

Zijn grote melkveebedrijven nog overdraagbaar? Niet financiën, maar gezinscommunicatie grootste probleem bij bedrijfsovername

Melkveebedrijven worden steeds groter en daarmee ook het vermogen dat overgenomen moet worden bij bedrijfsoverdracht. Het gaat al snel om enkele miljoenen euro's. Kan zoon of dochter nog wel genoeg geld op tafel te krijgen?

Judith Waninge

Uit cijfers van het CBS blijkt dat in 2009 een gemiddeld melkveebedrijf 73 melkkoeien en 46 hectare grond had. Dit is een groei van respectievelijk 36 procent en 61 procent ten opzichte van 1995. Deze groei zal naar verwachting doorzetten. Het aantal bedrijven daalt wel elk jaar met ongeveer 2 tot 3 procent. Van de ruim 20.000 melkveebedrijven in Nederland wisselen jaarlijks ongeveer 1.000 van eigenaar. Meestal is er sprake van overname door een familielid.

Maatschap

Aan een overname gaat meestal een lange periode van een maatschap vooraf, met als voordeel dat veel vermogen 'geruisloos' doorgeschoven kan worden naar de opvolger. Meerdere adviseurs geven aan dat bij het vormen van een maatschap al bekeken wordt of een eventuele overname op termijn haalbaar is en dan ook de keuze voor stoppen of doorgaan wordt gemaakt. Ongeveer 22 procent van de melkveebedrijven heeft geen opvolger of weet al bij voorbaat dat een overname er financieel of anderszins niet inzit. 26 procent van de melkveebedrijven met een bedrijfshoofd ouder dan vijftig jaar heeft wel een opvolger. Een overname is een kwestie van gunnen, vertelt Hans Verweij die bij LTO Noord naast senior adviseur ook mediator is. Open communiceren over de wensen van ouders en opvolger is volgens hem nog steeds een belangrijk issue. Regelmatig komt hij bij gezinnen waar de jongere generatie het lastig vindt om de bedrijfsopvolging ter sprake te brengen en ze voelen zich vaak niet serieus genomen door de ouders. "Ouders willen of kunnen het bedrijf moeilijk loslaten en zien hierdoor op tegen de overname en schuiven het voor zich uit. De financiële en juridische zaken zijn eenvoudig op te lossen, maar praten over wat opvolger en ouders nu echt willen, blijkt in veel gevallen niet vanzelf te gaan." Verweij kwam zelfs een situatie

tegen waarbij een overname niet doorging omdat de ouders het niet eens waren met de partnerkeuze en leefwijze van de zoon.

Jan Ruesink, specialist bedrijfsovername bij de Gibo Groep, weet dat van de jaarlijkse bedrijfs-overnames in de Achterhoek er altijd een aantal uiteindelijk niet doorgaan en het bedrijf voortijdig wordt verkocht, om diverse redenen. Een hoge financiering met een laag saldo op de rekening-courant is voor een aantal ondernemers een (te) grote psychische belasting. Of te veel tijd aan het bedrijf 'moeten' besteden en een partner die er niet voor 100 procent achter staat. Toch zien veel ouders graag dat het familiebedrijf voortgezet wordt en doen ze hiervoor veel concessies.

Overnamesom

De overnamesom wordt met de groei van de bedrijven groter en dat heeft gevolgen voor alle partijen: de opvolger, de ouders en de niet-opvolgers. Wat een overnamekandidaat op kan brengen, is te berekenen aan de hand van het boekhoudrapport en het rendement van het bedrijf. Belangrijk hierbij is de vraag wat de ouders nodig hebben als aanvulling op het pensioen. Ruesink vertelt dat ouders vaak genoeg nemen met een lager bedrag als ze kunnen blijven wonen op hetzelfde erf en door kunnen leven op dezelfde voet, zonder financiële zorgen. Wel zien de adviseurs dat er vaker een langere periode gehanteerd wordt in de meerwaardeclausule, waarin staat dat er bij voortijdige verkoop afgerekend moet worden met de familie over de meerwaarde van het bedrijf. Was eerder tien jaar een standaardperiode, nu is dat vaker vijftien tot twintig jaar of tot een bepaalde leeftijd van de opvolger.

Financiering

Uit cijfers van de Gibo Groep blijkt dat melkveehouders gemiddeld 1 euro per kilogram melk gefinancierd hebben, maar de spreiding is groot: van 0 tot 2,50 euro per kilogram melk. Ruesink geeft aan dat er bedrijven zijn die met 2 euro nog



MELKVEEBEDRIJVEN BLIJVEN GROEIEN

Communicatie is het grootste probleem bij overname van grote melkveebedrijven.

Foto: Marcel Bekken

fluitend rendement behalen, maar dat er ook bedrijven zijn die met 1 euro nog geen droog brood verdienen.

Ondernemerschap en de vermogenspositie zijn, naast rentabiliteit, volgens Hans de Bie, sectormanager rundvee bij Rabobank Nederland, de twee belangrijkste punten bij overname. "Er zijn op dit moment geen strengere normen voor financiering van melkbedrijven dan voor de crisis", zegt hij. "De Rabobank kijkt kritisch naar de ondernemer, het vakmanschap en de toekomstvisie. De hoogte van de financiering per kilogram melk zegt niets zonder de situatie op het bedrijf te kennen. Zijn er oude opstallen die aan vernieuwing toe zijn of staat er een nieuwe moderne stal die nog dertig jaar meegaat? De rentabiliteit blijft het belangrijkste punt; het melkveebedrijf zal in een volwaardig gezinsinkomen moeten kunnen voorzien", aldus De Bie. Dirk Anco Albada beheert bij het NAJK de portefeuille bedrijfsovername. Hij hoort op de bijeenkomsten van de jongere agrariërs wel geluiden

dat er op dit moment moeilijker een financiering te krijgen is. Exacte cijfers heeft hij niet. Het NAJK wil zijn leden bewust maken van wat er allemaal bij een overname komt kijken en onderhandelt niet met banken over financieringen. Is een overname niet gelijk te financieren, dan zijn er meerdere mogelijkheden om als opvolger meer financiële ruimte te verkrijgen, zoals een baan buitenshuis, grond in erfpachtconstructies of het bedrijf verkopen en ergens anders waar de grond goedkoper is een nieuw bedrijf kopen. Geen enkele adviseur geeft de voorkeur aan grond verkopen. 'Sale en lease back' heeft als risico dat de grondgebruiker niet profiteert van de waardeverhoging van de grond. Maar heb je om een goede ondernemer te zijn alle grond in eigen beheer nodig? Ruesink is van mening dat elke melkveehouder dit zichzelf moet afvragen.

CONCLUSIE

De huidige melkveebedrijven beschikken over voldoende financiële zekerheden om een overname mogelijk te maken. Als de overname stroef loopt, heeft dat veel vaker te maken met de communicatie tussen de overnamepartners dan met geld. Met schenkingen is bijna elke overname te regelen, maar familie blijft je altijd weer tegenkomen.