

De akkerbouw

Bedrijfsopvolging



Voorwoord

Colofon

De brochure 'Bedrijfsopvolging in de melkveehouderij' is een uitgave van ABN AMRO Agrarische Bedrijven in Amsterdam.

Samenstelling en productie

Reed Business Information bv,
Doetinchem

Tekst

René Stevens
John van Driel, ABN AMRO

Grafische vormgeving

Napulè Grafische Vormgeving,
Arnhem

Fotografie:

RBI Vakfotografie

Druk

Drukkerij Loor b.v., Varsseveld

Deze brochure is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Niettemin kan ABN AMRO geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de juistheid of de volledigheid van verstrekte informatie.

ABN AMRO

Agrarische Bedrijven
Postbus 283 (AA 3311)
1000 EA AMSTERDAM
tel. (020) 628 12 65
e-mail:
agrarisch@abnamro.nl
internet:
www.abnamro.nl/agrarisch

Oktober 2004

De Nederlandse akkerbouw staat aan de vooravond van een aantal ingrijpende (overheids) maatregelen. Denk aan de hervormingen van het Europees landbouwbeleid, zoals de bedrijfstoelagen en het verdwijnen van het ABC quotumsysteem in de bietenteelt. Maar bedreigingen zijn niet nieuw voor de akkerbouw en ook deze keer zullen goede ondernemers deze ontwikkelingen het hoofd kunnen bieden. Verschillen tussen bedrijven geven immers aan dat er nog ruimte is. Niet zo zeer op het gebied van productieverhoging maar zeker op het gebied van kostenefficiëntie.

In dit brancherapport staan we daar bij stil. Maar we kijken ook naar een belangrijk onderdeel dat het begin en het einde van het ondernemerschap inhoudt: de bedrijfsovername. Vanwege het enorme kapitaal dat hiermee gemoeid is, vraagt overname om een zorgvuldige aanpak. Fiscale onzekerheid leidde de afgelopen jaren tot een sterke daling van het aantal overnames. Met de goedkeuring van de voortzettingswaarde zullen er nog wel knelpunten blijven bestaan, maar de sector kan weer vooruit.

Bedrijfsovername is een lang en lastig traject. Behalve fiscale en sociale aspecten zijn met name het toekomstig rendement en de ruimte om te investeren doorslaggevend. Overleg hierover tijdig met de bank. Maar ook als een opvolger ontbreekt, is het van belang uw financiële toekomst tijdig in beeld te brengen en een plan op te stellen om fiscaal vriendelijk af te bouwen. Ook daarin adviseren de specialisten van ABN AMRO u graag.

U kunt in dit rapport kennis nemen van de visie van een aantal deskundigen op bedrijfsovername en lezen over de ervaringen van jonge ondernemers die de stap hebben gezet. Wij hopen dat u met dit rapport beter voorbereid aan een bedrijfsovername begint of in ieder geval kennis neemt van deze moeilijke, maar uiterst belangrijke fase in de ontwikkeling van een agrarisch bedrijf.

Toenemende bedrijfsontwikkeling is de voorwaarde voor een vitale akkerbouwsector. Het gaat hier tenslotte om een sector waar Nederland trots op is, een sector met ambitie.

*John van Driel
Sectormanager plantaardige productie
ABN AMRO Bank N.V.*



Meer onzekerheden, maar een sector met toekomst

De Nederlandse akkerbouw is de afgelopen decennia sterk veranderd. Schaalvergroting, nieuwe teelten en andere inkomensbronnen maken dat er steeds minder sprake is van 'het akkerbouwbedrijf'. Hervormingen in het kader van het landbouwbeleid van de EU en WTO-onderhandelingen zetten de inkomens verder onder druk. Dit vraagt creatieve oplossingen.

De akkerbouw heeft een vooraanstaande plaats in de Nederlandse land- en tuinbouw. De bruto productie van deze sector bedraagt circa 2,7 miljard euro, waarvan de teelt van aardappelen met 900 miljoen euro de belangrijkste plaats inneemt. De akkerbouwsector is daarmee verantwoordelijk voor 13,5 procent van de totale productie van agrarisch Nederland.

Een groot deel van het Nederlandse grondgebied wordt gebruikt voor akkerbouwmatige doeleinden. Dit areaal schommelt al jaren rond de 600.000 hectare. Dat is ruim 10.000 hectare minder dan in 2002. In 2003 bestond ruim 35 procent van het areaal uit granen. De andere grote gewasgroepen zijn suikerbieten en consumptieaardappelen.

Uit gegevens van het CBS blijkt dat het aantal bedrijven sinds 1980 met 40 procent is geslonken. In 2003 telde Nederland nog 29.450 ondernemingen die als akkerbouwbedrijf zijn te omschrijven. Van die bedrijven hebben er ruim 12.000 akkerbouw als belangrijkste inkomensbron. Het aantal bedrijven met meer dan 100 hectare is vanaf 1980 verdrievoudigd tot 750. Deze benutten 20 procent van het bouwland. Nederland telt grofweg 1.600 biologische land- en tuinbouwbedrijven. De meeste biologische akkerbouwbedrijven bevinden zich in Flevoland, waar ze een oppervlakte beslaan van 8 procent. Gezien de gewijzigde consumenteneisen, strengere regelgeving en maatschappelijke druk zal op termijn een substantieel deel van de Nederlandse akkerbouw op biologische wijze werken.

Groei in areaal

Veel bedrijven zijn de afgelopen jaren gegroeid. Zo werd in 1980 ruim 13 procent van het areaal geteeld op bedrijven met meer dan 80 hectare gewassen. In 2003 lag dat percentage op 28 procent. Typerend is dat bedrijven de afgelopen jaren minder gespecialiseerd zijn: gespecialiseerde akkerbouwbedrijven hebben bijna 70 procent van het areaal in handen; dat was in 1980 nog 80 procent.

De belangrijkste akkerbouwprovincie is Zeeland, op de voet gevolgd door Groningen. Zeeland is de belangrijkste aardappelproducent; Groningen is de graanprovincie bij uitstek. Noord-Brabant staat in deze lijst op de derde plaats. Wordt ook de teelt van snijmaïs meegeteld, dan is Brabant de belangrijkste akkerbouwprovincie van Nederland.

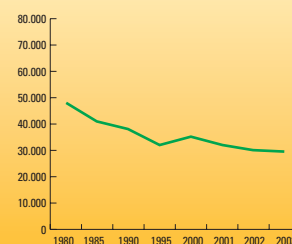
Hervormingen

De economie van de akkerbouw wordt gekenmerkt door relatief veel dood vermogen met daartegenover een laag inkomen. De ontwikkeling van het inkomensniveau blijft de komende jaren een belangrijk aandachtspunt. In de jaren tachtig was er veel discussie over hoe men met de veel lagere wereldmarktprijzen en de overschotten in Europa moest omgaan. In die jaren was er sprake van dalende interventieprijs en het kwam begin jaren negentig tot de invoering van MacSharry om dit alles het hoofd te bieden. Daarna kwam de sector in rustiger vaarwater terecht.

Het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid zet het rendement echter onder druk. De basis hiervan is dat gewaspremies worden vervangen door inkomstenstoeslagen. Uit diverse studies naar de effecten blijken de gevolgen zeer verschillend en afhankelijk van het type bedrijf en het bouwplan. Zo hebben volgens een studie van het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) graanbedrijven in het noorden een negatief inkomenseffect van 7 tot 11 procent. Voor bedrijven met zetmeelaardappelen is de schade zelfs 9 tot 13 procent. Echter, het LEI verwacht dat het negatieve effect op de meeste bedrijven zal meevallen, omdat ze maar weinig marktordeningsgewassen telen. Poot- en consumptieaardappelen waren bijvoorbeeld altijd al vrije producten.

Een andere onzekere factor voor de komende tijd is de hervorming van het suikerbeleid. De afgelopen jaren was de teelt van suikerbieten één van de belangrijkste pijlers van veel bedrijven. Het ging om een stabiele, door quota gere-

Aantal akkerbouwbedrijven



bron: LEI en CBS

gereguleerde teelt met goede rendementen. In het kader van WTO-onderhandelingen werkt de EU aan een nieuw suikerbeleid, met name voor de marktregelingen. Het verdwijnen van het ABC quotumsysteem heeft waarschijnlijk voor veel bedrijven een negatief gevolg.

Groeistrategie

Om negatieve inkomenseffecten op te vangen moeten individuele bedrijven werken aan het genereren van hogere opbrengsten en/of het verlagen van de kosten. Technische efficiëntie (geïntegreerde teelten, precisielandbouw) en innovatie in de gehele keten zijn daarvoor belangrijk. Ieder zoekt zijn eigen weg en zijn eigen oplossing. Daarbij speelt niet alleen vakmanschap, maar vooral ondernemerschap een steeds belangrijkere rol. Ondernemerschap en rendement zijn sterk met elkaar verbonden. Ze zijn van belang voor akkerbouwers en zeker voor hun opvolgers.

Een algemene optimale groeistrategie voor de toekomst is er niet. Een groep bedrijven kiest voor specialisatie en groei in areaal, door middel van koop of pacht. Maar er zijn ook ondernemers die kiezen voor andere activiteiten binnen of buiten het agrarische. Met nieuwe (intensieve) teelten of een (dierlijke) tak erbij proberen akkerbouwers het totale rendement van het bedrijf te verhogen. Maar ook activiteiten als natuurbeheer, recreatie en zorg kunnen helpen het inkomen op peil te houden. Dan zijn er ook akkerbouwers die bepaalde perioden van het jaar of structureel buiten de deur werken. De locatie van het bedrijf, het type ondernemer en de gezinssamenstelling zijn sterk bepalend voor de te kiezen strategie.

Samenwerking

Tot op heden ontbreekt het de akkerbouw aan een sterk bewustzijn van de eigen kostprijs. Dat komt mede doordat veel kosten aan meerdere producten moeten worden toegerekend. Bovendien spelen de factoren grond en weersomstandigheden een belangrijke rol in de uiteindelijke opbrengst per hectare. Toch worden akkerbouwers steeds kostenbewuster en blijken de kostprijsverschillen in de praktijk groot. Samenwerking is één van de belangrijkste mogelijkheden om de kosten te verlagen. Samen met collega's machines kopen is een mogelijkheid, maar ook het opzetten van 'telersverenigingen', zoals in de tuinbouw al gemeengoed is. Creatieve oplossingen zijn nodig om de traditionele werkwijze te doorbreken en nieuwe kansen te scheppen. De akkerbouw heeft in Nederland toekomst. Voor bulkproductie is Nederland echter geen geschikt land. De uitstekende productkwaliteit is een sterke troef. Samen met een transparante productiewijze en het inspelen op consumentenwensen moeten ondernemers in staat zijn om een hogere opbrengst te genereren. Sterke banden tussen ketens zijn belangrijk voor de gehele sector en dus ook voor de primaire producent, de akkerbouwer.

Areaal akkerbouwgewassen in 2003

	oppervlakte in ha's
granen	219.820
peulvruchten	5.380
oliehoudende zaden	1580
zetmeelaardappelen	48.790
suikerbieten	102.790
pootaardappelen	39.290
consumptieaardappelen	70.570
tuinakkergewassen	29.280
overige akkerbouw	41.810
groenbemesting en braak	33.760
snelgroeiend hout	4.200
totaal	597.270

Aantal bedrijven met akkerbouwgewassen in 2003

gespecialiseerde graanbedrijven	1.100
hakvruchtenbedrijven	3.015
akkerbouw- en groentebedrijven	140
andere hakvruchtenbedrijven	3.710
graan- en hakvruchtenbedrijven	1.410
overige akkerbouwbedrijven	2.020
overige bedrijven met akkerbouw	18.030
totaal	29.425

bron: LEI en CBS

Veel vermogen en weinig marge ondermijnen bedrijfsovername

Bedrijfsovername in de landbouw is een veelbesproken, maar lastig onderwerp. De belangen zijn groot, de mogelijkheden zijn echter vaak beperkt. De akkerbouw is hierop zeker geen uitzondering. Maar in bedrijven met voldoende marge, waar het roer wordt overgenomen door een bekwame opvolger, heeft ABN AMRO ook in deze woelige tijden vertrouwen.

In de akkerbouw staat de vaak beperkte marge op gespannen voet met het grote vermogen in het bedrijf. Grond, gebouwen en soms ook quotum vertegenwoordigen een hoge waarde en bevatten veel stille reserves. Bedrijfsovernames worden veelal mogelijk gemaakt doordat de waarde van overdracht (voortzettingswaarde) fors lager ligt dan de vrije marktwaarde en omdat ouders vaak kapitaal in het bedrijf laten zitten. Goed en vroegtijdig overleg beperkt de kans op spanningen binnen gezin of familie. Het gaat immers om grote bedragen. Het Europees Gemeenschappelijk Landbouwbeleid zet het rendement in de sector de komende jaren verder onder druk. Maar rendement ofwel (liquiditeits)marge is van belang om bedrijfsovername mogelijk te maken. De inkomsten staan straks voor een deel vast door de inkomensvoetlagen, maar de prijzen van de producten zullen meer dan in het verleden fluctueren. De kostprijs wordt daardoor van toenemend belang. Dit vraagt om kostenbewuste ondernemers en een financier die de sector kent.

Marge sterk verschillend

Het belangrijke kengetal 'marge' is het bedrag dat overblijft na privé-uitgaven, aflossingen en vervanging. Dit bedrag kan aangewend worden voor bijvoorbeeld versterking van het eigen vermogen, aankoop van grond, investeringen in nieuwe technieken en het opvangen van prijschommelingen. Niet alleen de hoogte van de marge verschilt sterk tussen bedrijven, ook de wijze waarop die tot stand komt vertoont grote verschillen.

Marges die een gevolg zijn van het feit dat niet is geïnvesteerd in schaalvergroting of onderhoud van gebouwen of van een forse verlaging van de aflossingsverplichtingen zijn een reden tot zorg. Immers, een opvolger die wordt geconfronteerd met hoge financieringslasten, oude gebouwen en een beperkte omvang staat voor een lastige taak. De marge en de financieringslast geven dan onvoldoende ruimte om het bedrijf te ontwikkelen.

De bedrijfsovername kan worden vergemakkelijkt in de jaren voorafgaand aan de overname. Hierbij kan de jonge ondernemer via een maatschap meer worden beloofd of kunnen er investeringen op naam van de opvolger worden gedaan. Het doel hiervan is vermogensvorming.

Vertrouwen is belangrijk

Voor de bank is vertrouwen in de ondernemer(s) van groot belang. De ondernemer is immers degene die het stuur in handen heeft en de prognose waar moet maken. Hierbij is het belangrijk dat technisch vakmanschap ook tot uiting komt in de cijfers. Indien de begroting voldoende marge biedt, bestaat de mogelijkheid om bij de jaarlijkse aflossingen rekening te houden met de ontwikkeling van het bedrijf. Hierdoor neemt de ruimte om te investeren toe en vergroot het bedrijf zijn perspectief.



Grond, gebouwen en soms ook quotum vertegenwoordigen een hoge waarde.

Wat is dat, de voortzettingswaarde?

De voortzettingswaarde is een reken-grootte om de waarde te bepalen waarbij de ondernemer na de overdracht geen schenkingsrecht hoeft te betalen. Over de regeling is in 2004 een akkoord bereikt tussen de sector en het ministerie van Financiën. Hierbij wordt de waarde van het bedrijf berekend op basis van de contante waarde van de kasstroom over een reeks van jaren, vermeerderd met de restwaarde van de activa.

De kasstroom is het jaarlijks resultaat gecorrigeerd met afschrijvingen, de financieringslast en de vergoeding voor arbeid. De kasstroom wordt jaarlijks berekend op basis van de KWIN-normen. Het andere deel van de voortzettingswaarde bestaat uit de restwaarde van de vermogensbestanddelen. Voor melkquotum wordt geen restwaarde berekend.

Als de overnameprijs – verminderd met

30 procent – hoger is dan de voortzettingswaarde hoeft geen schenkingsrecht te worden betaald. Het percentage van 30 procent wordt in 2005 waarschijnlijk verhoogd naar 50 procent. Voor een eventuele betaling van schenkingsrecht kan tien jaar uitstel worden verkregen.

Ondernemers kunnen van de regeling gebruikmaken als aan vier voorwaarden is voldaan:

- de overdrager boert op het moment van overdracht al vijf jaar voor zijn rekening;
- de opvolger moet het bedrijf minimaal vijf jaar voortzetten;
- degene die het bedrijf overdraagt is ouder dan 55 jaar of meer dan 45 procent arbeidsongeschikt;
- bij de aangifte van schenking/successie moet worden verzocht om toepassing van de regeling.

Bert van den Kerkhof, ABAB:

‘Kapitaal en exploitatie uit elkaar trekken is begin van het einde’

Bert van den Kerkhof is hoofd vaktechniek fiscaal bij ABAB Accountants. Hij staat te boek als dé specialist op het gebied van juridische en fiscale zaken rondom bedrijfsovername. Van den Kerkhof is fel tegenstander van overnameconstructies waarbij kapitaal en exploitatie worden gescheiden. Volgens hem is dat het begin van het einde van het gezinsbedrijf.

Er wordt veel gesproken over nieuwe constructies voor bedrijfsovername, waarbij kapitaal en exploitatie uit elkaar worden getrokken. Is zoiets in uw ogen haalbaar?

„Men zoekt al langer naar andere constructies dan de standaardovername van vandaag. Tot nu toe zijn er echter weinig of geen goede alternatieven. De meeste ideeën gaan ervan uit dat kapitaal en exploitatie uit elkaar worden gehaald. De familie beheert dan het kapitaal, de opvolger hoeft alleen op het bedrijf te werken. Als we dat gaan doen, is dat het begin van het einde van het traditionele gezinsbedrijf. Gechargeerd krijg je dan de situatie van vroeger, waarin pachtboeren nooit hun bedrijf hebben kunnen ontwikkelen. Grond en productiemiddelen zijn de basis van een bedrijf. Bovendien kleven er ook nog fiscale en financiële nadelen aan constructies waarbij het bezit in de familie blijft. En hoe zit het met de opvolging over 30 jaar? Je schuift de problemen alleen maar een generatie vooruit.”

Zijn er voorbeelden waar dit gebeurt?

„Die zijn er wel, maar dan praat je over een andere manier van ondernemen en niet meer over het traditionele gezinsbedrijf. Bijvoorbeeld als een groep beleggers investeert in een agrarisch bedrijf en een agrarische ondernemer de exploitatie voor zijn rekening en risico neemt. Dat soort constructies kun je in de toekomst vaker gaan verwachten, met name in de glastuinbouw en de intensieve veehouderij. Voor andere sectoren als de akkerbouw zie ik geen voordelen omdat de bedrijfsomvang relatief klein is en het rendement op het totale vermogen niet hoog is.”

En het bedrijf omvormen naar een BV?

„Fiscaal is dat geen probleem, alhoewel de exploitant niet van de zelfstandigenaftrek kan profiteren. Bovendien kan hij over de

waardestijging van de grond later geconfronteerd worden met een aanmerkelijk belangclaim. Het vermogen kan geruisloos in een BV worden gebracht. Maar wat willen de aandeelhouders (de andere kinderen) met het bedrijf? Accepteren ze dat er na beloning van de exploitant weinig of geen rendement wordt gemaakt? En als ze hun aandeel te gelde willen maken? Eigenlijk is dat dus een oplossing voor één generatie die in de praktijk meer nadelen dan voordelen kent. Als andere kinderen zonnig aanspraak moeten houden op de vermogensaanwas kan dat prima worden ondervangen met een goede vervreemdingsclausule.”

Het probleem bij overnames ligt vast aan het feit dat één van de kinderen een groot vermogen krijgt. Moeten andere kinderen dat eigenlijk accepteren?

„Ja. Een bedrijfsverdracht is een zaak van de ouders en degene die het bedrijf overneemt. Andere kinderen zijn feitelijk geen partij. Overigens wil dat niet zeggen dat andere kinderen niet betrokken mogen worden bij het proces. Maar argumenten als ‘voortuitlopend op de erfenis een deel opeisen’ snijden geen hout. In civielrechtelijke zin heeft degene die het bedrijf overneemt overigens alleen maar recht van spreken als hij of zij al langere tijd in het bedrijf meewerkt en mede zorg heeft gedragen voor de bedrijfscontinuïteit. Dat zie je ook terug in het nieuwe erfrecht, waarbij kinderen meer rechten krijgen als ze feitelijk meewerken binnen het bedrijf.”

En qua fiscale consequenties?

„Op dat terrein zijn de belemmeringen grotendeels weggenomen door de invulling van de voortzettingswaarde. De knelpunten wat betreft het overdragen van kapitaal zijn marginaal. Een punt is bijvoorbeeld dat direct na een overname geen maatschap gevormd mag worden met de partner of derden. De fiscus ziet dat als een staking waarover afgerekend moet worden, ook als er sprake is van een inbreng in gebruik en



Bert van den Kerkhof van ABAB Accountants: „Fiscale regelingen wijzigen nogal eens en daarvan moet je goed op de hoogte blijven. Hier ligt een taak voor de adviseurs.”



genot. Ook zijn er nog vragen bij het pachten van grond. De norm is voor de akkerbouw in 2004 263 euro per hectare, inclusief arbeidskosten. Als de pacht prijs hoger is, zou je dus negatief uitkomen. Er ligt nu een voorstel om de norm met pacht prijs te corrigeren tot nihil. Ook lopen we vaak tegen het probleem aan dat fiscale regelingen niet op elkaar zijn afgestemd. Maatregelen die je neemt ten aanzien van de inkomstenbelasting, overdrachtsbelasting of Successiewet zijn nogal eens strijdig, zodat het lastig is een optimale situatie te creëren.”

Hoe secuur zijn mensen in de formele zaken rondom de overdracht?

„Over het algemeen gaat het goed, maar soms slippen er dingen doorheen. In de maatschapakte, de huwelijkse voorwaarden of het testament kunnen tegenstrijdigheden staan. Daar ligt dan een taak voor de adviseurs. Regelingen wijzigen nogal eens en daarvan moet je goed op de hoogte blijven.

Ik merk wel dat families er serieuzer mee bezig zijn dan vroeger. Dat komt ook doordat de belangen groter zijn. Jonge ondernemers weten vaak heel goed waar ze aan beginnen. Dat is natuurlijk een goede zaak.”

Bedrijfsoverdracht vraagt structurele aanpak

- Maak in een vroeg stadium een planning voor de overdracht met in grove lijnen het tijdsfad. Bespreek dit met de betrokkenen, maar hou zelf de regie in handen.
- Laat de toekomstige bedrijfsopvolger een bedrijfsplan opstellen voor het bedrijf.
- Bespreek dit plan met de opvolger en maak samen een strategisch meerjarenplan. Breng in beeld welke investeringen de komende jaren nodig zijn en hoe dat gefinancierd kan worden. Kijk objectief naar de mogelijkheden en beperkingen, bijvoorbeeld wat betreft het bestemmingsplan en de arbeidsbehoefte.
- Maak ook een meerjarenplan voor uzelf. Breng in beeld hoe uw eigen financiële situatie er na de overdracht uitziet. Hoeveel geld is nodig voor vaste kosten en levensonderhoud. Maak gebruik van de financieel adviseur van de bank.
- Ga na welke rechtsvorm het beste past als aanloop naar de overname. Vaak is dat de maatschap of vennootschap onder firma (VOF, maar er zijn ook andere mogelijkheden.
- Bespreek met adviseurs de fiscale, juridische en financiële consequenties van alle plannen. Betrek daar ook de bank in een vroegtijdig stadium bij. