijn drie pijlers van belang om in de gaten te houden. Volgens Johan Weerkamp zijn de verhoudingen binnen de familie het belangrijkste gespreksonderwerp. De eerste pijler is de *overnemer(s)*, is er wel voldoende perspectief en rendabiliteit om het bedrijf over te nemen? De tweede pijler is de *overdrager(s)*, zijn er voldoende middelen om de oude dag door te komen, hoe is het pensioen geregeld? De derde pijler: *de andere kinderen*, zijn hun het eens met de wijze waarop het bedrijf wordt verdeeld, is er nagedacht over de hoogte van de erfenis? Al deze vraagstukken kunnen ervoor zorgen dat het overnameproces vertraagd of spaak loopt. Hierbij speelt het aspect "de verhoudingen tussen de familie" een bepalende rol (Weerkamp, Gesprek afstudeerwerkstuk, 2022). Een typerend voorbeeld hierbij is:

In lezingen voor boeren en tuinders vraag ik de aanwezigen vaak: wie behandelt zijn kinderen gelijk? Steek uw hand eens op. Meestal gaat de grote meerderheid van de handen omhoog, om na even wachten aarzelend weer te dalen (Weerkamp & Zeinstra, Wat de boer niet zegt, 2014).

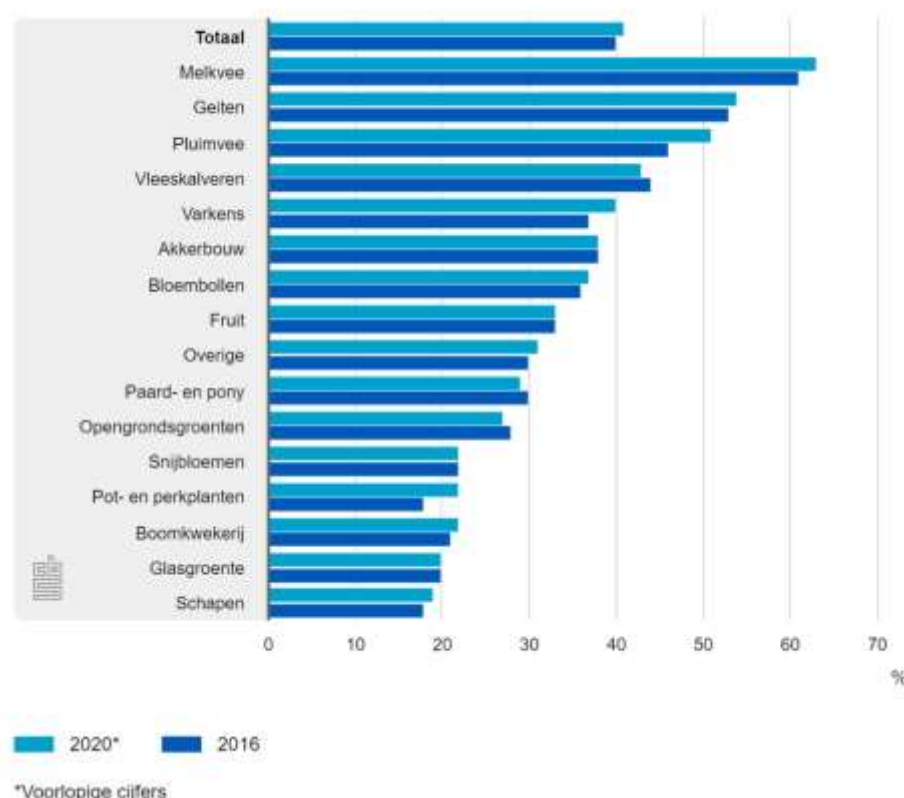
Dit is een typerend voorbeeld bij agrarische bedrijfsovernames waarbij de twee systemen in strijd met elkaar zijn. Bij de meeste agrarische bedrijven is het vermogen in het bedrijf te groot om te kunnen overnemen door de overnemer(s) zonder een schenking. Onder het erfrecht valt de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) met deze regeling kan er in familieverband vermogen onbelast overgedragen worden tenzij het bedrijf minstens vijf jaar voortgezet wordt. Deze regeling maakt het voor de overnemer(s) mogelijk het bedrijf over te nemen voor een lagere overnamesom waarbij een groot gedeelte wordt geschonken. Maar hierdoor kan er onrechtvaardigheid ontstaan binnen het (familie)bedrijf. Hierbij spelen relationele en communicatieve vaardigheden van de aftredende ondernemer(s) een bepalende rol. Het is noodzakelijk om de belangen scherp voor ogen te hebben tijdens de bedrijfsovername: het belang van perspectief op een rendabel bedrijf voor de overnemer(s) en de behoefte van de overdrager(s) (Weerkamp & Zeinstra, Wat de boer niet zegt, 2014). Dit is een korte schets van hoe agrarische bedrijfsovernames in elkaar steken en waardoor het steeds complexer wordt (Methorst, Dekker, Baars, & Kouwenhoven, 2021).

Ontwikkeling bedrijfsovernames in agro sector

Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (afkorting CBS) heeft de helft (59%) van de Nederlandse boerderijen met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder geen bedrijfsopvolger. In aantallen betekent dat 16.000 bedrijven geen opvolger(s) heeft. De bedrijfsgrootte is een belangrijke factor hierbij, hoe groter het bedrijf hoe vaker er een bedrijfsopvolger is (70%). Kleinere bedrijven hebben een beperkt aantal opvolger(s) namelijk maar 29%. Tussen verschillende type landbouwbedrijven is ook een verschil te zien zo worden melkveehouderijen het vaakst overgenomen en voor een schapenbedrijf is de interesse het minst, zie Tabel 1 (CBS, 2021) (Bommel, Jager, & Voskuilen, 2007).

Tabel 1. Landbouwbedrijven met bedrijfsopvolger, bedrijfstype (CBS, 2021)

Landbouwbedrijven met bedrijfsopvolger, bedrijfstype



Binnen agrarische familiebedrijven is de rechtsvorm eenmanszaak het vaakst voorkomend, doordat er in Nederland steeds minder kleinere bedrijven zijn helpen partner en kinderen meestal mee in het bedrijf. De maatschap en vennootschap vorm komen ook veelvuldig voor. De maatschap kan in allerlei vormen voortkomen zoals in een man-vrouwmaatschap, vader-zoonmaatschap, vader-moeder-dochtermaatschap. Elke maat is zelfstandig ondernemer, medeaansprakelijk en gerechtigd voor schulden en resultaten in het bedrijf. De afspraken tussen de maten worden opgenomen in een contract oftewel de maatschapsakte. Veel voorkomend is een maatschap aan te gaan met de beoogde opvolger(s) en de overdrager(s). Deze tijdelijke maatschap is het startpunt van de bedrijfsovername, de maatschap periode is langdurig en verschilt per bedrijf want het hangt af van een aantal factoren. De meest voorkomende factoren zijn: leeftijdsverschillen, kapitaalbehoefte, inkomensafhankelijkheid, fiscale regelingen. De bepalendste factor: de opvolger(s) moet de bedrijfsvaardigheden eigen maken en het vertrouwen verdienen van de overdrager(s). De besloten

vennootschap (BV) komt minder voor in de agrarische sector de tuinbouwsector is daarvan uitgezonderd. Mogelijk gaat in de toekomst de BV vorm vaker toegepast worden mede door de toename van het kapitaal per bedrijf. Daarnaast is een verdeling van aandelen over de familie een mogelijkheid binnen de BV (Weerkamp & Zeinstra, Wat de boer niet zegt, 2014) (Meulen, Matser, Terluin, Remery, & Bouma, 2015).

Voorgaand is er kort over de bedrijfsopvolgingsregeling gesproken, recent staat deze regeling onder druk wat verklaard kan worden vanuit twee uitgangspunten. Ten eerste kan het voor de overige familieleden beschouwd worden als onrechtvaardig. Omdat ze ook op het bedrijf opgegroeid zijn en meegeholpen hebben aan de waardevermeerdering van het bedrijf. Dit is een gevoelig onderwerp omdat niet elk kind gelijkwaardig wordt behandeld, weleens komt het voor dat de bedrijfsoverdracht niet wordt besproken met alle betrokkenen. Door geen transparantie kan er onrecht ervaren worden na de daadwerkelijke bedrijfsoverdracht, binnen het familiesysteem kan dit dan uitmonden tot een rechtszaak. Ten tweede staat de BOR ter discussie in de politiek, met als standpunt dat het discriminerend zou zijn. Er zijn verschillende rechtszaken geweest dat de BOR in strijd is met het gelijkheidsbeginsel, ondanks dat deze niet terecht zijn bevonden blijft het een maatschappelijke discussie. (Rendement, 2014). In het plan van staatssecretaris van Financiën (mei 2020) werd er voorgesteld de BOR te versoberen of helemaal af te schaffen. Volgens de "Bouwstenen voor een beter belastingstelsel" is de BOR een complexe en misbruikgevoelige regeling die in de praktijk een fors beslag legt op de behandelcapaciteit van de Belastingdienst (Rijksoverheid, 2021). Mogelijk zou er door de BOR aan te passen een bezuiniging van 400 miljoen euro tot stand komen.

1.2 Theoretisch kader

Het theoretisch kader bestaat uit de al bestaande informatie over het onderwerp. Daarnaast wordt er gekeken naar het handelingsvraagstuk oftewel welke factoren moeten er verkregen worden om antwoord te krijgen op de vraag. Hierbij wordt de knowledge gap zichtbaar met de onbekende data/informatie. Aan het einde van dit hoofdstuk volgt er een afbakening van het onderzoek en antwoord op de controlerende vraag die vastgesteld is tijdens het onderzoek *“zijn er wel regionale verschillen binnen de landbouw in Nederland?”*. De komende paragrafen gaan over de huidige Nederlandse landbouw en de cultuurverschillen op het Nederlandse platteland.

1.2.1 Nederlandse landbouw

De landbouwsector is een breed begrip, volgens Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI, 2008) bestaat de sector landbouw uit teelt van eenjarige gewassen, teelt van meerjarige gewassen, teelt van bloembollen en sierplanten, veeteelt en fokkerijen, gemengd bedrijf dienstverlening voor de landbouw en de jacht. In Tabel 2 is het totaal aantal bedrijven per branche in het eerste kwartaal van 2022 weergegeven (CBS, 2020).

Tabel 2. Bedrijven; bedrijfstak landbouw CBS (CBS, 2022)

Bedrijfstakken/branches SBI 2008	Totaal bedrijven	
	aantal	
01 Landbouw		76 300
011 Teelt van eenjarige gewassen		17 795
012 Teelt van meerjarige gewassen		2 680
013 Teelt van bloembollen en sierplanten		5 505
014 Veeteelt en fokkerijen		28 535
015 Gemengd bedrijf		3 420
016 Dienstverlening voor de landbouw		18 330
017 Jacht		35

Bron: CBS

Bedrijfstype

De weergave van het CBS is heel uitgebreid, voor het onderzoek is het van belang te weten hoe de verschillende landbouwbedrijven zijn verdeeld over Nederland. In Tabel 3 zijn de verschillende landbouwtypes onderverdeeld per provincie, aan de hand van Tabel 3 kan er per provincie een verdeling gemaakt worden van wat voor landbouwbedrijven zich bevinden in deze provincie.

