

Bij een bedrijfsovername kunnen verschillende fiscale voorwaardes helpen. Deze zijn voor elk bedrijf gelijk. De waarde van een bloembollenkraam, de panden en materiaal is dat nooit. De wens van de overdrager speelt hierbij een grote rol. Aan adviseur Hans Elling van Koopman & Co de taak om de balans hiertussen te zoeken, zodat het bedrijf ook overneembaar is.

Tekst en fotografie: Lilian Braakman

Het begeleiden van een bedrijfsovername gebeurt regelmatig bij accountantskantoor Koopman & Co uit Breezand. Zo vertelt Hans Elling, een van de eigenaren van het bedrijf en actief als adviseur op bedrijfseconomisch en strategisch terrein: "De problematiek is in alle sectoren deels hetzelfde. Er is geen standaard handleiding, maar de grote lijnen zijn duidelijk." Naast kennis van alle juridische en financiële aspecten van een bedrijfsovername, weet Elling ook veel van de sector zelf. Hij noemt zichzelf dan ook een echte vraagbaak voor klanten in de ruimste zin van het woord. Welke financiële regelingen kan een bedrijf gebruiken en wat is de waarde van een bloembollenkraam? Deze vragen beantwoordt Elling door in gesprek te gaan met de betrokken partijen. Het is namelijk niet alleen een rekensom, de wensen van alle betrokken partijen spelen een grote rol in het financiële plaatje.

ACHTERNAAM

Voordat er een plan gemaakt kan worden, kijkt Elling eerst naar de personen en het bedrijf zelf. Onder de personen vallen de betrokken partijen bij een overname. Elling: "We kijken naar wat de wensen van de overdrager zijn en naar zijn financiële toekomst. Bij de overnemer kijken we met name naar zijn talenten en kwaliteiten. Hoe wil hij het bedrijf overnemen en kan hij dat ook. Nog vaak neemt familie het bedrijf over. Dat moet niet alleen om de achternaam zijn, er moet ook gekeken worden naar de talenten en kwaliteiten van de overnemer. Als hij niet een echte ondernemer is, heb je gegarandeerd een familiedrama. We houden de overnemer een spiegel voor. Wil hij het en kan hij het? Zo nee, dan kijken wij hoe we de ontbrekende kwaliteiten kunnen opvullen. Is er een gedegen plan waarin de tekortkomingen goed worden opgevangen, kijken we verder naar het bedrijf zelf."

Een belangrijk gegeven is de liquiditeitspositie van het bedrijf. Daarbij zijn de resultaten van nu en de afgelopen jaren een factor in het financiële plan. Net als de toekomstplannen,

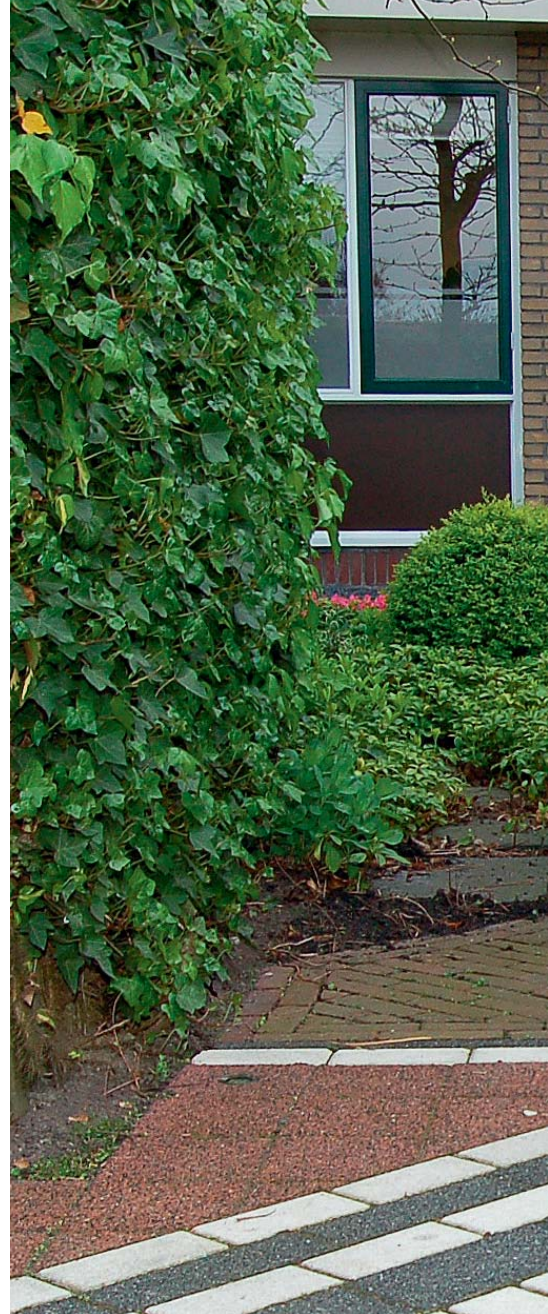
de investeringswensen en de positie van het bedrijf in de markt. Omdat Elling bekend is met de sector, kijkt hij ook naar aspecten zoals de roe-opbrengst, de kwaliteit van de bloembollenkraam en de teelttechnische resultaten: "Wanneer een kweker veel teelt, maar daaruit weinig inkomsten haalt, is het bedrijf niet rendabel. Ik zeg altijd: bloembollen betalen geen rekeningen, dat doen euro's. Niet alleen een overnemer moet eigen kapitaal hebben en een goede ondernemer zijn, het bedrijf moet ook financiële potentie hebben in de toekomst."

