

## Checklist voor het overnameproces van landbouwbedrijven

De oriëntatiefase van het overnameproces is veruit de belangrijkste fase. Doe je dit goed dan neem je de juiste beslissingen met de juiste motieven. Steek daarom voldoende tijd en aandacht in deze fase. Met deze checklist kun je er achter komen hoe ver je al bent. Bijvoorbeeld een coach kan jullie goed begeleiden in deze fase.

### Oriënteren op jezelf:

check:

- Wat wil ik (wat zijn mijn wensen en ideeën?) [ ]
- Wat kan ik (waar ben ik goed in?) [ ]
- Waar ligt mijn passie? (waar ga ik echt voor?) [ ]
- Waartoe ben ik bereid (weet ik zeker dat ik wil overnemen? Wat moet ik doen, wat niet?) [ ]
- Wat zijn mijn kwaliteiten (welk type ondernemer ben ik? Waar zie je dat aan?) [ ]
- Wat zijn mijn valkuilen (waar moet ik voor oppassen? Wat moet ik niet doen?) [ ]
- Wat heb ik nog te leren? (administratief / financieel / werkervaring, etc.) [ ]

### Oriënteren op de samenwerking:

#### *Karakters*

- Passen we bij elkaar? Waarom wel, waarom niet? [ ]
- Op welke gebieden vullen jullie elkaar aan? [ ]
- Op welke gebieden niet? Wat betekent dit voor jullie? [ ]

#### *Communicatie*

- Hoe communiceren wij? Is dat goed? Zo nee: wat is nodig om het wel goed te krijgen? [ ]
- Wat zijn de wederzijdse verwachtingen? [ ]
- Hoe gaan we om met evt. tegenstrijdigheden / conflicten [ ]
- Bespreken / evalueren we onze samenwerking? [ ]
- Hebben we regelmatig werkoverleg? [ ]

#### *Samenwerken en samen werken*

- Is er een duidelijke taakverdeling? [ ]
- Wie is waar verantwoordelijk voor? [ ]
- Zijn we het eens over hoe het werk gedaan wordt? Zo niet, hoe los je dat op? [ ]
- Hoe nemen we beslissingen? [ ]
- Wat doen we als we het niet met elkaar eens zijn? [ ]
- Wat zijn onze werktijden? (denk ook aan de avonden / nachten en het weekeinde) [ ]
- Hoe is de balans tussen werk en privé? [ ]

### Oriënteren op het bedrijf:

- Is het bedrijf levensvatbaar en toekomstbestendig? (omvang /financieel /milieu /arbeid, etc.) [ ]
- Hebben we hetzelfde bedrijfsdoel? (wat willen we bereiken?) [ ]
- Hebben we dezelfde bedrijfsvisie/missie? [ ]
- Wat is nodig om het bedrijf overnameklaar te maken? Hoe ga je dat doen? [ ]
- Welke (groei)strategie is nodig om dit te bereiken? [ ]
- Voldoen we aan alle wettelijke kaders? [ ]

Heb je nog vragen, of loop je vast? Geen probleem, wij helpen je graag verder.  
Stuur een mail naar [d.veefkind@agrocoach.nl](mailto:d.veefkind@agrocoach.nl) Bellen kan ook: Dik Veefkind, 06-53583325