Tabel 3. Hoofdbedrijfstype per regio (CBS, 2022)

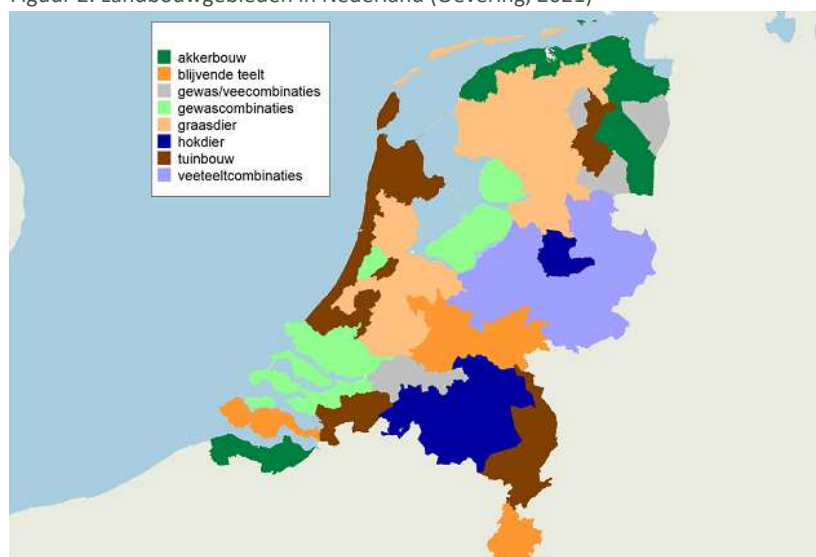
Onderwerp ▼															
Bedrijfstypen ▼			Nederland	Groningen (PV)	Fryslân (PV)	Drenthe (PV)	Overijssel (PV)	Flevoland (PV)	Gelderland (PV)	Utrecht (PV)	Noord-Holland (PV)	Zuid-Holland (PV)	Zeeland (PV)	Noord-Brabant (PV)	Limburg (PV)
			2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021
Aantal landbouwbedrijven, totaal	Totaal alle bedrijfstypen	aantal	52 107	2 478	4 162	2 740	6 582	1 649	8 758	2 319	3 455	4 402	2 765	9 198	3 599
	Totaal akkerbouwbedrijven	aantal	11 189	995	415	826	950	803	1 268	123	510	584	1 630	2 168	917
	Totaal tuinbouwbedrijven	aantal	6 995	83	59	140	178	196	675	91	1 128	1 877	216	1 573	779
	Totaal blijvendeteeltbedrijven	aantal	1 512	7	15	19	28	64	490	164	70	55	251	133	216
	Totaal graasdierbedrijven	aantal	25 619	1 176	3 491	1 480	4 611	242	5 003	1 744	1 567	1 685	370	3 367	883
	Totaal hokdierbedrijven	aantal	3 799	114	109	145	588	55	880	117	25	35	37	1 264	430
	Totaal gewascombinaties	aantal	1 220	29	32	32	33	222	101	15	106	110	152	229	159
	Totaal veeteeltcombinaties	aantal	375	6	6	11	76	2	140	36	2	10	5	68	13
	Totaal Gewas/veecombinaties	aantal	1 398	68	35	87	118	65	201	29	47	46	104	396	202

Bron: CBS

In Tabel 3 zien we dat in veel provincies graasdierbedrijven het meest voorkomen, onder graasdierbedrijven wordt verstaan het houden van rundvee, schapen, geiten en paarden en pony's. In de provincies Flevoland, Zeeland en Limburg zijn de akkerbouwbedrijven het meest vertegenwoordigd en in Zuid-Holland de tuinbouw bedrijven. Verder valt op dat één derde van alle hokdierbedrijven zijn gevestigd in Noord-Brabant onder hokdierbedrijven vallen varkens, kippen, kalkoenen, slachteenden en overig pluimvee.

Frits Oevering van de Rabobank heeft een artikel geschreven over de variatie in regionale indelingen in Nederland. In de sub paragraaf ruimtelijk patroon landbouw wordt er stilgestaan bij de landbouwgebieden in Nederland. Waarbij de belangrijkste agrarische bedrijfstype naar oppervlakte cultuurareaal is geschetst in Figuur 2 (Oevering, 2021).

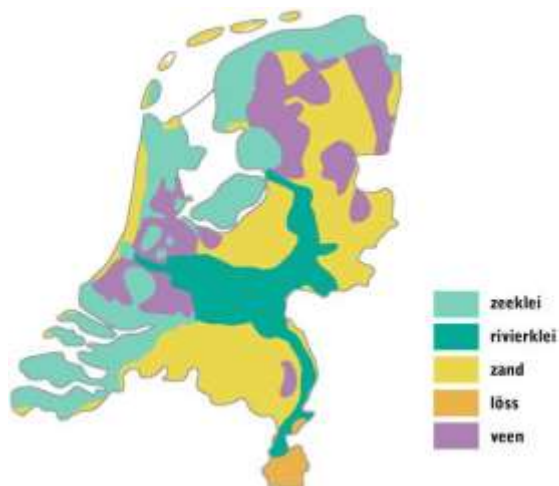
Figuur 2. Landbouwgebieden in Nederland (Oevering, 2021)



Grondsoort

De agrarische sector blijft de belangrijkste gebruiker van de grond in Nederland. De bodemvruchtbaarheid, waterstaat en klimaat bepalen in grote mate welke agrarische bedrijfstypes een gebied geschikt maakt (Oevering, 2021). Daarnaast speelt de historische of economische reden een rol waarom een bedrijfstype is gevestigd op dit type grondsoort. Zo is akkerbouw te vinden op de vruchtbare kleigronden langs de kust van Friesland en Groningen, in de IJsselmeerpolders, op de Zuid-Hollandse eilanden en in Zeeland en het westen van Noord-Brabant zie Figuur 3. Op de minder vruchtbare klei- en veengronden zijn voornamelijk melkveehouderijen te zien, zoals in Friesland en het Groene Hart. Bollenteelt vindt plaats op de geestgronden achter de Noord-Hollandse en Zuid-Hollandse duinen. De glastuinbouw bevindt zich voor het grootste gedeelte in het Westland, de tuinbouw floreerde hier al vanuit vroeger en door de goede bodemgesteldheid en lokale klimaat en vele zon uren is het hier neergestreken (Rijksoverheid, 2020).

Figuur 3. Grondsoorten in Nederland (Florum, z.d.)



De verschillende landbouwgebieden zijn in Nederland onderverdeeld in 66 relatief kleine landbouwgebieden. Hieruit vloeiend is een overzichtelijkere clustering gekomen van 14 landbouwgebieden. Dit is vastgesteld in 1991 door de Adviescommissie Landbouwstatistieken van het CBS. De 66 gebieden zijn vastgesteld aan de hand van de volgende indicatoren: bedrijfsomvang, verdeling van de productie van veehouderij-, akkerbouw en tuinbouwbedrijven, aangrenzende gemeenten (Voskuilen, 2019).

De indeling van de 14 gebieden die te zien is in Figuur 4 is tot stand gekomen door de 66 gebieden op te delen met vergelijkbare landbouwstructuren en de procentuele verdeling van de bedrijfstypen. Hierbij is er geen rekening gehouden met de provinciegrenzen. De 14 landbouwgebieden komen ook met elkaar overeen in agrarische grondprijs. In Figuur 4 is de grondprijs per hectare verdeeld over de veertien landbouwgebieden (NVM, 2017).

Agrarische grondprijs
in euro per hectare

- tot 50.000
- 50.000 tot 55.000
- 55.000 tot 60.000
- 60.000 tot 65.000
- 65.000 tot 70.000
- Vanaf 70.000

Provincies en prijzen (€ per hectare):

- Noordelijk landbouwgebied: 58.700
- Noord-Nederland: 51.500
- Westelijk landbouwgebied: 60.100
- West-Nederland: 44.200
- Zuid-Nederland: 77.800
- Centraal landbouwgebied: 54.600
- Oostelijk landbouwgebied: 57.300
- Zuidwestelijk landbouwgebied: 69.700
- Zuid-Nederland: 63.300
- Zuid-Oost-Nederland: 63.400
- Zuid: 68.000

Onder de verzamelnaam agrariër wordt verstaan de begrippen boer, akkerbouwer, veehouder en tuinder. Voor het beroep wat een agrariër uitvoert horen persoonlijkheidskenmerken. Ten eerste is *ondernemend* een vanzelfsprekend kenmerk, er moeten mensen aangestuurd worden en verantwoordelijkheid genomen worden over het bedrijf waarbij ook financiële risico's een rol spelen. *Realistisch* is een ander kenmerk van een agrariër, er is een overzichtelijk beeld van wat er moet gebeuren en wat er mogelijk is. Nuchterheid en realistisch vallen samen als er gesproken wordt over een agrariër, de werkelijkheid is het uitgangspunt. Ten slotte is *conventioneel* een passend kenmerk, er wordt gewerkt volgens vaste patronen. Conventioneel wordt ook wel ouderwets genoemd, door de jaren is iets zo gegroeid dat het een gewoonte is geworden (Jobpersonalisty, z.d.) (Lans, 2006).

1.2.2 Cultuurverschillen op het Nederlandse platteland

In het boek van A.J. Wichers worden verschillende Nederlandse plattelands gebieden benadrukt. Met verschillende factoren worden deze onderscheiden zoals het historisch karakter, geloofsovertuiging en persoonlijkheidskenmerken. De verschillende groepen worden ook wel de “Nederlandse plattelandse geestgesteldheden” genoemd. Het boek is geschreven in 1965 en de bevindingen zijn verkregen door “oude” literatuur, deze cultuurverschillen kunnen mogelijk nog een rol spelen in het hedendaagse platteland (Wichers, 1965). In Figuur 5 worden de beschreven gebieden overzichtelijk weergegeven in een kaart voor de beeldvorming. De plattelandsgebieden worden in de *tegenwoordige tijd* beschreven voor een verduidelijking, ondanks dat dit opvattingen zijn van bijna zestig jaar geleden.

Figuur 5. Nederlandse plattelands geestgesteldheden (Plattelandsgebieden, 2022)



1 **Noord-Holland boven de IJ**

2 **Friesland**

- 2.1 Greidhoek
- 2.2 Woud-Friezen

3 **Groningen**

- 3.1 Westerkwartier
- 3.2 Westerwolde

4 **Drenthe**

5 **Holland ten zuiden van het IJ en Westelijk Utrecht**

- 5.1 Westland
- 5.2 Hollandse waarden
- 5.3 Bollenstreek
- 5.4 Haarlemmermeer

6 **Land tussen de rivieren (Betuwe)**

7 **Zeeland en Noordwest-Brabant**

- 7.1 Noord-Beveland

8 **Veluwe en oostelijk Utrecht**

- 8.1 Utrechtse heuvelrug

9 **Zuid-Limburg**

10 **Zuidelijke zandgronden**

11 **Oostelijke zandgronden**

- 11.1 IJsseldal
- 11.2 Noord-Overijssel (Dedemsvaart)
- 11.3 Enter en Rijssen

De Noordrand van Nederland

Het eerste gebied wat onder de Noordrand van Nederland hoort is **Noord-Holland boven de IJ**, de IJ loopt door het midden van Amsterdam heen. Het volk is hier open en verdraagzaam, er is een sterke vrijheidszin. Er is veel activiteit in Noord-Holland boven de IJ dit wordt geuit in de vorm van zingen of actief meedoen in culturele verenigingen.

De bewoners in **Friesland** zijn meer idealistischer en vrijheidsgezind, waarbij de kenmerken eerbied, onbuigzaamheid en eigenzinnigheid naar voren komen. Verder kunnen friezen heel individualistisch zijn, wat stil en wantrouwend, als er een mening gegeven wordt gebeurt dit niet op een stille manier. Kijkend naar Noord-Holland is er een verschuiving naar het ideële kant met individualisme als gevolg. In Friesland zijn veel initiatieven kijkend naar de Zuivelfabrieken en de Friese pootaardappelenteelt. Friesland is niet geheel homogeen, de Woud-Friezen (oosten van Friesland) op het veen zijn gemoedelijker dan de andere inwoners van Friesland. De greidhoek (westen van Friesland) is een ander gebied in Friesland dat zich onderscheidt, hier zijn ze rechtzinnig. In Friesland is er een sterke verdeling qua grondsoort, de boeren op het klei hebben het meeste macht en zijn het rijkst. Daarna komt het volk op het zand en als laagste rang de boeren op het veen waar de armoede het grootst is.

Nuchterheid staat voor **Groningen**, de inwoners van Groningen werken praktisch en hebben een stuitende eerlijkheid. Er is gevoel voor zelfstandigheid maar huisgenoten horen wel met elkaar samen te werken. Bij boeren staat het geld gelijk met recht. De botte eerlijkheid wordt meestal verstrekt voor een gelegenheid als het standpunt daadwerkelijk gemaakt moet worden. Er is een enorme standenscheiding tussen boeren en arbeiders, door de enorme geldtrots wordt dit benadrukt. Kijkend naar de twee vorige gebieden is er een duidelijke verschuiving naar het nuchter-praktische toe, het langdradige van Noord-Holland en het veel te idealisme van Friesland wordt niet gewaardeerd. De zandgebieden in Groningen (Westerwolde en Westerkwartier) zijn gemoedelijker ondanks dat zij erg onder druk staan van overig Groningen.

Drenthe onderscheidt zich van de vorige provincies al doordat het een landprovincie is in plaats van een zeeprovincie, er is minder klei- en veengrond maar voornamelijk zandgrond. In Drenthe is een relatief sterk collectivisme, waarbij onafhankelijkheid in grote mate wordt geuit. Er wordt gehandeld op grond van wat men zelf juist erkent, deze erkenning is meestal eerder samen bepaald. Ook in Drenthe is een tweedeling sterk zichtbaar, op de veengebieden in het oosten en zuiden is veel armoede. In het oude Drenthe op het zand werd er neerbuigend naar deze gebieden gekeken.