WAARDERING

Met de verzamelde gegevens kan Elling een plan maken voor de overname. De wensen van de overdrager staan hierin centraal. Zo geeft Elling aan: "Met zijn wensen bepalen we mede de waarde van de panden, het materiaal en de bloembollenkraam. De zakelijke waarde is wat het bedrijf echt waard is. Negentig procent van de bloembollenbedrijven is niet overneembaar voor zakelijke waarde. Daarom maken wij een schatting van de agrarische waarde, ook wel de going-concernwaarde genoemd. Zo is een bloembollenkraam bijvoorbeeld net zoveel waard als dat hij oplevert. Hierbij kijken we wel naar een langere periode in verband met het fluctueren van de prijs. Wij kijken wat haalbaar is. Daarin komen de wensen van de overdrager sterk naar voren. Hoe kijkt hij ernaar en hoe wil hij omgaan met eventuele andere kinderen. Er kan bijvoorbeeld wat in het testament komen of er staat een geldsom tegenover. Voorheen was er de kreet 'mijn land is mijn pensioen'. Die vlieger gaat nu niet meer op, want het land is even duur als in 1979. Daar houden wij rekening mee. Wat we zien is dat jonge kwekers al kijken naar andere vormen om pensioen op te bouwen." Op tijd beginnen is een hoofdregel van Elling: "Op deze manier kunnen we aansturen op de overname. Niet alleen het bedrijf, ook de betrokken partijen moeten er klaar voor zijn. Met genoeg tijd kunnen ook de kwaliteiten van een overnemer worden uitgebouwd. Het willen en kunnen moet in balans zijn. Mijn rol is het vinden van die balans."

VOORDELEN

Er zijn verschillende fiscale voordelen die voor



Hans Elling: 'Negentig procent van de bedrijven is

HANS ELLING:

'Bloembollen b

elk bedrijf anders kunnen uitpakken. Zo is er een geruisloze overdacht. Hierbij neemt de opvolger toekomstige belastingverplichtingen van de overdrager over. Het tegenovergestelde is een ruisende overdracht. Hierbij moet de overdrager zijn belastingschulden afrekenen. De opvolger gaat door met het bedrijf dat in deze situatie vaak is overgedragen voor de zakelijke waarde in plaats van de agrarische waarde. "De BOF-regeling is een gunstregeling", vertelt Elling: "Ondanks dat de waardes tijdens overdracht lager zijn dan de zakelijke waarde, is het niet nodig om schenkingsrecht of erfbelasting te betalen. Op land zit ook een vrijstelling van overdrachtsbelasting. Deze regelingen



niet overneembaar voor zakelijke waarde'

etalen geen rekeningen, dat doen euro's'

.....
 gelden zowel voor familie als buitenstaanders die het bedrijf overnemen. Wel zijn er bepaalde voorwaarden aan verbonden, bijvoorbeeld dat een overnemer minimaal drie jaar moet samenwerken met de overdrager. Voor onroerend goed is nog een extra regeling die alleen binnen de familiebanden geldt. Bij overdracht van onroerend goed moet men normaal zes procent overdrachtsbelasting betalen. Familie is hiervan vrijgesteld." Of een bedrijf nu een bv, een vof of een eenmanszaak is, bij een bedrijfsovername kan deze structuur veranderen. Hiervoor is geen standaard procedure. Wel is het handig om in elke situatie naar de bedrijfsstructuur te kijken, omdat het een

.....
 'Vaak neemt familie het bedrijf over, maar dat moet niet alleen om de achternaam zijn'

instrument kan zijn om een overname makkelijker te maken." Net zo belangrijk als een goede start, is een

goede afloop. In het advies van Elling zit een contract met afspraken voor als het fout gaat. "Dat kun je beter afspreken als alles nog goed is, anders is de sfeer niet optimaal. Ik hoop altijd dat het een la in gaat en er nooit meer uitkomt, maar als het fout gaat, ben je voorbereid." Dat er nu veel grote bedrijven zijn, maakt het overnemen niet makkelijk "We staan voor een grote uitdaging," geeft Elling aan. "We moeten voor opvolging met voldoende kwaliteiten zorgen. Een bloembollenbedrijf is qua waarde niet zo makkelijk over te nemen als een handelsbedrijf. Maar als je een bijzondere kraam hebt binnen het vak, dan is het prettig als je levenswerk wordt voortgezet."