

Land, kapitaal en kennis

Ondersteuning jonge boeren en tuinders

Al meer dan 40 jaar komt NAJK op voor het belang van ondersteuning van jonge boeren en tuinders. Want een bedrijf overnemen, dat is niet niks. Financiering van de overname, vakmanschap, ondernemerscapaciteit, je moet het allemaal maar kunnen. En dan niet te vergeten de communicatie op het agrarisch bedrijf, een steeds belangrijkere vaardigheid. Ondersteunen van jonge boeren is belangrijk. Dat vinden ook de partners van NAJK. Waarom? Om de opvolging, ontwikkeling en optimalisering van de agrarische sector te stimuleren.

Slechts veertig procent van de agrarische bedrijven in Nederland heeft een bedrijfsopvolger. Dat blijkt uit de voorlopige cijfers van de Landbouwtelling die CBS in 2016 publiceerde. Dat zijn zo'n 15.000 bedrijven zonder opvolger, voornamelijk kleinere bedrijven. Jonge boeren zijn schaars. Maar wat hebben jonge boeren nodig? Deze vraag stelde de Europese Commissie in een onderzoek onder jonge boeren in 2015. De beschikbaarheid van landbouwgrond, in koop of pacht, blijkt de belangrijkste behoefte van jonge boeren. Gevolgd door beschikbaarheid van kapitaal wat ontwikkeling mogelijk maakt. Ook kennis blijkt essentieel voor jonge boeren.

Landbouwgrond gezocht

De behoefte om landbouwgrond aan het bedrijf te binden is de laatste jaren toegenomen. Schaalvergroting van de grondgebonden landbouw resulteert in grondvraag. Door deze toenemende vraag stegen de grondprijzen de laatste jaren fors, voor aankoop en pacht. Een tekort aan landbouwgrond is voor veel jonge ondernemers een beperkende factor voor de ontwikkeling van hun bedrijf. Landbouwgrond wordt steeds meer ingezet als belegging, want het is waardevast en vergt geen onderhoud voor beleggers. Die kostbare en vruchtbare grond kunnen jonge boeren goed gebruiken.

Naast het pachten of huren van grond is er de optie om grond aan te kopen. Toch neemt dit een grote beperking met zich mee: de ondernemer zit er voor een langere tijd aan vast. Het brengt daardoor meer risico met zich mee. "Voor de aankoop van grond is het belangrijk te blijven rekenen met bedrijfscijfers van meerdere jaren en een rekenrente van minimaal vier procent", tipt Frank Zein-

stra van Flynth. "Zorg ook dat er voldoende reserveringscapaciteit beschikbaar blijft voor de aflossing en vervangingsinvesteringen." De lage rente heeft, volgens de Rabobank, een positief effect op de betaalbaarheid van grond. Maar de rentabiliteit in de grondgebonden landbouw fluctueert waardoor bedrijven meer financiële buffers nodig hebben. Dit gaat ten koste van de ruimte van grondfinanciering. "Door aanscherping van de Europese bancaire regels voor financiering nemen de mogelijkheden van grondfinanciering door banken af. Hiertegenover staat de groeiende belangstelling van institutionele beleggers voor grondfinanciering", aldus René Veldman van Rabobank.

