



## Hoe moet ik stoppen?

### Vraag het de vakman!

Henny Kolster

In de tweede editie van 'Vraag het de vakman!' legt Henny Kolster uit Boskoop zijn prangende vraag voor aan twee financieel specialisten die beiden veel ervaring hebben met de boomkwekerijsector. Kolster wil stoppen, maar liefst nog een beetje doorgaan: een typische kwekerswens. Maar hoe doet hij dat zodanig dat hij kan blijven wonen op zijn tuin?

Auteur: Jaap Smit

**Henny Kolster** (61 jaar) kweekt bijzondere heesters op Laag Boskoop 100. Met het huis voor op het smalle perceel van 7.000 m<sup>2</sup> is de kwekerij een traditioneel Boskoopse bedrijf. 6.000 m<sup>2</sup> volgrondsteelt wordt ondersteund door 1.000 m<sup>2</sup> vorstvrije kas. Met 1.000 verschillende soorten is het sortiment uitgebreid te noemen: "Dat zit in de genen", zegt Kolster. "Maar ik kweek alleen iets, als er geld mee te verdienen is. Mijn marge is dankzij het sortiment wel iets hoger dan gemiddeld."

"Ik wil in de toekomst stoppen met kweken. Ik heb geen opvolger: geen van mijn vijf dochters wil de kwekerij overnemen, en ook mijn zoon niet. Mijn vrouw wil hier vanwege de ruimte

graag blijven wonen, maar eigenlijk zie ik geen andere optie dan alles ineens (huis en kwekerij) te verkopen, of niets. De kwekerij verkopen en het bieden van recht van overpad langs mijn huis is voor mij geen optie."

Kolster noemt de mogelijkheid na zijn pensioen alleen door te gaan met het kweken van planten in pot, in de kas, zodat hij het rustiger aan kan doen. Een andere optie is een kweker enkele jaren de kneepjes van het vak/sortiment bij te brengen en langzamerhand de handel en het sortiment over te dragen.

De grond verkopen aan de burens (een steen- en houthandel) en een boomkweker? Daar zitten haken en ogen aan in verband met bestemmin-

gen.

Kolster maakt wat omzet met royalty's over door hem gevonden en op de markt gebrachte selecties. Hoe kan hij daaruit langdurig het beste rendement halen?

Henny Kolster: "Ik overweeg te stoppen, maar ik weet niet hoe ik dat het beste kan aanpakken. Kan ik langzaam afbouwen? Moet ik alles ineens verkopen? Of kan ik een jongeling met eenzelfde interesse voor een bijzonder sortiment de fijne kneepjes van het vak bijbrengen?"

## Frans van Wanrooij: 'Vervallen landbouwvrijstelling kan flinke belastingaanslag opleveren'

**Voor stoppen zijn diverse opties. Een tijdje doorgaan en langzaam afbouwen is zo gek nog niet, maar er kleven wel risico's aan in verband met een mogelijk aflopende landbouwvrijstelling. Een samenwerking opstarten met iemand die de kwekerij langzaam kan overnemen is een andere optie. Regel zaken nu het nog kan.**

Uw typische boomkwekerswens om nog een tijdje door te gaan, is zo slecht nog niet. Met name in het licht van een eventuele fiscaal vriendelijke overdracht. De grootste waarde binnen uw bedrijf zit in uw woonhuis en in uw grond. Op dit moment is de grond vrijgesteld door middel van de landbouwvrijstelling. Er gaan echter al geruime tijd geluiden op dat deze landbouwvrijstelling op grond komt te vervallen. Wanneer en hoe is niet bekend. Maar dat er iets gaat gebeuren, daar geloven de meeste partijen wel in.

Dit zou een goede reden voor u kunnen zijn om een samenwerkingsverband aan te gaan met een toekomstige koper. Dit kan ook het tuincentrum of uw buurman-boomkweker zijn.

Uw grond kan dan opgewaardeerd worden ingebracht in het samenwerkingsverband. Voor u geldt op dit moment nog wel de landbouwvrijstelling en er is dus geen belasting verschuldigd over de boekwinst van de grond.

Als u minimaal drie jaar in dit samenwerkingsverband gezeten heeft, kunnen de productiemiddelen (grond, kassen en planten) geruisloos doorgeschoven worden naar de koper, waardoor er over de meerwaarde van de productiemiddelen geen belasting verschuldigd is.

Zo kunt u in de periode tot de werkelijke overname nog samen doorgaan met het samenwerkingsverband, waarbij u nog uw werkzaamheden kunt ontplooiën. Mogelijk worden hierbij kennis en werkzaamheden overgedragen of vindt er een geleidelijke afbouw van uw assortiment plaats, waardoor de overnemende partij opnieuw kan starten. Op deze laatste wijze maakt u uw kapitaal dat verborgen zit in de planten te gelde.

Belangrijk is wel dat de samenwerking fysiek ook echt plaatsvindt. U bent en blijft een zelfstandig ondernemer, die ook risico's loopt met zijn



*Frans van Wanrooij is agrarisch bedrijfsadviseur bij ABAB in Veldhoven.*

bedrijfsvoering. De rechten en plichten binnen dit samenwerkingsverband moeten goed vastgelegd worden en zowel op juridische als fiscale gronden getoetst worden.

Alles staat en valt natuurlijk met hoe goed de samenwerking tussen u beiden verloopt. Het blijft mensenwerk; met andere woorden, u moet het goed met elkaar kunnen vinden om de komende jaren in dit samenwerkingsverband door te gaan.

Mocht u beslissen om geen samenwerking met derden aan te gaan, dan zou ik u adviseren om toch maatregelen te nemen ten aanzien van de tuingrond. Dit is niet nodig als u besluit om direct alles te verkopen, maar daar ligt uw wens op dit moment niet.

Nogmaals: uw grootste vermogen zit in het woonhuis en de grond. Gezien uw leeftijd en het moment waarop ik inschat dat u uw bedrijf gestart bent, is de boekwaarde van de grond slechts beperkt. Met andere woorden: de boekwinst bij verkoop is groot. Als de landbouwvrijstelling komt te vervallen, zal er belasting geheven worden over de verkoopwaarde minus de boekwaarde. Dit kan dus een aardig bedrag aan belasting zijn. Het is belangrijk om bij verkoop of overname fiscaal zo gunstig mogelijk uit te komen. Actie is bij u geboden.



*Bedrijf van Henny Kolster in Boskoop.*



Ook een prangende vraag voor de rubriek 'Vraag het de vakman'? Laat het ons weten via [ruud@nwst.nl](mailto:ruud@nwst.nl)

# John Steenbakkers: 'Bedrijfsontwikkelplan belangrijk hulpmiddel bij het maken van de juiste keuze'



John Steenbakkers is specialist boomkwekerij bij Aelmans Tuinbouwadvies in Baexem.



**De kernvraag die Henny bezighoudt, is op welke wijze de bedrijfsbeëindiging of bedrijfsoverdracht gestalte dient te krijgen en wat het perspectief is na beëindiging of overdracht. Emoties lopen vaak als een rode draad door het proces van bedrijfsopvolging of bedrijfsoverdracht. Het gaat om een levenswerk dat uit handen wordt gegeven. Het hele gezin heeft belang bij een goed verloop van de beëindiging of overdracht. Deze sociale aspecten nemen een belangrijke plaats in binnen dit proces.**

## Bedrijfs- en teeltplananalyse

De vraag die hierbij speelt, is of het huidige teeltplan met uitgebreid assortiment in relatie tot de oppervlakte, perspectief en rendement biedt voor een opvolger. Ook de technische staat van de bedrijfsgebouwen speelt hierbij een rol.

## Belasting betalen? Liever niet

Fiscaal gezien zijn bij een beëindiging of overdracht vooral de inkomstenbelasting, overdrachtsbelasting en schenkings- en successiebelastingen van belang. Daarnaast is er bij overdracht een fiscale stimuleringsregeling, genaamd Durfkapitaalregeling (voorheen Tante Agaath-regeling). Herwaardering van de bedrijfsonderdelen kunnen in dit stadium interessant zijn in

verband met de landbouwwijziging.

## Juridische aspecten

Bij beëindiging of overdracht spelen ook juridische aspecten, zoals rechtsvorm, huwelijk en testament. Mogelijk spelen een maatschapovereenkomst, het huwelijksgoederenrecht en de inhoud van bestaande testaments een rol, of moeten deze juist in dit stadium aangepast worden. Op dit punt dient ook aandacht te worden besteed aan pachtovereenkomsten, erfdiensbaarheden, kwalitatieve verplichting en het formuleren van een meerwaarderegeling e.d.

## Ruimtelijke aspecten

Het bestemmingsplan bepaalt wat er ter plaatse mogelijk is. Is de huidige bedrijfslocatie voor meerdere doeleinden te gebruiken? Welke mogelijkheden biedt het geldende bestemmingsplan en de structuurvisie?

Het is raadzaam de mogelijkheden op het gebied van bijvoorbeeld ruimte voor het herbestemmen van de huidige agrarische bestemming te onderzoeken. Zo zijn op dit moment de ontwikkelingen op het gebied van de 'plattelandswoning' actueel. Ruimtelijke trajecten nemen veel tijd in beslag. Hier dient dus tijdig een start mee te worden gemaakt.

## Financiële aspecten

Financiële planning rond de beëindiging of overdracht is zowel voor u persoonlijk als vanuit puur zakelijk oogpunt belangrijk. Het in beeld brengen van de inkomenspositie speelt hierbij een rol. Zowel voor de persoonlijke keuzes als voor de puur zakelijke keuzes is een bedrijfsontwikkelplan een waardevol hulpmiddel, waarin bovengenoemde aspecten een plaats krijgen. De toekomstvisie van Henny en zijn gezin spelen hierbij een cruciale rol.