

Alternatieve bedrijfsvormen en financieringsconstructies vaker in beeld bij bedrijfsoverdracht

Overname vraagt meer ondernemerschap

In de praktijk komen ze nu nog niet vaak voor: bedrijfsoverdrachten die worden gerealiseerd met alternatieve ondernemingsvormen en financieringsconstructies. Maatschappen, familieleningen en krediet van de bank vormen nog altijd de basis voor het gros van de overnames in de melkveehouderij. Schaalvergroting en een veranderende rol van banken en familieleden maken het overnameproces echter ingewikkelder. Dat nodigt uit tot creatief ondernemerschap.

tekst **Wichert Koopman**

Er was een tijd dat agrarische bedrijven bijna vanzelfsprekend werden doorgeschoven van de ene naar de andere generatie. Eén gesprek met de bank en de overname was beklonken. Zo eenvoudig is het niet meer. Bedrijfsovername is een ingewikkeld traject geworden dat veel vraagt van overdrager en opvolger. Tijdens zijn studie in Wageningen inventariseerde Erik Smale in opdracht van bankconcern ING de knelpunten en kansen voor bedrijfsovernames in de toekomstige melkveehouderij. Nu werkt hij parttime bij adviesbureau Boerenverstand en zit hij thuis in maatschap op het ouderlijk melkveebedrijf.

Minder dan marktwaarde

Smale schetst in zijn afstudeeronderzoek een aantal ontwikkelingen die de financiering van bedrijfsoverdrachten steeds lastiger maken. Door schaalvergroting en stijging van grondprijzen wordt de behoefte aan kapitaal voor de overname van een bedrijf groter. Daarbij komt dat de rentabiliteit op vermogen in de melkveehouderij laag is

en dat de prijs van de grond nauwelijks een relatie heeft met de bedrijfseconomische waarde. Om een rendabele bedrijfsvoering rond te kunnen zetten, zal een opvolger altijd minder voor een bedrijf kunnen betalen dan de marktwaarde. Dit vraagt om begrip en goede afspraken met de andere leden van het boerengezin. In het verleden was het min of meer vanzelfsprekend dat het bedrijf onder schappelijke voorwaarden door de ouders werd toebedeeld aan een van de kinderen. Anno 2014 kijken familieleden vaak veel kritischer en zakelijker mee in het overnameproces. Ten slotte noemt Smale in zijn rapport de veranderende rol van de bank. Deze lijkt zich bij het financieren van overnames de laatste jaren kritischer op te stellen.

'Melkveebedrijven zullen er altijd blijven en dat betekent dat er ook altijd mogelijkheden zullen worden gevonden om bedrijven over te dragen', relativeert Smale zijn eigen analyse. Maar het betekent volgens hem wel dat nagedacht moet worden of de maatschap als ondernemingsvorm en bancaire krediet als





Nieuwe ondernemings-

In de 33 jaar dat Piet van IJzendoorn boert en onderneemt op biologisch-dynamisch bedrijf Zonnehoeve in Zeewolde groeide de polderboerderij uit tot een grote, veelzijdige agrarische onderneming. Naast een melkvee- en akkerbouwtak maken een bakkerij, tuinderij, paardensportcentrum en verschillende vormen van zorg onderdeel uit van het bedrijf. Daarnaast is Zonnehoeve deelnemer in de Hofwebwinkel, een goedlopende bestelsite voor duurzame voeding.

Tot drie jaar geleden beheerden Piet en zijn vrouw Marja Molenaar de boerderij in maatschap en werden de verschillende takken geleid door bedrijfsleiders in loondienst. Nu kent het bedrijf een vernieuwende rechtsvorm die het mogelijk maakt de onderneming geleidelijk over te dragen aan meerdere opvolgers.

Melkveehouder Teka Kappers (31) is een van de voormalige bedrijfsleiders die nu mede-ondernemer is binnen Zonnehoeve. Hij is enthousiast over de nieuwe structuur die volgens hem niet alleen de continuïteit waarborgt, maar ook veel mogelijkheden biedt voor de ontwikkeling van het bedrijf.