Ondersteuning jonge boeren

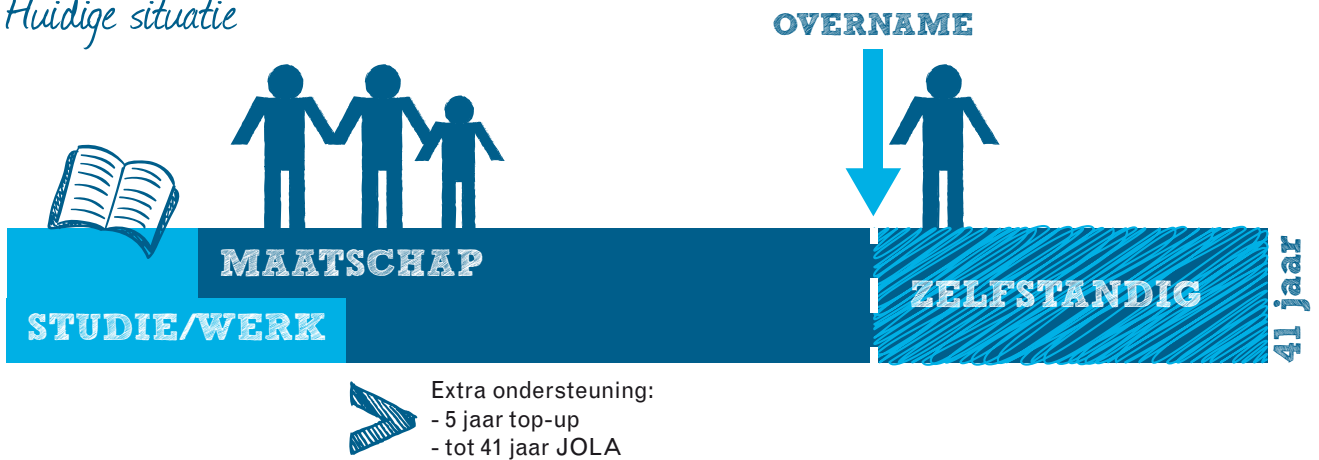
Agrarische (familie)bedrijven zijn groter dan voorheen. Jonge boeren hebben daardoor meer kapitaal nodig om het bedrijf over te nemen: een financiële belemmering voor de opvolger. Een nieuwe generatie boeren en tuinders is nodig voor continuïteit en vernieuwing in de voedselproductie. Omdat de landbouwsector van groot belang is voor Nederland, zijn er diverse stimulerende regelingen en toeslagen. Er zijn verschillende ondersteuningsregelingen specifiek voor jonge boeren. De belangrijkste zijn JOLA en top-up. Ook zitten er voordelen voor jonge boeren in het borgstellingskrediet voor de landbouw en kunnen jonge boeren betalingsrechten uit de Nationale Reserve aanvragen.

Regeling Jonge Landbouwers

Na het bedrijfsovernameproces staat investering in bedrijfsontwikkeling bovenaan de prioriteitenlijst. De wil is er wel, maar het budget

NAJK pleit voor een hoger bedrag voor jonge boeren en tuinders na bedrijfsovername. Waarom? **NAJK** vindt dat jonge boeren en tuinders ondersteund moeten worden op het moment dat er weinig financiële ruimte is: na de bedrijfsovername. Door extra ondersteuning te bieden op het moment dat de ondernemer zelfstandig is, kan het overnamemoment wellicht naar voren gehaald worden.

Huidige situatie



Zo hoort het volgens NAJK



laat het niet altijd toe. Toch is het belangrijk dat jonge startende ondernemers inspelen op marktontwikkelingen en de wensen van de samenleving. De JOLA is een investeringsondersteuning voor jonge landbouwers en is een onderdeel van het Plattelandsontwikkelingsprogramma (POP). Dagelijks bestuurder van NAJK Sander Thus houdt namens NAJK de vinger aan de pols. "De JOLA helpt jonge landbouwers in het zadel en draagt bij aan een goede basis voor een duurzame en innovatieve land- en tuinbouw die klaar is voor de toekomst", stelt Sander Thus. "Daarom is en blijft de JOLA erg belangrijk." Jonge boeren en tuinders die gebruik willen maken van de JOLA, kunnen een aanvraag doen via de website van hun provincie. Met de subsidieregeling moeten jonge landbouwers kunnen investeren in gebouwen, machines en ver-

plaatsbare installaties. De subsidieregeling voor jonge landbouwers ging in december 2017 voor de derde keer open.