De Noordrand van Nederland heeft de volgende mentaliteiten: initiatief nemend, handelen vanuit positieve collectieve overtuigingen, vrijheidsgezind, idealistisch (Wichers, 1965).

Het midden, Westen, Zuidwesten en Zuid-Limburg

Het eerste gebied is “**Holland ten zuiden van het IJ en westelijk Utrecht**” er is een sterke verdeling van niet-agrariërs en stedelingen. Daarnaast is er een flink minderwaardigheidsgevoel ten opzichte van de burgers. Deze botsingen kwamen niet tot uiting, want men uit zich in deze gebieden niet graag en wil niet uitgelachen worden. Er is weinig organisatie in dit gebied, er wordt vaker gekozen om als stuurman aan wal te gaan staan, conservatief. Bovenstaand komt voor in het westen en zuidwesten van Utrecht, en in de Hollandse waarden. Hoe meer richting de IJ is men minder economisch en landbouwtechnisch, richting de progressieve kant. Hier bevinden zich de gebieden het Westland, Haarlemmermeer en Bloembollenstreek. In het laatste gebied wordt voornamelijk binnen de bollenfamilies getrouwd en kinderen zijn vroege arbeidskrachten, leren gebeurt in de praktijk en niet op school dit is ook in het Westland het geval. Er is een materialistische instelling waarbij geestelijke diepgang en verdraagzaamheid ver te zoeken is. Op de zuid-Hollandsche eilanden komen deze kenmerken minder aan de orde, men is hier politiek rechts liberaal en meer vrijzinnig.

Het land tussen de grote rivieren wijkt weinig af van voorgaande beschrijving, er wordt weinig initiatief getoond en is voornamelijk conservatief. Er is nauwelijks gemeenschapszin en er is een neiging om anderen het werk te laten doen dan zelf. Hierbij krijgen de heren met het hoger gezag vaak de schuld, dit gedeelte is ook eeuwenlang geleid onder heren. Een opvallend gebied in het land tussen de grote rivieren is de Betuwe, hier is een handelsgeest waar paardenfokkerij een belangrijk onderdeel van uit maakt naast de boomkwekerijen en fruitteelt.

Het volgende gebied is **Zeeland en Noordwest-Brabant**, in Zeeland is het volk richting het vaste land zwaar-bevindelijk en richting de kust is de mentaliteit meer vrijzinnig. Er is een tegenstrijdigheid tussen zeggen en doen wat met mate verder naar de kust afneemt. Verder is er een sterk standsverschil tussen boer en arbeider en gebrekkig contact tussen kind en ouder. De kustgebieden zoals Noord-Beveland worden veelal vergeleken met de Fries-Groningse vrijzinnigheid. Het westen van Noord-Brabant is overwegend protestant en rechtzinnig met een groot standsverschil tussen boeren en arbeiders die gesplitst in de kerk zitten.

In de **Veluwe en oostelijk Utrecht** zijn de inwoners individualistisch, er wordt weinig gebruik gemaakt van burens. Geldzuinigheid speelt ook een belangrijke rol en kinderen krijgen weinig aandacht, school wordt gezien als tijdverspilling. Er is een kerkelijk richtingenstrijd op de westelijke en noordelijke Veluwe, hier is een bevindelijke tendens. In het oosten van de Veluwe is dit minder en zijn er zelfs vrijzinnige gemeenten. Op de Utrechtse heuvelrug heeft het bevindelijke ook de overhand, hier is ook een strijd tussen het zeggenschap in de kerk tussen autochtonen en allochtonen. De onkerkelijkheid in deze gebieden is voornamelijk veroorzaakt door allochtonen.

Van de voornamelijk protestantse gebieden wordt nu een omslag gemaakt naar **Zuid-Limburg** waar de romaanse cultuur heerst. In dit gebied is men minder secundair reagerend, luidruchtig en gaat mee in gastvrijheid. Aan de andere kant is Zuid-Limburg vrij negatief en conservatief. Er worden weinig initiatieven getoond en er wordt met een afstand gekeken hoe een ander het doet. Er vindt veel strijd plaats en particularisme is aanwezig. Daarnaast is er ook sprake van patriarchaliteit hetgeen waarbij de vrouw het meeste werk verricht en alle zaken moet bijhouden. Zuid-Limburgers zijn vaak tegenstribbelend, conservatief en reactionair handelend (Wichers, 1965).

Zuidelijke en Oostelijke zandgronden

De volgende gebieden zitten tussen de twee voorgaande in, er vormt zich een middenweg tussen progressief en conservatief. Met een aantal lichte afwijkingen naar links of rechts maar over het algemeen gematigd.

De zuidelijke zandgronden welke liggen in Noord-Brabant en Noord- en Midden-Limburg houden vast aan gemoedelijkheid. Op de kleigrond in Noord-Brabant is de cultuur anders, hier bevinden zich vooral protestanten die streng zijn in hun gezag. Ook hier is een tweestrijd tussen de rijkere boer op het klei en de arbeider die van het zand komt. Voor Noord- en Midden-Limburg geldt hetzelfde, op de zandgronden toont men weinig initiatief en volgt graag en heeft behoefte aan leiding. Dit is dan wel zonder het negativisme wat voorkomt in Zuid-Limburg of het westelijk gedeelte van Brabant.

Het laatste kenmerkend gebied zijn de **oostelijke zandgronden**, welke de achterhoek omvat en geheel Overijssel. In dit gebied wordt vaak zelf de leiding genomen ondanks dat ze niet de initiatiefnemers zijn. De ouderen in dit gebied zijn liberaal en hadden de neiging om arbeiders neerbuigend te behandelen. Dit was in de veenontginningen gebieden zoals de Ijsseldal en in noord Overijssel (Dedemsvaart). Over het algemeen is er geen standenscheiding in dit gebied. Er is een hecht dorpsgemeenschap waarbij de keuze van school en godsdienst voor je bepaald werd. Ondanks dat de inwoners overwogen confessioneel waren zijn er ook uitzonderingen zoals in het Ijsseldal hier is men vrijzinniger. Het rechtzinniger is meer te vinden rond Enter en Rijssen waar armoede een rol speelde. Een belangrijke ontwikkeling in Twente is de industrie waardoor veel werk gelegenheid kwam. Het noordwesten van Overijssel wijkt af van de rest, hier in men sterk socialistisch en het onkerkelijke Giethoorn werd gebruikt als vluchtoord door de onbereikbaarheid (Wichers, 1965).

1.2.3 Knowledge gap en afbakening

Tijdens het onderzoek is er een controlerende vraag opgesteld die luid *“zijn er regionale verschillen binnen de landbouw in Nederland?”*. Het onderzoek staat ook in het teken van deze vraag, want als het antwoord hierop *nee* is kan het volledige onderzoek niet in gang gezet worden. Vanuit het breder en theoretisch kader zijn er een aantal factoren benoemd waardoor de vraag beantwoord kan worden. Door de grondsoort en type landbouwbedrijf zijn er al grote verschillen in het “kleine” Nederland. Daarbij zijn er cultuurverschillen op het platteland, wat te lezen is in §1.2.2. Er zijn geen recente literatuuronderzoeken over dit onderwerp, waaruit geconcludeerd kan worden dat er een knowledge gap is. Doordat er in Nederland regionale verschillen zijn in de landbouw kan de hoofdvraag uitsluitsel geven als deze regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrosector.

In het onderzoek worden alle type landbouwbedrijven in Nederland onderzocht. Er komt een onderscheid in verschillende gebieden die op elkaar aan sluiten. In deze gebieden zullen steekproeven genomen worden doormiddel van (interview)vragen. De vragen zullen iedere keer gelijk zijn en zullen uitwijzen of er verschillen zijn per gebied en/of bedrijf. De eerste vragen worden geanalyseerd en zijn een opstap voor de gerichtere vragen rondom de agrarische bedrijfsovername.

Met het onderzoek wordt vooral de aandacht gevestigd op de cultuurverschillen en de hierbij horende regionale verschillen, de persoonskenmerken spelen hierbij ook een belangrijke functie. Het onderzoek moet open gepresenteerd kunnen worden. De achterliggende gedachte hiervan is dat de doelgroep in één keer het doel snapt en dit kan verklaren. Daarom is de afbakening van de verschillende (regionale) gebieden een groot aandachtspunt.

1.3 Hoofd en deelvragen

In deze sub paragraaf wordt er gedefinieerd *wat* er wordt onderzocht tijdens het onderzoek. De hoofdvraag is open geformuleerd waarop de deelvragen antwoord geven op het vastgestelde onderzoek.

Hoofdvraag:

- ***Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?***

Deelvragen:

- **(1) Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?**
- **(2) Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?**
- **(3) Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?**
- **(4) Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?**

1.4 Doelstelling

Het onderzoek moet te lezen en begrijpen zijn voor iedereen die zich verdiept in bedrijfsovernames of enige affiniteit heeft met de agrosector of enerzijds familiebedrijven. Daarnaast moet er met de uitkomst handvatten gegeven zijn aan specialisten, die in dit werkveld te maken hebben met agrarische bedrijfsovernames. Deze handvatten bieden indicatoren waarmee personen in het betreffende gebied anders in een bedrijfsovernameproces stappen dan een ander vanuit het geselecteerde gebied. De typering van de personen worden vorm gegeven in een landschapskaart met daarop specifieke indicatoren. Deze indicatoren hebben een belangrijke functie tijdens het bedrijfsovername proces. Door het zo globaal en overzichtelijk mogelijk weer te geven kan iedere belanghebbende gebruik maken van de handvatten

Met het onderzoek wil het volgende bereikt worden: een openheid over regionale verschillen in de landbouw door heel Nederland. Zeker zo relevant zijn de bevindingen van dit onderzoek die als hulpmiddel kunnen dienen voor de bestemde doelgroep. Met de focus dat het niet in elk agrarisch gebied op dezelfde manier gaat waarbij indicatoren een belangrijke rol spelen.

2 Aanpak

Hoe het onderzoek uitgevoerd wordt, is het uitgangspunt van hoofdstuk 2: *de aanpak*. Met welke instrumenten worden de handelingen verricht om het bestemde resultaat te behalen. Door een slag te slaan met kwantitatief onderzoek wordt er een brede basis gelegd vanuit hier kan de ontbrekende data aangevuld worden met kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews. In dit hoofdstuk is te lezen hoe de vier deelvragen worden onderzocht tijdens het onderzoek. De aanpak zoals beschreven bij deelvraag vier geeft extra informatie die nodig is voor de andere deelvragen.

- **(1) Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?**

De belangrijkste data die bij deze deelvraag wordt verzameld zijn de regionale verschillen in het grootste zin van het woord. De benodigde data worden verzameld via bestaand materiaal, voornamelijk zal gebruik gemaakt gaan worden van betrouwbare digitale bronnen zoals deze van het CBS. De digitale bronnen moeten zodoende kwalitatief hoogstaand zijn dat de betrouwbaarheid 100% is. De verkregen informatie wordt verwerkt aan de hand van tabellen en figuren waardoor de lezer van het onderzoek een duidelijk beeld krijgt van de mogelijke verschillen. Dit gebeurt door een secundaire analyse, want de gegevens worden gebruikt voor andere onderzoeksdoeleinden (Baarda, 2019). *In bijlage A staat het zoekplan voor deelvraag 1.*

- **(2) Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?**

Bij deze deelvraag is de aanpak van het onderzoek van groot belang. Er is een combinatie van kwalitatief onderzoek en kwantitatief onderzoek. Er wordt gestart met kwantitatief onderzoek, het is essentieel om de data te verzamelen waarbij indicatoren bepaalde aspecten kunnen typeren. Met deze data wordt bestaande materiaal geanalyseerd waarna er een verdieping gemaakt wordt. Met de controlerende vraag: *speelt deze data ook een rol bij regionale verschillen in de agrarische sector?* De gegevens worden verwerkt in de vorm van tekeningen met de meest opvallende indicatoren per gebied. Criteria hierbij is dat het bestaande materiaal alleen gebruikt wordt als het volledig betrouwbaar is en omgezet kan worden in typerende indicatoren. Voor de laatste stap, kwalitatief onderzoek, wordt er diepgaande informatie verzameld door diepte interviews.

- **(3) Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?**

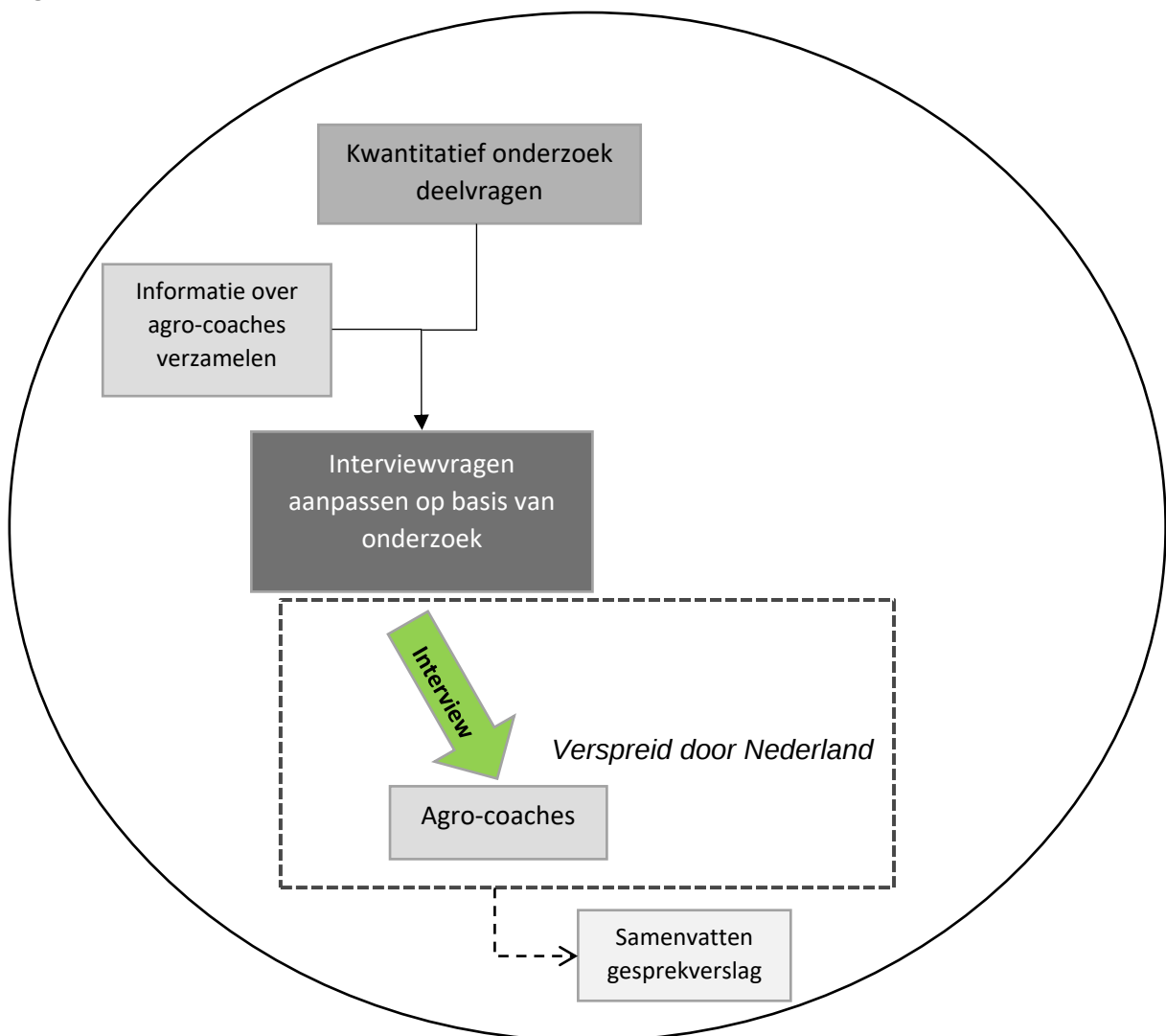
Met deze deelvraag wordt er theoretisch onderzoek gedaan naar alle onderdelen van een bedrijfsovername in de agrarische sector. Deze worden overzichtelijk genoteerd met een tweedeling tussen de *harde* en de *zachte kant*. Door te informeren welke onderwerpen de respondenten het belangrijkste vinden kan er een beeld geschetst worden van de belangrijkste regionale verschillen. De aanpak van het onderzoek wordt nader toegelicht bij deelvraag vier. Binnen deze deelvraag wordt niet alleen gekeken naar agrarische bedrijfsovernames maar ook naar familiebedrijven in andere sectoren om een totaal beeld te krijgen van de bedrijfsovernames in Nederland. *In bijlage A staat het zoekplan bij deelvraag 3.*

- **(4) Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?**

Deze deelvraag wordt onderzocht door kwalitatief onderzoek. Door de juiste vragen te stellen worden de benodigde gegevens verzameld. De uitkomsten van de diepte-interviews zullen samengevat en toegelicht worden. Met citaten uit de interviews worden de belangrijkste uitkomsten benadrukt. Hierbij speelt mondelinge dataverzameling een grote rol, waarbij een open interview plaats vindt. Er wordt begonnen met een aantal vaste open startvragen, inspelend op wat de respondent verteld worden er passende vervolgvragen gesteld.

De respondenten voor dit onderzoek zijn agro-coaches en deskundigen in de agrarische sector. De respondenten moeten ervaring en/of kennis hebben van agrarische bedrijfsovernames. Daarnaast moeten de respondenten uit verschillende delen van het land komen. Hierdoor is er een verscheidenheid aan sectoren en type bedrijven. De interviews worden gehouden tot dat er theoretische saturatie ontstaat: geen nieuwe informatie. Hiermee wordt de kwaliteit van de betrouwbaarheid gewaarborgd. In Figuur 6 is de onderzoeksmethode voor de deelvragen overzichtelijk weergegeven. *In bijlage B zijn de standaard interviewvragen weergegeven.*

Figuur 6. Onderzoeksmethode AAFW, Sven van Walderveen



3 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten besproken van het onderzoek. Om dit overzichtelijk te houden worden de bevindingen per deelvraag beschreven. Het vooronderzoek dient als basis voor de uitwerking, de resultaten worden ondersteund door interviews met de agro-coaches en deskundigen (Bosker, 2022) (Veenstra, 2022) (Versteeg, 2022) (Huinink, 2022) (Jacobi, 2022) (Uum, 2022) (Kieft, 2022) (Stoltenborg, 2022).

3.1 Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?

Regionale verschillen in de landbouw worden direct gelinkt aan de grondsoort. De grondsoort heeft een sterk bepalende rol voor het soort agrarisch bedrijf dat gevestigd is. Daarnaast is de historie van het bedrijf een bepalende factor waardoor er regionale verschillen zijn in de Nederlandse landbouw. De bedrijven die nu gevestigd zijn door heel Nederland hebben allemaal een bepaalde historie die het bedrijf tot op de dag van vandaag kenmerkt. Zo waren er in Brabant vroeger veel grote gezinnen die zich bevonden op de zandgronden. Niet elk kind kon op het ouderlijk bedrijf werken, de intensieve veehouderij is hierdoor enorm gegroeid. Bij de intensieve veehouderij is grond geen voorwaarde, als er een stuk grond over was waar een stal op geplaatst kon worden dan kon er een nieuw agrarisch bedrijf gestart worden (Huinink, 2022). Mede door deze ontwikkelingen is er in Nederland een verspreiding van het soort agrarisch bedrijf. Ander in het oog springend regionaal verschil is het blijven wonen op het ouderlijk bedrijf. In het oosten van het land blijven de ouders van de overnemer vaak bij het bedrijf wonen (Agro-coaches/deskundigen, 2022).

In §1.2.2 zijn de cultuurverschillen op het platteland weergegeven. Deze beeltenis is van zestig jaar geleden en niet alle kenmerken zullen tot op het heden nog passend zijn. Vanuit de interviews is naar voren gekomen dat er in het westen zakelijker gehandeld wordt. Hier is men veel directer en opener en worden eerder beslissingen genomen. In het oosten van het land laten ze het achterste van de tong niet zien hierdoor wordt er gemoedelijker met elkaar gehandeld (Agro-coaches/deskundigen, 2022).

De regionale verschillen in de Nederlandse landbouw zijn te onderbouwen door te kijken op micro, meso en macro niveau. Op micro niveau gaat het om de activiteiten van het bedrijf zelf, elk agrarisch bedrijf heeft een andere werkwijze. Het gaat hierbij om de sterktes en zwaktes van een bedrijf. Binnen agrarische bedrijven in de landbouw zijn er verschillen tussen de organisaties, dit onderscheid zich in de volgende taken: administratieve processen, inkoop, productie, verkoop, management. Op meso niveau wordt de gehele bedrijfstak bekeken voor de landbouw dit zijn de verschillende sectoren. Per sector is er een ander aanbod aan leveranciers maar ook de afnemers en de interne concurrentie verschilt. Op macro niveau hebben individuele bedrijven geen invloed. Hierbij de factoren: inwoners per gebied, inkomen, werkgelegenheid, consumptie, technologie en overheidsbeleid. Op macro niveau zijn er op het Nederlandse platteland enorm veel verschillen, het grootste verschil is in het overheidsbeleid. Per regio en gebied zijn de regels en afspraken anders voorbeelden hiervan zijn: het niet mogen beregenen op bepaalde gebieden, datums qua bemesten van (bouw)land (Guus Daamen, 2022). Dit geldt ook voor de wet- en regelgeving voor sectoren, qua antibioticagebruik, gewasbeschermingsmiddelen, waterkwaliteit, fosfaatrechten, spuitlicentie etc. Allemaal aspecten die onderscheid maken tussen de landbouw in Nederland waarbij regionale verschillen van toepassing zijn (Bos, 2019).

3.2 Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?

Met het begrip indicator wordt het volgende bedoeld: een meetbaar begrip dat een signalerende functie heeft en een aanwijzing geeft over de mate van kwaliteit. Om de passende indicatoren te kiezen is het van belang scherp te stellen wat de indicatoren gaan monitoren. De vraag hierbij: wat is het doel van de indicatoren? De indicatoren moeten de verschillen binnen regio's onderscheiden. Hierbij moeten de indicatoren gemeten worden zodat er bevestigd kan worden als het doel is behaald (Claudia de Graauw, z.d.).

Er kan een onderverdeling gemaakt worden van bepaalde indicatoren per groep. Namelijk de drie O's: de **O**ndernemer(s), **O**nderneming en de **O**mgeving. De drie O's worden gebruikt bij ondernemerscoaching bij Exlan, de advies organisatie van Agrifirm (Jacobi, 2022). Vanuit deze perspectieven wordt er gekeken naar een bepaald vraagstuk (Agrifirm, z.d.). Door de indicatoren te verdelen in geselecteerde groepen komt er een duidelijk beeld naar voren welke indicatoren een bepalende rol spelen bij dit vraagstuk. De indicatoren per groep zijn ontstaan door de interviews met de agro-coaches, de indicator moest in minimaal drie interviews gekoppeld worden aan de regionale verschillen. In onderstaande Figuren 7, 8 en 9 zijn de drie groepen weergegeven met daarbij een korte uitleg per indicator.

3.2.1 Ondernemer(s)

De indicatoren bij de **O**ndernemer(s) hebben betrekking op de huidige en aftredende ondernemers maar ook de overige familieleden. Met *ondernemerschap* wordt het signaleren van kansen in de markt zowel voor bestaand als nieuwe producten/diensten bedoeld. Hier naar te handelen en de daarbij verantwoorde risico's durven nemen. Verwante begrippen hierbij zijn: autonomie, gat in de markt zien, risico aangaan, gedrevenheid, verlies nemen.

Er zijn verschillen in *godsdienst*, uiteenlopende levensbeschouwing.

Cultuurverschillen in Nederland zoals omschreven in §1.2.2, de mentaliteit, normen en waarden, individualisme tegenover collectivisme, taalkundig, manier van communicatie, machtafstand.

Het *sociaal contact* gaat om het netwerk van de relaties, met familie en vrienden maar ook met kennissen, burens, erfbetreders. Vergaderingen, beurzen en studiegroepen worden buiten de organisatie ingezet om sociaal actief te zijn.

Persoonlijkheidskenmerken benadrukken de ondernemer(s), in verschillende opzichten: extraversie, vriendelijkheid, emotionele stabiliteit, ordelijkheid en openheid (Jobpersonality, z.d.).

Figuur 7. Indicatoren bij Ondernemer(s) (Canva)



Psychologisch eigendom kortom het gevoel van eigenaarschap, dit speelt een rol bij de niet-opvolgers maar ook bij de overdragers.

Het *familiesysteem* benadrukt het gedrag en patronen in alle systemen onbewust. Bij een agrarisch bedrijf vervult het familiesysteem een belangrijke rol, het wonen en werken gebeurt op één plek. De oorsprong van het familiesysteem bepaald al een aantal voorwaarden op het agrarisch bedrijf (Damen, z.d.) (Uum, 2022). *Tradities* zijn verwant aan het familiesysteem, als iets al generaties op dezelfde manier gebeurt houdt de traditie vaak stand. Qua technologische ontwikkelingen veranderen agrarische bedrijven snel maar tradities vanuit vroeger houden vaak stand.

3.2.2 Onderneming

De indicatoren van de **Onderneming** zijn vanzelfsprekend onmiskenbaar verbonden aan het agrarisch bedrijf. Met de *historie van het bedrijf* wordt bedoeld hoelang de onderneming op de huidige plek actief is. Hierbij zijn verschillende mogelijkheden: uitgekocht en ergens opnieuw begonnen, ruilverkaveling, pioniers in de polders, of al de zoveelste generatie op het bedrijf. De *grootte* van de onderneming wordt getypeerd door het aantal personen dat in dienst is van de onderneming, dit kunnen kinderen zijn maar ook externe. De gezinsgrootte speelt hierbij ook een bepalende functie net zoals de manier van wonen bij de onderneming. Met *grondgebondenheid* kan er onderscheid gemaakt worden tussen soorten agrarische bedrijven.

De *ondernemingsstructuur* kan verdeeld worden onder drie hoofdstructuren: de eenmanszaak, maatschap en een besloten vennootschap. De *winstgevendheid* duidt per bedrijf verschillen aan, zijn er veel schommelingen of is de verdien capaciteit redelijk gelijk. Een *tweede tak* naast de hoofdactiviteit komt veel voor binnen agrarische ondernemingen, dit kan in vele soorten en maten. Daarnaast is het van belang om te weten waarom er gestart is met de tweede tak. De laatste indicator is of het bedrijf *gepacht wordt of in eigendom* is van de ondernemer(s). Bij het grondgebruik kan er ook een verdeling zijn tussen eigendom en pacht.

Figuur 8. Indicatoren bij Onderneming (Canva)



3.2.3 Omgeving

De **Omgeving** omvat indicatoren die van invloed zijn op regionale verschillen bij agrarische bedrijven. Ten eerste de *afstand*, dit relatief grote begrip kan voor een agrarische ondernemer bestempeld worden als afstand tot voorzieningen, andere ondernemers. Maar ook de afstand van een *plattlands gebied ten opzichte van een stedelijk gebied* waarbij de bevolkingsdichtheid een rol speelt in dit gebied, hierdoor ontstaan er verschillen tussen landbouwgrond: *warm en koude grond*. Wanneer grond van een ondernemer dicht bij een stedelijk gebied ligt kan dit bestempeld worden als warme grond. Meermaals betekent dit dat de grond voor een hoger bedrag verkocht kan worden dan voor agrarisch oogpunt verkocht kan worden. *Grondprijzen* verschillen door heel

Nederland, zoals vermeld ligt dit aan de locatie van het perceel maar de voornaamste factor is het type grond: zand, klei, veen, löss. Daarnaast is de *sector* een bepalende indicator voor de omgeving, staat de sector onder druk of is er een mogelijkheid tot vernieuwing en uitbreiding. Hoe zijn de prijsafspraken geregeld in deze landbouwsector en wat is de opinie van het publiek over deze sector. Als laatste indicator de *omliggende natuurgebieden* kortom de Natura 2000 gebieden. Door deze externe factor is het in bepaalde gebieden wel of juist niet mogelijk uit te breiden met het bedrijf, mogelijk worden hierdoor bepaalde bedrijven in deze gebieden geremd.

Vanuit de omgeving zijn er een aantal factoren die niet direct van invloed zijn op de bedrijfsovername maar deze bevindingen moeten wel in het achterhoofd gehouden worden. Een citaat van een agro-coach ten opzichte van bedrijfsovername:

“Bedrijfsopvolging is een ijsberg, je ziet maar een klein topje waar veel onder zit. Zo is de Titanic hier ook op stuk gelopen (Versteeg, 2022)”.

Het topje is de huidige onderneming en de daarbij horende ondernemers. Daarachter komt veel meer bij kijken, de indicatoren van de omgeving en de sociale en emotionele aspecten van de overdragers, opvolger(s) en overige familieleden.

Figuur 9. Indicatoren bij Omgeving (Canva)



3.3 Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?

De overname van een agrarisch bedrijf verloopt via vier verschillende fases. Deze lopen als een rode draad door het overnameproces. De looptijd van een bedrijfsovername is gemiddeld tien jaar. Per fase worden de belangrijkste facetten toegelicht met de daarbij toebehorende regionale aspecten die beschreven zijn in §3.2..

3.3.1 Voorfase

De voorfase bestaat uit verkennen en nadenken. De opvolger moet een aantal vragen voor zichzelf op een rij zetten. De uitkomst van de vragen leveren een antwoord op wat doorslaggevend kan zijn voor het overnameproces. Een aantal vragen bij de voorfase kunnen zijn (Albert Canrinus, 2022):

- **Wil de potentiële opvolger het bedrijf wel overnemen?**
- **Heeft de opvolger de juiste competenties voor agrarisch ondernemerschap? Zo ja, waar blijkt dat uit? (kennis, vaardigheden, houding en motivatie)**
- **Is er een goede samenwerking/communicatie mogelijk tussen de huidige ondernemer(s) en opvolger(s)?**
- **Biedt het bedrijf voldoende toekomst perspectief/continuïteit ook na overname?**

De drie O's komen bij de voorfase aan bod. Tijdens het verkennen van het bedrijf worden er afwegingen gemaakt in alle drie de groepen. De bepalendste is de **Ondernemer(s)**: *ondernemerschap, persoonlijkheidskenmerken, familiesysteem*. De **Onderneming** bepaalt ook het een en ander, namelijk de vragen voor de opvolger leiden ook tot vragen over de huidige onderneming. De *winstgevendheid, grootte bedrijf, grondgebonden* zijn aspecten die verschillen per onderneming en ook per regionaal gebied. De **Omgeving** is voor de opvolger ook een belangrijk vraagstuk, zijn er *omliggende natuurgebieden, grondprijzen, de gehele sector*. De samenwerking volgt als er voldoende toekomst in het bedrijf zit, hierbij spelen bovenstaande vragen en aspecten een cruciale rol (NAJK, 2018).

3.3.2 Samenwerkingsfase

De samenwerkingsfase wordt gestart als de opvolger alles heeft verkend en een keuze heeft gemaakt voor de toekomst. Deze fase staat in het teken van oriënteren en samenwerken met de afgaande ondernemer(s). Bij de samenwerking zijn er twee mogelijkheden voor de opvolger: in loondienst of in een maatschap. Bij de afweging zijn er **voor-** en **nadelen** bij elke vorm:

Loondienst:

- | | |
|---|--|
|  <i>Het werken op het bedrijf "uitproberen"</i> |  <i>Eerder belasting betalen</i> |
|  <i>Opvolger kan zich bewijzen</i> |  <i>Ontstaan van achterstallig loon</i> |
|  <i>Begrijpelijker t.o.v. andere familie leden</i> | |

Maatschap:

- | | |
|---|--|
|  <i>Fiscaal en financieel aantrekkelijker</i> |  <i>Hoge opstartkosten</i> |
|  <i>Toegang stille reserves, vrijheid qua beloning</i> |  <i>Definitief karakter</i> |
|  <i>Rechten bij beëindiging maatschap</i> |  <i>Erfenis andere kinderen</i> |

De keuze qua welke vorm de opvolger intreedt is niet het enige wat tijdens de samenwerkingsfase van groot belang is. Ook een duidelijke overeenkomst werkt aangenaam voor beide partijen. In de overeenkomst worden bepaalde zaken vastgelegd zoals: inbreng van de maatschap, rechten en plichten van afgaande ondernemer(s), calamiteiten, hoe het bedrijf overgenomen wordt. De samenwerkingsovereenkomst zorgt voor een duidelijk startpunt waarvan uit doelen behaald kunnen worden. Doelen tijdens de samenwerkingsfase zijn: het bedrijf klaarmaken voor de overname en het oppakken van het bedrijf door de opvolger waarbij er langzamerhand wordt losgelaten door de aftredende ondernemer(s) (NAJK, 2018).

Vanzelfsprekend komen er bij de samenwerkingsfase ook regionale aspecten naar boven. De **Omgeving** speelt minder partte in deze fase. De **Ondernemer(s)** moet zich bewust worden van de huidige *tradities* binnen het gezin. Door *persoonlijkheidskenmerken* te vergelijken met de ondernemers kan er gekeken worden op welke manier de samenwerking verbeterd kan worden en waar er verschillen zitten. Maar ook wat wordt de strategie tijdens deze fase, het *ondernemerschap*. Is deze wel gelijk of zijn er afwijkingen dit kan mede bepaald zijn door *geloof en cultuurverschillen*. De **Onderneming** is ook van belang als het gaat om de *historie van het bedrijf* of anderzijds de al bepaalde *ondernemingsstructuur*. De beschreven indicatoren hebben een bepalende functie tijdens de samenwerkingsfase.

3.3.3 De overnamefase

Na een periode in de samenwerkingsfase is het nu tijd om daadwerkelijk het bedrijf over te nemen. De overnamefase is al gevorderd doordat erin de samenwerkingsfase al een aantal stappen zijn ondernomen. Bij de daadwerkelijke overname zijn er een aantal handelingen en aspecten: fiscaal, notariële en financiële afhandelingen en de sociale en emotionele aspecten. Bij deze aspecten worden bedrijfsadviseurs ingeschakeld om te adviseren. De rol van bedrijfsadviseurs bij agrarische bedrijfsovername en de rol met regionale verschillen wordt uitgebreid uitgelegd in §3.4..

Als ondernemers zelf een bedrijfsplan op stellen worden de keuzes gemakkelijker. Daarnaast is het verzamelen van de wensen van de aftredende ondernemer(s) een belangrijk startpunt. Door openheid te creëren wordt het overnametraject versoepeld. De overnamesom kan hierdoor vloeiender berekend worden waarbij de waarderinggrondslagen ook een rol spelen. Want tegen welke waarde worden de onroerende zaken overgenomen. Verder zijn er op financieel gebied nog andere zaken waarmee rekening gehouden moet worden: stille reserves, stakingswinst, overdrachtsbelasting, begrotingen opstellen. Hierbij een citaat van een agro-coach betreffende bedrijfsovername:

Je kan een bedrijfsovername vergelijken met een huis: als de fiscale en juridische stukjes gelegd zijn en de overnamesom bekend is staat het huis. Maar om een mooi huis te hebben moet je een architect hebben die de laatste puntjes op de i zet (Bosker, 2022).

De overnamefase kan verdeeld worden in vijf aanmerkelijke aspecten, indien mogelijk worden hier indicatoren van regionale verschillen aangekoppeld (Albert Canrinus, 2022).

- A **Sociaal en emotioneel** is verweven met de **Onderneming** en de **Ondernemer**. Het *psychologisch eigendom* speelt partte bij de afgaande ondernemers daarnaast wordt de *historie van het bedrijf* voortgezet. Het *familiesysteem* is een ander emotioneel aspect wat een functie heeft tijdens de overname fase.

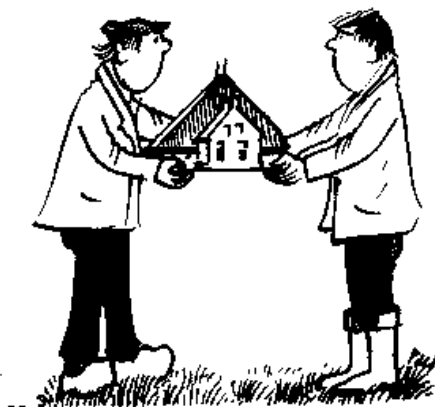
- B De **overnamesom** is een financiële berekening waarbij wensen van de afgaande ondernemers voor grote wijzigingen kunnen zorgen. Hoe de **Onderneming** in elkaar steekt is hierbij van toegevoegde waarde: *winstgevendheid, grondgebonden, grootte, pacht of eigendom*.
- C **Fiscale afhandeling** hoe wordt het geregeld qua inkomstenbelasting, overdrachtsbelasting, de schenking.
- D **Notariële afhandeling/juridische aspecten** hebben betrekking op de meerwaardeclausule, overdracht, eigendom, aansprakelijkheid, woonrecht. In een overeenkomst wordt dit vastgelegd, waarbij duidelijk afspraken noodzakelijk zijn zodat er geen missverstanden ontstaan.
- E **Financiële afhandeling**, de wijze van het uitbetalen van de overnamesom. Offertes aanvragen bij financiers, de hypotheek akte. De indicator *persoonlijkheidskenmerken* heeft hierbij een belangrijk invulling. Weet iedereen wat er afgesproken is en is iedereen er mee ingestemd, durft elke betrokkene zijn mening te geven.

3.3.4 Na overname

De overnamefase wordt benadrukt door de vele financiële en juridische aspecten oftewel de harde kant. Na de overname is de opvolger een zelfstandige ondernemer waarbij verantwoordelijkheid hoort. Door terug te kijken naar afgelopen tijd kan er gerelativeerd worden, zijn de wensen van de aftredende ondernemer(s) werkelijkheid geworden? Worden de afspraken die zijn vastgelegd nog uitgevoerd? Communicatie is tijdens het gehele overnametraject van belang geweest maar ook nog zeker na de daadwerkelijk overname. Want hoe zijn de rollen nu verdeeld binnen het bedrijf en weet iedereen waar hij aan toe is. Door de inventarisatie lijst van de afgaande ondernemers nog na de overname door te nemen verscherpt dit duidelijkheid. Dit kan ook toepasbaar zijn op andere familieleden die betrokken waren of nog zijn bij de overname.

Als ondernemer moeten er nu stappen ondernomen worden waarbij verantwoordelijkheid hoort. De drie O's spelen nu een belangrijke rol. Als eerste de **O**mgeving, hoe zien de kansen eruit qua *grond, plattlandsgebied of stedelijk gebied, nabij gelegen natuurgebieden*. De **O**ndernemer(s) moet na de overname beslissing gaan maken waarbij *ondernemerschap* een bepalende rol heeft. Hierbij kunnen *tradities* binnen het *familiesysteem* een beperkende factor vormen.

Figuur 10. Bedrijfsovername (AgroAdviseurs Zuidwest, 2015)



3.4 Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?

Bedrijfsadviseurs zijn er in alle soorten en maten. De bedrijfsadviseurs zijn te onderscheiden van elkaar door het doel van de adviseur. Zo zijn er bedrijfsadviseurs die ondernemers specifiek helpen met beslissingen en adviezen. Hierbij kan gedacht worden aan voeradviseurs en teeltadviseurs. Voor een bedrijfsovername wordt er doorgaans als eerst gebeld met de accountant van het accountantskantoor, de overname vindt dan binnen afzienbare tijd plaats. Hierbij wordt de bedrijfsadviseur van de agrarische onderneming meegenomen in het proces, bij het overnameproces wordt de focus dan gelegd op de "harde kant". De huidige samenwerkingsovereenkomst staat als basis, verder worden er fiscale handelingen verricht met als uitgangspunt het voor iedereen financieel en belasting technisch te regelen. Zo vermeld in vorige hoofdstukken zijn er bij een bedrijfsovername veel meer aspecten dan alleen de fiscale, financiële en notariële afhandelingen.

De gestelde deelvraag kan als volgt beantwoord worden. Eerst moet het belang helder zijn waarom een bedrijfsadviseur ingeschakeld is, bijvoorbeeld om zo min mogelijk belasting te hoeven betalen of om als gesprekspartner te fungeren tijdens het overnameproces. De manier van begeleiding door de bedrijfsadviseur hangt dus sterk samen met het doel maar ook met de regionale verschillen.

Als de bedrijfsadviseur alleen ingeschakeld is om de "ingewikkelde zaken" tegen het daglicht te houden dan spelen er minder regionale verschillen rondom de agrarische bedrijfsovername. De wensen van de aftredende ondernemers zijn van belang om de begroting op te stellen. De volgende indicatoren zijn voor de bedrijfsadviseur (of overname) van belang: winstgevendheid, grootte bedrijf, pacht of eigendom, huidige ondernemingsstructuur. Deze indicatoren zijn bij ieder bedrijf en in iedere regio verschillend, hierdoor heeft de bedrijfsadviseur hier minder invloed op. Bij deze aanpak is de periode ook korter omdat de bedrijfsadviseur wordt ingeschakeld als de overname gerealiseerd moet worden oftewel fase drie van §3.3.3..

Wanneer de bedrijfsadviseur ingeschakeld is om het gehele overnameproces te begeleiden gaat de benaming meer richting ondernemerscoach en agro-coach (hier verder te benoemen als begeleider). De vier fases (zoals beschreven in §3.3.) worden door de begeleider doorlopen met de overdragers en de overnemer(s). In de werkelijkheid loopt de begeleider niet het hele overnameproces mee, deze periode duurt in veel gevallen minimaal tien jaar. De begeleider wordt betrokken bij de voorfase en tijdens het besluit van de samenwerkingsfase. Hierna start de samenwerkingsfase, de begeleider wordt pas weer actief betrokken bij het proces als de daadwerkelijke overname gaat plaats vinden. De begeleider van het overnameproces heeft op deze manier veel meer inbreng en hierdoor meer te maken met regionale verschillen bij bedrijfsovernames. De begeleider begeleid het bedrijfsovernameproces zonder vooroordelen, aannemingen en is onafhankelijk, dit zorgt voor een frisse en realistische blik tijdens het proces/overname. De begeleider kan in de voorfase de ondernemers activeren om de wensen voor ieder te verduidelijken. Daarnaast spelen alle indicatoren van de groep Ondernemer(s) een bepalende rol voor de begeleider. Door deze duidelijk te schetsen ontstaat er een duidelijk beeld van de bestaande ondernemers. In de agrarische sector zijn er regionale verschillen binnen ondernemingen waarbij tijdens de overname rekening gehouden moet worden. Namelijk de cultuurverschillen en de familiesystemen waarbij tradities verwant zijn. Verder in het bedrijfsovernameproces heeft de begeleider de rol om keuzes voor te leggen voor de ondernemers met financiële en juridische gevolgen. Hierbij worden indicatoren van de groep Onderneming meer benadrukt en zijn gebonden aan dit gedeelte van de overname. Verwante regionale verschillen waarmee de begeleider in deze situatie te maken heeft: tradities, familiesysteem, historie bedrijf, winstgevendheid, sector, cultuurverschillen, persoonlijkheidskenmerken.

4 Discussie

In dit hoofdstuk wordt de gekozen aanpak en resultaten van het onderzoek nader onderzocht. Per deelvraag volgt er een korte samenvatting waarin de belangrijkste bevindingen worden toegelicht. Verder volgt er een kritische reflectie van het uitgevoerde onderzoek. Het doel van dit onderzoek is een beeld te creëren van de regionale verschillen in de Nederlandse landbouw. Met de daarbij horende indicatoren geschetst en toegespitst, in welke mate deze van invloed kunnen zijn op een agrarische bedrijfsovername. Het onderzoek moet dienen als hulpmiddel voor een ieder die zich verdiept in agrarische bedrijfsovernames of enige affiniteit heeft met de agrosector of enerzijds familiebedrijven.

4.1 Samenvatting resultaten

In deze paragraaf wordt een korte samenvatting gegeven van de deelvragen, de belangrijkste bevindingen worden expliciet benoemd.

(1) Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?

Regionale verschillen in de landbouw zijn te wijten aan de verschillende grondsoorten. Mede door de historie van het bedrijf en cultuurverschillen is er een spreiding van soorten agrarische bedrijven. Verder zijn er regionale verschillen in Nederland te herleiden naar drie niveaus. Op micro niveau zijn er verschillen qua bedrijfsvoering en de gehele organisatie binnen een bepaald agrarisch bedrijf. Op meso niveau zijn er regionale verschillen in de landbouw door de verschillende sectoren. Per sector varieert het aanbod aan leveranciers of afnemers maar ook de interne concurrentie binnen deze sector. Verschillen op macro niveau worden veroorzaakt door het overheidsbeleid waarbij wet en - regelgeving uiteenloopt per bedrijfstak en regio.

(2) Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?

Met een indicator wordt onderscheid gemaakt tussen regionale verschillen. Voor de agrarische sector zijn indicatoren te verdelen in drie groepen waarmee regionale verschillen aan te duiden. De **O**ndernemer(s) indicatoren hebben betrekking op de huidige en afgaande ondernemers en de betrokkene familieleden. De volgende indicatoren zijn van toepassing: ondernemerschap, godsdienst, cultuurverschillen, sociaal contact, persoonlijkheidskenmerken, psychologisch eigendom, familiesysteem en tradities. Bij de **O**nderneming behoren de volgende indicatoren die regionale verschillen aanduiden: historie van bedrijf, grootte, grondgebondenheid, ondernemingsstructuur, winstgevendheid, tweede tak en pacht of eigendom. De laatste groep is de **O**mgeving deze indicatoren zijn ruimtelijk en eenvoudig te koppelen aan regionale verschillen. Hierbij moet rekening worden gehouden met: de afstand, grondsoort, plattelandsgedebied vs. stedelijk gebied, grondprijzen, warm of koude grond, de sector en omliggende natuurgebieden.

(3) Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?

Bij een agrarische bedrijfsovername verloopt het gehele proces volgens vier fases. De *voorfase* is de oriënterende fase voor de beoogde opvolger(s). Door gerichte vragen te stellen komt de opvolger(s) tot de conclusie of er over gegaan kan worden naar de *samenwerkingsfase*. In deze fase is het samenwerken met de afgaande ondernemer(s) prioriteit nummer één. Er zijn verschillende mogelijkheden om een samenwerking aan te gaan; in loondienst of in maatschap, per keuze zijn er

voor- en nadelen. Verder is een overeenkomst van belang tijdens de samenwerkingsfase waarbij georiënteerd kan worden voor de overname. Na een lange periode in de samenwerkingsfase volgt de daadwerkelijke *overnamefase*. De wensen van de afgaande ondernemers spelen hierbij een belangrijke rol voor de fiscale, notariële en financiële aspecten. Verder belangrijke zaken tijdens de overnamefase zijn sociale en emotionele aspecten die gekoppeld zijn aan het bedrijf, het psychologische eigendom en het bestaande familiesysteem. De laatste fase is “*na de overname*” de opvolger is nu eindverantwoordelijk van de onderneming. Relativeren van de afgelopen tijd kan positief werken op de relaties met de afgaande ondernemer(s) en andere betrokkene. Tijdens de vier fases komen de indicatoren van de drie groepen allemaal aan bod en hebben een bepalende invloed op de bedrijfsovername.

(4) Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?

Met wat voor belang de bedrijfsadviseur naar de klant gaat voor een bedrijfsovername bepaald ook de mate waarin dit van invloed kan zijn op regionale verschillen. Als begeleider wordt het gehele overnameproces doorlopen waarbij cultuurverschillen, persoonlijkheidskenmerken, familiesystemen en tradities al duidelijker worden bij de voorfase en de samenwerkingsfase. Bij de overnamefase spelen financiële en juridische aspecten een rol met de bijbehorende indicatoren: ondernemingsstructuur, historie bedrijf, winstgevendheid, pacht of eigendom. Tijdens een overnameproces kunnen er door de bedrijfsadviseur bepaalde aspecten beïnvloed worden door de regionale verschillen.

4.2 Reflectie

Het uitgevoerde onderzoek wordt in deze paragraaf nader toegelicht door te kijken naar het gehele proces en de gebruikte methodes.

4.2.1 Het proces

Aan de hand van de gegeven deadlines van Aeres hogeschool Dronten is er een eigen planning gemaakt om het afstudeerwerkstuk tijdig te kunnen afronden. Het vooronderzoek is ingeleverd en beoordeeld op de gestelde datums van de eigen planning. Het afstudeeronderzoek is ingeleverd voor dat de schrijver op buitenlandstage gaat. De planning is zo opgesteld dat het onderzoek begin juli wordt ingeleverd. In plaats van begin juni, op dat moment waren er al een aantal interviews gehouden maar door een uitlopende planning was nog niet alle informatie verzameld. In het vervolg kan de schrijver de interviews eerder in het onderzoek afnemen. Ondanks dat elke geïnterviewde een volle agenda heeft zou dit efficiënter gepland kunnen worden.

Het gehele schrijfproces van het onderzoek is redelijkerwijs moeizaam verlopen. Doordat er geen recente bronnen en informatie over dit onderwerp te vinden is werd het verzamelen van relevante informatie onmogelijk. Zo moest er gebruik gemaakt worden van bronnen van zestig jaar oud, waarbij de schrijfstijl niet meer overeenkomt met de schrijftaal van nu. Van tevoren is er door de schrijver bedacht dat het koppelen van bepaalde onderwerpen niet complex was. In de werkelijkheid is er veel informatie beschikbaar over agrarische bedrijfsovernames en over aspecten die een rol kunnen spelen bij regionale verschillen. Maar door deze twee te combineren tot één duidelijk component is veeleisend.

Het benaderen van de interviewers verliep vloeiender waarbij elke respondent ook actief reageerde en getriggerd was door het onderwerp: *“wat een mooi onderwerp”* (Bosker, 2022). Het interviewen is door de schrijver daarom ervaren als prettig en leerzaam. Door gebruik te maken van Microsoft Teams, werd de drempel ook verlaagd om tijd vrij te maken voor een interview. Door het aantal interviews zijn er betrouwbare gegevens verzameld.

4.2.2 Methode

Uit het onderzoek zijn onverwachte resultaten ontstaan als er gekeken wordt naar de voorbedachte doelstelling van dit onderzoek. Door het kwalitatief vooronderzoek werd de controlerende vraag: *“zijn er wel regionale verschillen binnen de landbouw in Nederland?”* beantwoord. Door de combinatie van kwalitatief- en kwantitatief onderzoek is het onderzoek gebaseerd op een betrouwbare basis. Doordat de schrijver de deelvragen al deels had uitgewerkt tijdens het kwantitatief onderzoek had de schrijver al meer achtergrondinformatie. Bij het kwalitatief onderzoek is er voor gekozen om agro-coaches te gaan interviewen.

De voorgestelde aanpak in het vooronderzoek was om per geselecteerd gebied een interview te houden met een bedrijfsadviseur en daarna in hetzelfde gebied een interview te houden met ondernemers die een agrarische bedrijfsovername hebben mee gemaakt. De keuze om dit aan te passen is doordat bedrijfsadviseurs niet altijd het gehele bedrijfsovername proces meemaken en in veel gevallen alleen de derde fase (overnamefase). Daarbij komend is het interviewen van ondernemers in dit bepaald gebied maar gissen, omdat mogelijk bij de burens het proces heel anders is verlopen. Door deze methodiek werd er te veel in hokjes geplaatst en één geselecteerd gebied gekenmerkt door één bedrijfsadviseur en één agrarisch bedrijf. De aanpak van het gehele onderzoek is daarom aangepast door eerst kwantitatief onderzoek en de daarbij ontbrekende informatie te verzamelen via interviews met agro-coaches. De keuze voor agro-coaches is tot stand gekomen doordat zij gespecialiseerd zijn in het helpen van ondernemers en de ondernemer zelf aan het denken zetten. Daarnaast zitten agro-coaches meer door het land verspreid waarbij regionale verschillen duidelijker aanwezig zijn.

Er zijn in totaal negen interviews gehouden met agro-coaches/deskundigen verspreid door heel Nederland. Met behulp van bijlage A zijn er semigestructureerde interviews afgenomen. Oftewel diepte-interviews, een vaste vragenlijst waarbij er afgeweken mag worden om door te vragen. Waardoor gedetailleerde en gespecificeerde informatie naar boven komt. Er wordt wel vastgehouden aan het vaste interviewschema waardoor de volgorde voor elk geïnterviewd personen hetzelfde blijft. Daarnaast werd er op dezelfde manier de vragen gesteld waardoor de betrouwbaarheid van het onderzoek is toegenomen. Aan het einde van het interview heeft de interviewer afgesloten met de vraag: *heb ik dit zo kloppend samengevat?* Om zo te controleren of alle informatie juist is begrepen. Per interview worden belangrijke citaten opgeschreven en samengevat in een gesprekverslag. De resultaten per interview varieerde in het begin veel waardoor er geen theoretische saturatie ontstond. Na het achtste interview werden de antwoorden vergelijkbaar en kwam er geen nieuwe informatie bij. De verkregen resultaten kwamen overeen met het kwantitatief onderzoek wat voorafgaand aan de interviews was uitgevoerd. De knowledge gap is het onverwachte resultaat, hierbij spelen een aantal beperkingen. Het onderzoek is uitgebreid opgezet door de hele Nederlandse landbouw te analyseren. Hierdoor kan er geen specifiek antwoord gegeven worden op de hoofdvraag. Omdat agrarische bedrijfsovernames zeer bedrijfsspecifiek zijn is er sprake van niet beïnvloedbare omstandigheden.

5 Conclusies en aanbevelingen

In dit onderzoek wordt er gezocht naar een antwoord op de hoofdvraag: *Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?* Kwantitatief onderzoek is de basis, kwalitatief onderzoek heeft de ontbrekende informatie aangevuld.

In deze paragraaf wordt er per deelvraag de uitkomst omschreven die gebaseerd is op de resultaten van het onderzoek. Vanuit de conclusie van de deelvragen wordt een eindconclusie getrokken die antwoord geeft op de hoofdvraag. Op basis daarvan worden aanbevelingen gegeven voor de doelgroep van het onderzoek en een optie voor een vervolgonderzoek.

5.1 Conclusie deelvragen en hoofdvraag

Onderstaand staan de conclusies bij de vier deelvragen. Aan het eind van deze paragraaf wordt er antwoord gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek.

5.1.1 Conclusie deelvraag 1: Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?

Onder regionale verschillen in de landbouw vallen allerlei aspecten maar het meest bepalende verschil is de grondsoort. Deze bepaald wat voor agrarisch bedrijf op een bepaalde plek gevestigd is. Verder kan er op drie niveaus gekeken worden naar regionale verschillen. Op bedrijfsniveau (micro), op één bedrijfstak (meso) en op de gehele agrarische sector (macro). Per niveau zijn er regionale verschillen in de landbouw, zoals cultuurverschillen, tradities, persoonlijkheidskenmerken. Zo wordt er in het westen van het land zakelijker gehandeld en gaat men in het oosten gemoedelijker met elkaar om.

5.1.2 Conclusie deelvraag 2: Met welke indicatoren kunnen regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden?

Regionale verschillen in de agrarische sector worden onderscheiden in drie groepen van indicatoren. De drie O's, **O**ndernemer(s), **O**nderneming en **O**mgeving. De volgende indicatoren horen bij de groep **O**ndernemer(s): ondernemerschap, godsdienst, cultuurverschillen, sociaal contact, persoonlijkheidskenmerken, psychologisch eigendom, familiesysteem en tradities. Bij de **O**nderneming behoren de volgende indicatoren die regionale verschillen kunnen aanduiden: historie bedrijf, grootte, grondgebondenheid, ondernemingsstructuur, winstgevendheid, tweede tak en pacht of eigendom. De **O**mgeving bevat fysische factoren die duidelijk gelinkt kunnen worden met regionale verschillen in de agrarische sector. In de agrarische sector zijn de volgende indicatoren van betekenis bij de groep omgeving: afstand, grondsoort, plattelandsgebied ten opzichte van stedelijk gebied, grondprijzen, warm of koude grond, welke soort agrarische sector, en omliggende natuurgebieden.

5.1.3 Conclusie deelvraag 3: Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?

De agrarische bedrijfsovername verloopt over het algemeen via vier fases. Per fase zijn er onderdelen die een rol spelen in de vorm van regionale verschillen. De eerste fase is de *voorfase* waarbij de beoogde opvolger(s) zich oriënteert over het overnemen van de onderneming. Hierbij spelen de indicatoren van de drie O's een hoofdrol. Dit komt doordat er over veel aspecten nagedacht moet worden, daarbij worden verschillende onderdelen en facetten van het bedrijf verkent. Na de voorfase volgt de *samenwerkingsfase* hierin wordt voor een langere tijd samengewerkt tussen de opvolger(s) en de afgaande ondernemer(s). Waarbij de overeenkomst en op welke manier de opvolger(s) het bedrijf gaat overnemen belangrijke onderwerpen zijn. Tradities en persoonlijkheidskenmerken zijn bepalende indicatoren waarbij ook de historie van het bedrijf regionale verschillen kan aanduiden. De *overnamefase* volgt nadat er besloten is het bedrijf volledig uit handen te geven aan de opvolger(s), financiële en juridische afwegingen zijn hierbij van toepassing. Sociale en emotionele aspecten zoals het psychologische eigendom en het bestaande familiesysteem zijn hierin verweven. Na de overnamefase volgt de periode *na de overname* waarbij de opvolger(s) zelf verantwoordelijk is. Door de wensen van de afgaande ondernemers nog eens door te nemen kan er gerelativeerd worden. Regionale verschillen kunnen hierin uitgedrukt worden als mogelijkheden in de omgeving maar ook in het type ondernemerschap.

5.1.4 Conclusie deelvraag 4: Op welke manier hebben bedrijfsadviseurs te maken met regionale verschillen bij agrarische bedrijfsovernames?

De rol van de bedrijfsadviseur bepaalt in sterke mate of er wel een samenhang zit tussen regionale verschillen bij de begeleiding van een agrarische bedrijfsovername. Het doel waarvoor de bedrijfsadviseur naar de overname is gekomen kan verschillend zijn, bijvoorbeeld zo min mogelijk belasting betalen of het gehele overname proces begeleiden in de vorm van een coach. Bij het tweede voorbeeld heeft de bedrijfsadviseur te maken met meer aspecten waarbij regionale verschillen van invloed zijn. Bij elke fase van het gehele overnameproces zijn er regionale verschillen bij bedrijfsovernames, het type indicator bepaalt op wat voor manier het invloed heeft. De bedrijfsadviseur moet hier rekening mee houden.

5.1.5 Conclusie hoofdvraag: Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?

Uit de resultaten van het kwantitatief en kwalitatief onderzoek kan er gesteld worden dat er daadwerkelijk regionale verschillen zijn in de Nederlandse landbouw. Hierbij spelen verschillende indicatoren een rol waarbij regionale gebieden van elkaar afwijken. Agrarische bedrijfsovernames kunnen gekenmerkt worden door vier verschillende fases en hier hebben bedrijfsadviseurs een bepalende rol in.

Om antwoord te geven op de hoofdvraag: *Hoe kunnen regionale verschillen van invloed zijn op bedrijfsovernames in de agrarische sector?* Regionale verschillen zijn er door heel Nederland maar of deze bepalend zijn voor een agrarische bedrijfsovername, nee. Er kan niet gesteld worden dat er in dit regionaal gebied (bijvoorbeeld in Drenthe) op een ander manier een agrarische bedrijfsovername verloopt dan een ander regionaal gebied (bijvoorbeeld in Zeeland). Agrarische bedrijven zijn specifiek en elk bedrijf heeft een ander familiesysteem waarin geopereerd wordt. Dat er rekening gehouden moet worden met de regionale verschillen en de verwante indicatoren is van belang voor het succes

van een bedrijfsovername. In dit onderzoek kan er geconcludeerd worden dat er zeker een bepaalde invloed is van regionale verschillen op een agrarische bedrijfsovername maar dit *niet* getypeerd kan worden per regionaal gebied. Hierdoor worden gebieden in hokjes gestopt terwijl een ieder een bedrijfsovername anders kan ervaren. Zo kan een stugge Groninger hier minder over loslaten dan een praatgrage Amsterdammer. Ook de begeleiding en ervaring van de coach kunnen per gebied maar ook zeker per bedrijf verschillen. Bij de doelstelling werd verwacht dat er daadwerkelijk gebieden te typeren waren waarbij een agrarische bedrijfsovername op een bepaalde manier verloopt. Vanuit dit onderzoek kan dit niet geconcludeerd worden, mogelijk in een vervolgonderzoek is dit wel duidelijker te typeren.

5.2 Aanbevelingen

Met het onderzoek is er een openheid gecreëerd van de huidige regionale verschillen in Nederland. Hierbij zijn indicatoren tegen het daglicht gehouden die van invloed zijn op bedrijfsovernames. Voor de bestemde doelgroep is het onderzoek van belang om alle belangrijke zaken maar ook de randzaken op een rij te zetten. Door het gehele bedrijfsovername proces in kaart te hebben kan er sneller geopereerd worden waarbij communicatie de allerbelangrijkste factor blijft. Voor de opvolger(s) en aftredende ondernemer(s) is het van belang om zelf alle stappen (§3.3 kan als leidraad gevolg worden) te ondernemen die te pas komen bij agrarische bedrijfsovername. Door zelf het overnameplan op te stellen wordt er actief nagedacht over (moeilijke) onderwerpen (Huinink, 2022). Wanneer het nodig is kan er een bedrijfsadviseur of een agro-coach ingeschakeld worden, maar door zelf actie te ondernemen wordt er *niet overgenomen maar ondernomen* (Bosker, 2022).

Om dit onderzoek te verbreden en voeten in aarde te zetten zou er met een vervolgonderzoek specifiek(er) geopereerd moeten worden. Doordat dit onderzoek heel breed is opgezet zijn er handvatten gegeven om hiermee verder onderzoek te verrichten. Om duidelijk te onderzoeken of het daadwerkelijk uit maakt als een regionaal gebied invloed heeft op een agrarische bedrijfsovername moet de variabele groeps grootte kleiner. Er is nu gekeken naar alle sectoren in de landbouw, door dit te verkleinen door bijvoorbeeld alleen de akkerbouw, melkvee, of glastuinbouw te selecteren wordt het onderzoek specifiek(er). Bijpassend zou hierbij zijn om dan twee gebieden te selecteren met wel dezelfde sector maar regionaal erg verspreid liggen. Om een concreet voorbeeld te geven qua gebieden: akkerbouw in Zeeland ten opzichte van het akkerbouw gebied in Friesland, hierbij is de sector hetzelfde maar ook de grondsoort komt met elkaar overeen. Door dan bedrijfsadviseurs die overnames hebben meegemaakt te interviewen, en overdrager(s) en opvolger(s) te gaan interviewen in deze twee selecteerde gebieden. Ontstaat er een kenmerkend onderzoek waarbij mogelijk duidelijkere verschillen naar boven kunnen komen. Dit zijn aanbevelingen voor korte termijn, voor de lange termijn zou er per agrarische sector een onderverdeling gemaakt moeten worden van de huidige regionale verschillen. Door al deze gegevens in kaart te hebben kan er per gebied een onderzoek gestart worden waarbij uiteindelijk deze gebieden met elkaar vergeleken kunnen worden.

Bibliografie

- Agrifirm. (z.d.). *Exlan Advies*. Opgehaald van Agrifirm: <https://www.agrifirm.nl/exlan/>
- AgroAdviseurs Zuidwest. (2015, september 5). *Financiering bedrijfsovername: doe het zelf*. Opgehaald van AgroAdviseursZuidwest: <https://www.agroadviseurszuidwest.nl/financiering-bedrijfsovername-doe-het-zelf/>
- Agro-coaches/deskundigen. (2022, mei en juli). Interview afstudeeronderzoek. (S. v. Walderveen, Interviewer)
- Albert Canrinus. (2022, Mei 23). Presentatie 1 bedrijfsovername versie 1 ABOB. Dronten, Flevoland, Nederland.
- Baarda, B. (2019). *Dit is onderzoek*. Den Haag: Noordhoff Uitgevers.
- Bommel, K. v., Jager, J., & Voskuilen, M. (2007). *Dynamiek in bedrijven: Schatting aantal starters, bedrijfsovernames en*. Den Haag: LEI.
- Bos, W. (2019, oktober 25). *Macro, micro & meso analyse uitgelegd*. Opgehaald van Lynx: <https://www.lynx.nl/beurs/trading/fundamentele-analyse/macro-micro-meso-analyse/>
- Bosker, M. (2022, mei 5). Interview onderzoek. (S. v. Walderveen, Interviewer)
- CBS. (2016, september 22). *Ruim 270 duizend familiebedrijven*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/38/ruim-270-duizend-familiebedrijven>
- CBS. (2017). *Familiebedrijven in*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2020, mei 6). *Feiten en cijfers over de landbouw*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2020/19/feiten-en-cijfers-over-de-landbouw>
- CBS. (2021, Januari 13). *Geen bedrijfsopvolger voor meer dan 16 duizend boerderijen*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/02/geen-bedrijfsopvolger-voor-meer-dan-16-duizend-boerderijen>
- CBS. (2022, januari 14). *Bedrijven; bedrijfstak*. Nederland.
- CBS. (2022, februari 24). *Landbouw; gewassen, dieren en grondgebruik naar hoofdbedrijfstype, regio*. Nederland.
- Claudia de Graauw. (z.d.). *Meet wat je wilt meten: het belang van de juiste indicatoren*. Opgehaald van Claudia de Graauw: <https://www.claudidegrauw.nl/meet-je-wat-je-wilt-meten-het-belang-van-juiste-indicatoren/#:~:text=Een%20indicator%20is%20een%20meetbaar,geen%20afgeleide%20indicatoren%20te%20gebruiken>
- Damen, A. (z.d.). *Een familiesysteem – wat is dat eigenlijk?* Opgehaald van VolBewust: <https://volbewust.nl/een-familiesysteem-wat-is-dat-eigenlijk/>
- Florum. (z.d.). *Grondsoorten in Nederland*. Opgehaald van Florum.
- Guus Daamen. (2022, april 1). *Grondwater gebruiken voor beregenen grasland verboden in drie Brabantse regio's*. Opgehaald van Stal en Akker: <https://www.stal-en-akker.nl/artikel/463382-grondwater-gebruiken-voor-beregenen-grasland-verboden-in-drie-brabantse-regios/>

- Huinink, R. (2022, juni 10). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Jacobi, R. (2022, juni 10). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Jobpersonalisty. (z.d.). *Wat doet een agrariër?* Opgehaald van Jobpersonality: <https://www.jobpersonality.com/agrarier>
- Jobpersonality. (z.d.). *Big Five persoonlijkheidstheorie*. Opgehaald van Jobpersonality: <https://www.jobpersonality.com/big-five-persoonlijkheidstheorie>
- Kieft, M. t. (2022, juni 14). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Lans, J. V. (2006). *De kunst van het zien en het realiseren*. Den Haag: Lanbouw Economisch Instituut.
- Methorst, R., Dekker, K., Baars, R., & Kouwenhoven, G. (2021). *Bedrijfsovername, een expeditie over veel verschillende terreinen!*. Dronten: Aeres Hogeschool.
- Meulen, H. v., Matser, I., Terluin, I., Remery, C., & Bouma, J. (2015). *Agrarische jongeren*. Wageningen: LEI.
- NAJK. (2018). Bedrijfsovername, hoe zit dat nou eigenlijk? *BNDR*, 12-15.
- National Institute of Food and Agriculture. (z.d). *Family Farms*. Opgehaald van National Institute of Food and Agriculture: <https://www.nifa.usda.gov/family-farms>
- NVM. (2017, april). *NVM Agrarisch & Landelijk Vastgoedbericht - April 2017*. Opgehaald van Klaver agrarisch vastgoed: <https://www.klaveragrarischvastgoed.nl/nieuws/nvm-agrarisch-landelijk-vastgoedbericht-april-2017.html>
- Oevering, F. (2021). *Variatie in regionale indelingen in Nederland*. Utrecht: RaboResearch Nederland.
- Plattelandsgebieden*. (2022, april 18). Opgehaald van Google MyMaps.
- Rademaker. (2020, augustus 6). *Over familiebedrijven*. Opgehaald van Rademakerwerkt: <https://rademakerwerkt.nl/blog/rademakers-werkt-met-en-voor-families-met-een-bedrijf>
- Rendement. (2014, mei 27). *BOF ook niet in strijd met het EVRM*. Opgehaald van Rendement: <https://www.rendement.nl/nieuws/bof-ook-niet-in-strijd-met-het-evrm.html>
- Rijksoverheid. (2020, juni 9). *Land- en tuinbouw: ruimtelijke spreiding, grondgebruik en aantal bedrijven, 1980-2019*. Opgehaald van Compendium voor de Leefomgeving: <https://www.clo.nl/indicatoren/nl211909-agrarisch-grondgebruik>
- Rijksoverheid. (2021, november 17). *Beantwoording Kamervragen van het lid Hammelburg*. Opgehaald van Minister van Financien: <https://open.overheid.nl/repository/ronl-7c560fe8-bfe4-4db7-8f18-bceb7965683f/1/pdf/antwoord-op-kamervragen-over-de-bedrijfsopvolgingsregeling-in-de-erf-en-schenkbelasting.pdf>
- Schie, I. v. (2022, januari 18). Afspraak over bedrijfsovernames. (S. v. Walderveen, Interviewer)
- Stoltenborg, D. (2022, juni 21). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Sven van Walderveen. (2022, april 4). Tabellen AAFW. Harmelen, Utrecht, Nederland.
- Uum, W. v. (2022, juni 13). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Veenstra, L. (2022, mei 20). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)

- Versteeg, M. (2022, mei 23). Afstudeeronderzoek. (S. v. Waldeveen, Interviewer)
- Voskuilen, H. S. (2019). *Akkerbouwbedrijven: schaalvergroting en*. Opgehaald van Wageningen Univeristy & Research: <https://edepot.wur.nl/509738>
- Weerkamp, J. (2021, mei). Gelijkheid, eerlijkheid, verdienste en behoefte. *De achterkant van psychosociale hulpverlening in de agrarische sector*, p. 14.
- Weerkamp, J. (2022, april 6). Gesprek afstudeerwerkstuk. (S. v. Walderveen, Interviewer)
- Weerkamp, J., & Zeinstra, T. (2014). *Wat de boer niet zegt*. Deventer: Boom.
- Wichers, A. (1965). *De oude plattelandsbeschaving*. Wageningen: Centrum voor Landbouwpublicaties en Landbouwdocumentatie.

Bijlage A Zoekplan

Voor de aanpak (Hoofdstuk 2) wordt hier het zoekplan weergegeven. Dit is de methode hoe de bestaande kennis over het onderwerp wordt vervaardigd.

Het eerste zoekplan is voor deelvraag 1:

(1) Wat wordt er verstaan onder regionale verschillen in de landbouw?

Wat voor soort publicaties zijn er nodig:

- Actuele informatie over het onderwerp via websites, vakbladen.
- Diepgaande informatie, zoals rapporten, boeken.

Zoektermen:

- Landbouw, boeren, persoonskenmerken, akkerbouw, tuinbouw, streekgebieden, gewesten, regio, indeling, data, gegevens, leeftijd, soort bedrijf, grondsoort.
- Regionale verschillen, culturele verschillen, afwijkingen, schelen, variëren, wisselen, beschaving, civilisatie.

Informatiebronnen:

- Databanken, Boeken, Artikelen, Internet zoals Google (Scholar)

Gebruik en verwerken van informatie:

- Gebruiken van informatie als het relevant is en betrouwbaar. Hierbij worden aan een aantal criteria gehouden: autoriteit, actualiteit, objectiviteit en nauwkeurigheid.
- De informatie wordt verwerkt aan de hand van de APA richtlijn.

Het tweede zoekplan is voor deelvraag 3:

(3) Welke onderdelen van een bedrijfsovername hebben betrekking op regionale verschillen?

Wat voor soort publicaties zijn er nodig:

- Actuele informatie over het onderwerp via websites, vakbladen.
- Diepgaande informatie, zoals rapporten, boeken.

Zoektermen:

- *Bedrijfsovername, fusie, kenmerken, motivatie, fiscaal, structuur, overdrager(s), overnemer(s).*
- *Familie, eigendom, bedrijf, harde kant, zachte kant, fasen, sector, regio, cultuur, wonen, vertrouwen, gesprek, kapitaal, familiebedrijven.*

Informatiebronnen:

- Databanken, Boeken, Artikelen, Internet zoals Google (Scholar)

Gebruik en verwerken van informatie:

- Gebruiken van informatie als het relevant is en betrouwbaar. Hierbij worden aan een aantal criteria gehouden: autoriteit, actualiteit, objectiviteit en nauwkeurigheid.
- De informatie wordt verwerkt aan de hand van de APA richtlijn.

Bijlage B Interviewvragen

Interviewvragen omtrent regionale verschillen in NL:

Intro vragen:

- **Waarom bent u coach geworden?**
 - **Wat vindt u de belangrijkste onderwerpen tijdens een bedrijfsovername in de agro sector?**
 - **In welke gebieden bent u allemaal actief?**
 - **Welke bedrijven komt u allemaal tegen in uw werk?**
-

- Wat verstaat u onder regionale verschillen in de landbouw? (kenmerken)
- Speelt tijdens agrarische bedrijfsovername de regio een rol waar het bedrijf is gevestigd?
- Merkt u dat er regionale verschillen zijn in Nederland tussen de verschillende agrarische bedrijven?
- Worden deze verschillen bepaald door het type agrarisch bedrijf dat in deze regio zich bevindt?
- Waardoor denkt u dat deze regionale verschillen in Nederland nog steeds zichtbaar kunnen worden tijdens een agrarische bedrijfsovername?
- Met welke mogelijke indicatoren kan er een onderscheid gemaakt worden tussen de regionale/ culturele verschillen? (Grondsoort, type bedrijf pacht of eigendom, ondernemerskeuze, godsdienst religie, sociaal contact)
- Hoe kan je iemand typeren uit zo'n regio vergeleken met een andere regio? (Plaatjes)
- Denkt u dat bedrijfsadviseurs die gespecialiseerd zijn in agrarisch bedrijfsovernames al met een voorgevoel naar een bedrijf gaan van zo gaat het in dit gebied? Zo ja/nee waarom?
- Wat zou een correcte verdeling zijn van Nederland qua regio's als je wil verdiepen in de meest aan spraakmakende verschillen, op kaart aangeven en waarom juist?