

Sponsor in beeld: Hogenkamp



Bedrijfsovername, een feest of een fiasco?

De kans dat een boerenbedrijf overgenomen wordt, is al jaren niet meer vanzelfsprekend. Je zou denken dat dat betekent dat voor de overnames die wel plaats vinden, heel bewust gekozen wordt. Het gaat vaak over een miljoenenbedrijf, dus bepaald geen kleine verantwoordelijkheid, zowel voor de overdrager, als de overnemer.

En toch worden we wekelijks gebeld met de vraag om begeleiding bij familieperikelen en dan druk ik me nog mild uit. De wens dat het bedrijf over genomen wordt, zorgt er telkens weer voor dat zowel de oude als de jonge generatie persoonlijke wensen en punten van zorg, irritatie en onzekerheid onbespreekbaar laat. "Als de overname maar achter de rug is, dan loopt dat wel los".

Maar helaas, het loopt niet los. Integendeel, het onbesprokene gaat een eigen leven leiden. Zorgen en irritaties worden groter, aannames worden voor waar gehouden en de communicatie verlaagt zich tot gesnauw of compleet negeren van elkaar.

Op een boerderij blijven de bestaande patronen uit het gezin waar je uit komt vaak bestaan in het werk. De ouder blijft zich als ouder gedragen, pamperend of juist kritisch. Het kind, ook al is hij 40, blijft zich vaak gedragen als kind, volgzaam of juist rebels. Pas als beide zich als volwassene gaan gedragen, oprecht vragen gaan stellen en oprecht gaan luisteren, is er constructief

overleg mogelijk en kan dat ook doorgezet worden naar het overige netwerk. Maar ja, wie voert er een functioneringsgesprek met een boer, wanneer maakt een boer een persoonlijk ontwikkelplan. Wanneer ga je samen met je pa om tafel om je te verdiepen in de wederzijdse behoeften, drijfveren en motieven? Wanneer is er directie-overleg op een boerderij.

Eigenlijk zou je in het bedrijf op de zelfde wijze om moeten gaan met je familie als met een willekeurige zakenpartner. Een strikte scheiding van werk en privé. In het bedrijf ben je zakenpartners met bijbehorend directie-overleg. In zo'n overleg wordt je gedwongen om er samen uit te komen. Helder te verwoorden wat je wenst, maar ook open te staan voor de ideeën van de ander. Je leert met kritische feedback om te gaan en te reflecteren op je eigen handelen. Er zijn trainingen en persoonlijkheidsanalyses die er voor zorgen dat je je eigen talenten, maar ook de talenten van je zakenpartner leert kennen. Daardoor creëer je over en weer meer begrip en profijt. Een win-winsituatie wordt gerealiseerd.

De boer van de toekomst investeert eerst in zichzelf en dan pas in zijn bedrijf, opdat hij bewuste keuzes kan maken en op een constructieve wijze het gesprek met de omgeving aan gaat.

Hogenkamp Agrarische Coaching
085-0645591 www.agrarischecoaching.nl