Top-up

Een andere specifieke ondersteuning voor jonge landbouwers is de extra hectarepremie, ook wel top-up genoemd. Jonge landbouwers kunnen in de gecombineerde opgave circa € 50,- per hectare extra toeslag aanvragen. In de onderhandelingen over het vorige Europees landbouwbeleid is hierop ingezet door Joris Baecke, oud-dagelijks bestuurder van NAJK. Hij zorgde dat twee procent van het totale budget verdeeld werd onder jonge boeren. Iris Bouwers, NAJK- en CEJA-bestuurder, pleit voor een hoger bedrag voor jonge boeren en tuinders, specifiek in de periode na bedrijfs-overname.

Borgstellingskrediet voor de landbouw

"Voor een bank zijn meerdere zaken van belang. Als basis geldt het vertrouwen in de betreffende ondernemer/onderneemster dat de plannen ook daadwerkelijk door hem/haar worden waargemaakt. Andere drie belangrijke pijlers zijn rentabiliteit, vermogenspositie van het bedrijf en de zekerheidspositie van de bank", aldus René Veldman van Rabobank. Alle hoop van jonge boeren is gevestigd op de bank. Als de zekerheidspositie ('het onderpand', zoals grond, gebouwen of machines) onvoldoende is dan kan er beroep worden gedaan op een borgstellingskrediet voor de landbouw (BL). De overheid staat dan borg voor een deel van de bedrijfsfinanciering. René: "De BL vervangt sinds 1 januari 2017 de Garantstelling Landbouw. Voor glastuinders

en veehouders die duurzaam en milieuvriendelijk willen investeren, is er de BL Plus. Ook landbouwondernemers die willen investeren in innovaties binnen hun bedrijf, mogen gebruikmaken van deze BL Plus-regeling. Hierbij gelden extra gunstige voorwaarden, zoals een hogere BL-lening. Startende landbouwondernemers en bedrijfsovernemers betalen minder provisie.

Nationale Reserve

In het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid is bepaald dat Nederland een deel van het nationale budget moet reserveren voor bepaalde groepen landbouwers. Onder de bepaalde groep vallen ook startende en jonge landbouwers. "Een aanvraag voor Nationale Reserve is niet eenvoudig", vertelt Frank Zeinstra van Flynth. De betalingsrechten vanuit de Nationale Reserve hebben meteen een waarde van zo'n 280 euro basispremie in 2015, aflopend tot 260 euro in 2019. Bovenop de basispremie kan de vergoeringspremie en de toeslag Jonge Landbouwers worden uitbetaald. De aanvraag van de Nationale Reserve gebeurt via de Gecombineerde opgave. In de Gecombineerde opgave van 2018 vraag je 'reguliere' betalingsrechten aan of betalingsrechten uit de Nationale Reserve. Meerdere keuzes aankruisen is niet mogelijk. Voor starters en jonge landbouwers is het dus van belang om vast te stellen welk van de twee het meest voordelig is.

Kennis

Direct vanuit de schoolbanken fulltime de overname in? Dat moet je niet willen. "Jonge ondernemers moeten vlieguren maken", meent Frank Hollenaar van Flynth. Een goede basis voor ondernemerschap begint met een gedegen basisopleiding. Sinds begin jaren negentig zijn er gerichte agrarische opleidingscentra ontstaan. In Nederland wordt agrarisch onderwijs gegeven op AOC's, hbo-instellingen en de Wageningen University. Ook in de praktijk valt er voor jonge boeren en tuinders veel kennis te vergaren. Naast onderwijsinstellingen delen ook sectorpartijen de ambitie om een bijdrage te leveren aan het ondernemerschap in de agrarische sector. Ontwikkelingen gaan zo snel dat het voor docenten niet altijd bij te benen is. Om die reden biedt ForFarmers praktische ondersteuning. Jaarlijks organiseren ze demo's waar docenten en aanverwanten de laatste ontwikkelingen meekrijgen. "Ook DeLaval geeft gastcolleges op hbo- en mbo-scholen. Zo leren we hbo'ers om te gaan met sensoren en het implementeren van de robotdata. Ook op het mbo leren we de leerlingen omgaan met een melkrobot", weet Hendrik Veldman

van DeLaval te vertellen. Ook Rabobank heeft voor iedere school een aanspreekpunt. Rabobank biedt ook met NAJK het Rabo Opvolgers Perspectief (ROP) aan. Een persoonlijke training gericht om het ondernemerschap te verbeteren.

Flynth adviseurs en accountants BV biedt een interessant programma voor jonge tuinbouwers: "Samen met HAS Kennistransfer bieden we de opleiding Bedrijfskunde voor de Tuinbouw. Deze opleiding is al vier jaar een effectief kennisoverdrachtsmiddel", aldus Frank Hollaar. Gastcolleges van onder andere NAJK zijn leerzaam en interessant voor studenten en docenten.

Kennis op maat

Wat moet een toekomstige boer leren? "Vakmanschap blijft altijd voorop staan", stelt John de Hoon van Interpolis. Interpolis ziet meerwaarde in de ondersteuning van sectorpartijen. Wanneer het gaat om kennis bij de nieuwe generatie wordt er in het bedrijfsleven een bepaald niveau verwacht. Toch valt het sectorpartijen soms tegen welke inhoudelijke kennis afgestudeerde jongeren hebben. Er valt kennis genoeg te halen, maar je moet het ook toepassen. "Het is belangrijk dat kennisoverdracht toegespitst is op de branche waarin je werkt", vindt Niek Visser van ForFarmers. "Door bijvoorbeeld potentiële bedrijfsopvolgers bij elkaar te zetten en te laten discussiëren over toekomstige samenwerking, wat resulteert in betrokkenheid. Ze leren van elkaar en geven elkaar positieve energie. Deze interactie vindt ForFarmers interessant."

John de Hoon: "Een ondernemer moet om kunnen gaan met de risico's die een veranderende omgeving met zich meebrengt. Risicomanagement is daarom een belangrijke pijler onder het ondernemerschap. Interpolis ondersteunt de sector in het beheersen van de bedrijfsrisico's."

Communicatie in bedrijfsovername

De bedrijfsovername is een essentieel element in het voortbestaan van het bedrijf. Het overnameproces begint al vroeg. Als de jongere daadwerkelijk op het bedrijf gaat werken, is de dadendrang groot. "Jonge ondernemers starten vaak met de processen op het bedrijf. Later richten ze zich op de financiering," neemt Frank Zeinstra van Flynth waar. Toch willen de toekomstige ondernemers de touwtjes naar zich toe trekken en steeds meer verantwoordelijkheid krijgen. Maar wat als de ouders en de opvolger(s) dezelfde genen hebben? Wat als ze beiden dominant zijn? In de communicatie bij bedrijfsovername kan er veel misgaan.

Moeilijke, gevoelige onderwerpen worden vaak niet besproken. "Communicatie: misschien wel de grootste valkuil bij bedrijfsovername", meent René Veldman van Rabobank. "Al gaat het goed, een verhelderend gesprek tussen alle partijen is altijd zinvol, pre-mediation." "De bedrijfsovername moet meer begeleid worden", dat vindt ook Frank Hollaar van Flynth. "Een bedrijfsovername wordt al snel technisch gemaakt. De euro's moeten kloppen maar het draait ook om wat er na komt." 

Drie belangrijkste benodigheden om op een duurzame manier te ontwikkelen



Eerlijk inkomen



Toegang tot landbouwgrond



Eenvoudigere administratieve procedures

Dit artikel is tot stand gekomen met medewerking van John de Hoon (Interpolis), Niek Visser (ForFarmers), René Veldman (Rabobank), Hendrik Veldman (DeLaval), Sander Thus (NAJK), Frank Zeinstra (Flynth) en Frank Hollaar (Flynth).

Sander Thus, dagelijks bestuurder NAJK met de portefeuille bedrijfsovername, schreef een columnreeks over ondersteuning jonge boeren. Je kunt deze lezen op www.najk.nl/column



"Communicatie: misschien wel de grootste valkuil bij bedrijfsovername"