Altijd ontwikkelen

Om overdracht aan meerdere opvolgers mogelijk te maken zijn alle roerende en onroerende bezittingen van Zonnehoeve losgekoppeld van personen en ondergebracht in een besloten vennootschap. Deze bv is stille vennoot in een cv die wordt gevormd door vijf maten die ieder verantwoordelijk zijn voor een tak van het bedrijf. De maten bouwen middels winstdeling eigen vermogen op waarbij een verrekening plaatsvindt met privé-onttrekkingen. 'Op deze manier wordt het voor nieuwe mensen mogelijk om ook zonder kapitaal in te stappen in het bedrijf', legt Kappers uit. 'Natuurlijk vraagt deze vorm van samenwerking om vertrouwen en een goede communicatie. Niet iedereen wil en kan zo werken. Kritische vragen van je mede-ondernemers moet je echter niet persoonlijk opvatten, maar plaatsen in het bedrijfsbelang. Van met elkaar meedenken wordt het bedrijf sterker.'

Maten die willen uittreden, kunnen alleen geleidelijk hun opgebouwde vermogen opeisen om te voorkomen dat er te veel kapitaal ineens aan het

enige bron van externe financiering in de toekomst nog wel de beste oplossingen zijn om bedrijfsovernames mogelijk te maken.

Actief financieren

De opstelling van banken bij de financiering van bedrijfsoverdrachten is sinds de kredietcrisis aan het veranderen. De kredietinstellingen hebben zelf te maken met steeds strengere eisen aan hun financiële stabiliteit. 'Daardoor zullen we ook anders om moeten gaan met de verstrekking van krediet aan bedrijven', vertelt Cor Bruns, sectormanager agrarische productie bij ING. 'De melkveehouderij is voor ons als bank nog altijd een voorspelbare en relatief veilige sector om te financieren. Maar het rendement is laag en geld zit voor lange tijd vast. Daar moeten we rekening mee houden bij het beoordelen van financieringsaanvragen.'

Bruns geeft aan dat aflossingsvrij krediet helemaal zal verdwijnen en dat de maximale looptijd van leningen beperkt zal worden tot 25 jaar. 'We gaan korter en meer actief geld verstrekken', legt hij uit. 'Dat wil zeggen dat we bij de financiering minder kijken naar zekerheden en meer naar de aflossingscapaciteit in relatie tot de waarde en levensduur van de bedrijfsmiddelen. Je kunt grond als zekerheid hebben, maar als de melkrobot na tien jaar versleten is, moet je wel financiële ruimte hebben om een nieuwe te kopen.'

De sectormanager weerlegt de suggestie dat de bank zich de laatste jaren te voorzichtiger opstelt. 'De melkveehouderij in

Nederland is in vergelijking tot andere landen al behoorlijk zwaar gefinancierd. En nog altijd groeit de omvang van het krediet dat we in de sector uit hebben staan.'

Ook Jan van Beekhuizen van Rabobank Nederland wil er geen misverstand over laten bestaan. 'Wij willen als bank nog graag mooie melkveebedrijven financieren.' Ook de Rabobank kijkt nu echter wel anders naar het verstrekken van krediet bij overnames dan in het verleden en tilt ook zwaarder aan de aflossingscapaciteit.

De groeiende omvang van bedrijven hoeft volgens de sectormanager veehouderij geen belemmering te zijn voor een succesvolle overdracht. 'Mits er een goed rendement gerealiseerd wordt, zijn ook grote bedrijven prima over te nemen. Het toekomstperspectief in de melkveehouderij is nog altijd goed.' Hij benadrukt echter wel dat het groter en complexer worden van bedrijven hogere eisen stelt aan het ondernemerschap van de veehouder. Via het Rabobank Opvolgers Perspectief ondersteunt de bank bedrijfsopvolgers om zich hierin te ontwikkelen.

Bank als regisseur

Hoewel Van Beekhuizen nog maar weinig concrete voorbeelden kent van ondernemers die bij de overdracht hebben gekozen voor alternatieve vormen van financiering, voorziet hij wel dat de rol van de bank bij bedrijfsovernames langzaam gaat veranderen. 'In plaats van uitsluitend financier zullen we meer de regisseur worden die partijen bij elkaar

en financieringsvorm waarborgt continuïteit Zonnehoeve

bedrijf wordt onttrokken. 'Bij het ontwerpen van een nieuwe bedrijfsstructuur was het uitgangspunt dat Zonnehoeve als geheel, onafhankelijk van personen, altijd door moet kunnen blijven draaien en ontwikkelen', legt Kappers uit. 'Ik denk dat we de vorm daarvoor gevonden hebben.'

Uiteindelijk is het de bedoeling om de huidige bv-structuur voor de bezittingen in te ruilen voor een coöperatie die wordt beheerd door een bestuur. De aandelen in de bv worden dan omgezet in certificaten die niet verhandelbaar zijn zonder toestemming van dit bestuur. Zo wordt de voortgang van het bedrijf nog beter gewaarborgd.

Er zijn daarnaast plannen om ook mensen van buiten de kans te geven om door middel van de aankoop van certificaten te investeren in het bedrijf om zo minder afhankelijk te worden van krediet van de bank.

Een mooie test voor de betrokkenheid van burgers bij boerenbedrijf Zonnehoeve is de uitvoering van een plan voor het realiseren van een eigen zuivelverwerking. Nu nog levert het bedrijf de biologisch-dynamische melk aan Friesland-Campina. Kappers is echter niet tevreden over de prijsvorming. 'Wij vinden dat onze inspanningen voor het maken van een mooi product onvoldoende worden beloond', geeft hij aan. Een aantal jaren speelde de veehouder met de gedachte om meer waarde uit de melk te halen door het zelf te gaan verwerken en vermarkten. Een voormalig stageloper bracht hem op het idee om zijn plan met crowdfunding te financieren.

Betrokken financiers

Geholpen door een marketingcampagne van verzekeringsconcern De Amersfoortse werd de actie een groot succes. Duzenden particuliere financiers zorgden

er met bijdragen variërend van vijf tot meer dan duizend euro voor dat de benodigde 56.000 euro voor het realiseren van een verwerkingsruimte binnen 60 dagen was toegezegd. Hun rendement krijgen de financiers niet in geld, maar in de vorm van vlees en brood of arrangementen op boerderij Zonnehoeve, zoals excursies, lezingen en maaltijden.

Kappers is blij met het resultaat van de campagne. Waardevoller nog dan het opgehaalde geldbedrag – om de totale begroting rond te krijgen zal nog steeds ook een banklening moeten worden afgesloten – vindt hij de lange lijst met namen en contactgegevens van burgers die door te investeren aangeven betrokken te willen zijn bij het bedrijf. 'Crowdfunding is voor ons een heel mooie manier van financieren', vindt de ondernemer. 'Alle mensen die geld hebben gestoken in het project zijn potentiële klanten en ambassadeurs voor ons zuivelproject.'

Teka Kappers: 'Zonnehoeve moet als geheel, onafhankelijk van personen, altijd door kunnen blijven draaien en ontwikkelen'





Crowdfunding: financieren via de menigte

Een vorm van alternatieve financiering die razendsnel aan populariteit wint, is 'crowdfunding'. Het betekent letterlijk: financieren door de menigte. Bij deze manier van financieren verzamelen ondernemers geld voor het realiseren van hun plannen via een grote groep kleinere investeerders. De financiers ontvangen voor hun inbreng vaak een hoog rendement, maar de projecten zijn dan ook niet zonder risico. Ook artiesten en sporters maken gebruik van crowdfunding om hun ambities waar te maken. In dit geval heeft de investering vaak meer het karakter van een donatie. Internet speelt bij crowdfunding een belangrijke rol. Websites als geldvoorel-

kaar.nl en Symbid.nl brengen ondernemers en investeerders via het web bij elkaar. In 2011 financierden bedrijven voor 750.000 euro via de crowd, in de eerste helft van 2014 al voor 23 miljoen. In de landbouw maken tot nu toe vooral ondernemers met multifunctionele bedrijven gebruik van crowdfunding. Bestaande en nieuwe klanten verbinden zich met hun investering aan de ontwikkeling van het bedrijf en ontvangen hun rendement vaak in de vorm van producten of diensten van het bedrijf. Gert Bloemendal en Ben Brus zijn specialisten op het gebied van bedrijfsovernames in het midden- en kleinbedrijf bij Alfa Accountants en adviseurs. Ze zien

de belangstelling voor crowdfunding snel groeien. 'Het is een vorm van financiering die vooral goed kan werken bij opvallende en aansprekende projecten waar mensen zich met plezier aan verbinden', geven ze aan. De financiering van complete bedrijfsovernames via de menigte is op dit moment volgens hen nog een brug te ver. Maar uitsluiten dat het in de toekomst wel zo ver komt, durven ze ook niet. 'In de Verenigde Staten is crowdfunding al jaren een geaccepteerde manier om geld bij elkaar te krijgen. Daar is al 15 procent van het krediet dat uitstaat bij bedrijven van crowdfunding afkomstig. Waarom zou dat hier niet kunnen?'

Erfpachtfinanciering heeft voor- en nadelen

Erfpachtfinanciering kan een oplossing zijn om bedrijfsovername of uitbreiding mogelijk te maken zonder hulp van de bank. Bij erfpachtfinanciering verkoopt de eigenaar het zogenaamde bloot-eigendom van zijn grond tegen 70 procent van de vrije waarde aan een belegger. De resterende 30 procent van de waarde van de grond vertegenwoordigt het erfpachtrecht, wat betekent dat de voormalig eigenaar het recht krijgt om de grond voor langere tijd – ten minste 26 jaar – te gebruiken tegen betaling van een canon die

2,6 procent van de grondwaarde bedraagt. Na afloop van de erfpachtperiode heeft de gebruiker het recht om de grond terug te kopen. Bekende en grote verstrekkers van erfpachtfinanciering zijn verzekeringsconcern ASR en Fagoed, dat grond beheert in opdracht van grote institutionele beleggers zoals pensioenfondsen.

Erfpachtfinanciering heeft voor- en nadelen. Met de verkoop van het bloot-eigendom van grond kan geld worden vrijgemaakt om investeringen te doen of een overname te financieren zonder het ge-

bruiksrecht van de grond kwijt te raken. De canon van 2,6 procent zorgt voor relatief lage financieringslasten, maar deze worden wel elk jaar hoger omdat wordt geïndexeerd voor inflatie. Het erfpachtrecht is verkoopbaar en kan worden ingebracht als zekerheid voor een hypotheek. Het is een aantrekkelijk vooruitzicht om de grond op termijn terug te kunnen kopen, maar daarvoor moet op dat moment wel geld zijn. Als dat geld er niet is, loopt de gebruiker het risico de grond alsnog kwijt te raken.

brenkt om samen de financiering van een bedrijfsoverdracht mogelijk maken', zo geeft de sectormanager aan.

Familieleningen zijn van oudsher de belangrijkste geldbron bij overnames. Ook in de toekomst zullen familieleden van de bedrijfsopvolger vaak financieel betrokken blijven bij de onderneming. Maar deze betrokkenheid kan wel anders vorm krijgen. Er zal naar verwachting meer een scheiding plaatsvinden tussen het familiekapitaal en de dagelijkse exploitatie van het bedrijf, bijvoorbeeld doordat broers en zussen een deel van de grond van hun ouders in eigendom krijgen en beschikbaar stellen aan de bedrijfsopvolger. Daarbij kan worden afgesproken dat de ondernemer op termijn de grond alsnog van zijn familieleden kan kopen.

Daarnaast ziet Van Beekhuizen mogelijkheden om buitenstaanders te laten participeren in bedrijven. Agrarisch ondernemers die hun bedrijf staken bijvoorbeeld. 'Ze kunnen hun grond verkopen en het geld beleggen of op de bank zetten, maar ze kunnen er ook voor kiezen jonge melkveehouders te helpen door de grond of het vermogen in te brengen in hun onderneming en zo fiscaal voordelig en met weinig risico een acceptabel rendement te realiseren', suggereert de sectormanager.

Ook samenwerking tussen bedrijven kan een mogelijkheid zijn om de overname van een groot melkveebedrijf mogelijk te maken. Zo zou een melkveehouder een samenwerking met een kapitaalkrachtige akkerbouwer aan kunnen gaan, waarbij de grond in de akkerbouw-exploitatie wordt ingebracht en er voor terugkomt. Het zou volgens Van Beekhuizen een goede constructie zijn om bedrijven over te nemen en uit te breiden zonder dat er veel kapitaal nodig

is. Hij stelt echter vast dat deze manier van bedrijfsontwikkeling een heel nieuwe benadering is van het ondernemerschap in de agrarische sector.

Liever geen zetbaas

Hans Verweij, adviseur en mediator bij LTO Noord Advies, ziet zeker mogelijkheden om door splitsing van het gebruiksrecht en eigendom van grond bedrijfsoverdrachten gemakkelijker te maken. Maar verder dan het bespreken van de mogelijkheden is hij in de praktijk nog nooit gekomen. 'Zakelijk gezien kan het een goede optie zijn. Maar bij bedrijfsovername speelt emotie een heel belangrijke rol. Overdragers houden de grond het liefst in de familie en opvolgers die geen eigenaar kunnen worden van de grond voelen zich al snel "zetbaas" op een pachtboerderij', constateert Verweij.

Ook andere adviseurs die dagelijks bedrijfsovernames begeleiden, stellen vast dat veel over nieuwe vormen van financiering en ondernemingsconstructies wordt gesproken, maar dat deze vormen in de praktijk nog maar nauwelijks worden toegepast. Ze benadrukken dat een gezond rendement altijd het uitgangspunt zal moeten blijven bij de beoordeling van de haalbaarheid van een overname. Zonder rendement kan er niks. 'Als de bank niet mee wil, zul je je als ondernemer nog eens goed achter de oren moeten krabben en kritisch naar je eigen plan moeten kijken', verwoordt Ramon Klaassens van Klaassens Advies zijn visie en die van veel van zijn collega's. 'Goede ondernemers met goede overnameplannen krijgen bij de bank nog altijd financiering', zo is zijn ervaring.

Dat in de landbouw nu nog traditioneel naar eigendom en financiering wordt ge-

keken wil niet zeggen dat alternatieven geen kans maken. Zo is fiscalist Edwin Sloot van Flynth Accountants betrokken bij de overname van een aantal grote melkveebedrijven in Flevoland waar serieus nagedacht wordt over opsplitsing van het grondeigendom. 'Hierbij is het uitgangspunt dat de opvolger het bedrijf met de grond overneemt die minimaal nodig is voor zijn bedrijfsvoering', legt Sloot uit. 'De resterende grond kan dan worden verkocht aan de broers of zussen, waarbij wordt vastgelegd dat de bedrijfsopvolger over een bepaalde periode het (erf)pachtrecht krijgt. Na afloop van deze periode heeft de opvolger meestal meer financiële ruimte en alsnog de kans de grond te kopen. Zo'n oplossing heeft als voordeel dat niet al het benodigde vermogen in één keer op tafel hoeft te komen, maar dat de opvolger toch voldoende zekerheid heeft dat hij zijn bedrijf rond kan blijven zetten.'

Behalve broers en zussen zouden ook financiers van buiten de familie op basis van dit soort constructies kunnen participeren in een bedrijf. Institutionele beleggers als Fagoed en ASR (zie kader) werken op deze manier, maar ook voor vermogende particulieren kan grond een aantrekkelijke belegging zijn. 'Het directe rendement is weliswaar laag, maar de eigenaar heeft wel zicht op waardestijging', geeft Sloot aan. 'Een alternatief als geld op een spaarrekening zetten levert op dit moment heel weinig op, waarbij ook nog het risico bestaat van inflatie.'

Investeren in 'eigen vermogen'

Jonge ondernemers ondersteunen in het proces van bedrijfsovername is een van de speerpunten voor het NAJK. Bestuurslid Sander Thus kijkt met meer dan gemiddelde belangstelling naar de ont-



Rechtsvormen op een rij

De eenmanszaak en de maatschap zijn in de melkveehouderij de meest voorkomende rechtsvormen voor bedrijven. Andere ondernemingsvormen zoals de commanditaire vennootschap (cv) en de besloten vennootschap (bv) kunnen aantrekkelijk zijn om een scheiding te maken tussen de bedrijfsvoering en het vermogen in een bedrijf.

Eenmanszaak

De eenmanszaak is de meeste simpele rechtsvorm. In de eenmanszaak is één persoon aansprakelijk voor alle handelingen en financiën van de onderneming, ook al werkt het bedrijf met personeel. Er is bij een eenmanszaak geen scheiding tussen privévermogen en bedrijfsvermogen, wat als nadeel heeft dat schuldeisers ook aanspraak kunnen maken op privébezit van de ondernemer.

Maatschap

Als meerdere personen, bijvoorbeeld echtgenoten of familieleden, samen één bedrijf voeren kan de maatschap een geschikte ondernemingsvorm zijn. De maten binnen een maatschap werken onder een gemeenschappelijke naam en gelijkwaardig samen. Een maat kan geld, arbeid of goederen inbrengen. De winst wordt gedeeld. Afspraken worden meestal vastgelegd in een maatschapsakte. De maten van de maatschap zijn alleen persoonlijk aansprakelijk voor de verplichtingen die zij zelf aangaan, tenzij ze

elkaar in de maatschapsakte een volmacht geven of samen besluiten een handeling of transactie te verrichten. In dat geval zijn maten voor een gelijk deel aansprakelijk.

De maatschap is een goede constructie om toekomstige bedrijfsopvolgers de gelegenheid te geven in het bedrijf te 'groeien'. Verantwoordelijkheden kunnen langzaam worden overgedragen en de jonge ondernemer kan door het inbrengen van zijn arbeid via winstdeling een eigen vermogen opbouwen.

Vennootschap onder firma (vof)

De vennootschap onder firma (vof) lijkt als ondernemingsvorm op de maatschap. Ook binnen de vof leveren meerdere personen inbreng van geld, arbeid of goederen en wordt de winst gedeeld. Anders dan in een maatschap zijn de vennoten in de vof persoonlijk aansprakelijk voor alle bedrijfsschulden, ook als een andere vennoot deze heeft gemaakt. De vof wordt af en toe toegepast in de melkveehouderij vanwege fiscale voordelen.

Commanditaire vennootschap (cv)

De commanditaire vennootschap is een bijzondere vorm van de vof. De cv heeft zogenaamde beherende en stille vennoten. De beherende vennoten hebben de dagelijkse leiding over het bedrijf, de stille vennoten zijn alleen financieel betrokken door de inbreng van kapitaal. De vennoten maken met elkaar afspra-

ken over een vergoeding voor het kapitaal en de verdeling van de winst. Beherende vennoten zijn persoonlijk aansprakelijk voor de schulden van de cv. De stille vennoot kan alleen zijn ingebrachte kapitaal kwijtraken.

Besloten vennootschap (bv)

De besloten vennootschap is in tegenstelling tot de eerder genoemde bedrijfsvormen een rechtspersoon. Dat wil zeggen dat de bv en niet de personen die de bv voeren aansprakelijk zijn voor de schulden. De ondernemers zijn als directeuren in dienst van de bv en hebben de dagelijkse leiding. Het kapitaal is onderverdeeld in aandelen die het eigendom zijn van aandeelhouders die gezamenlijk de zeggenschap hebben. Bij kleine bv's is de directeur vaak de enige aandeelhouder.

Directeuren van een bv zijn in principe niet persoonlijk aansprakelijk, tenzij er sprake is van onbehoorlijk bestuur. De bv wordt als rechtsvorm om fiscale redenen sporadisch toegepast in de melkveehouderij.

Overige vormen

Naast de hier beschreven vormen kent het bedrijfsrecht ook de naamloze vennootschap, de vereniging, de stichting en de coöperatie als rechtsvormen. Deze komen in de melkveehouderij echter niet of nauwelijks voor.

wikkelingen rondom alternatieve financiering, maar beschouwt ze nuchter. 'De faciliteiten om agrarische bedrijven over te dragen zijn in Nederland nog altijd relatief goed. Tot nu toe lopen bedrijfsovernames zelden stuk omdat ze niet financierbaar zijn. Toch loopt een groot deel van de overnames niet goed omdat ze niet goed worden voorbereid, de kennis ontbreekt of de communicatie slecht is. Wij benadrukken naar onze

leden vooral het belang van een bewuste overname en bieden daarvoor onder andere de cursus Bewust Ondernemen aan.'

Dat het maken van duidelijke keuzes en een goede communicatie cruciaal zijn voor een succesvolle overname is ook de ervaring van Rik Vlemminx van ZLTO die samen met collega's via het coachingstraject JOOST jongeren begeleidt in het overnameproces. 'Bedrijfsoverna-

mes zullen in de toekomst steeds uitdagender worden', denkt de adviseur. 'Dat stelt hoge eisen aan het ondernemerschap en de communicatieve vaardigheden van toekomstige melkveehouders. We zien dat jongeren steeds bewuster de afweging maken om een bedrijf wel of niet over te nemen. Investeren in jezelf als persoon hoort bij het ondernemerschap. Ook dat noemen wij opbouw van "eigen vermogen".'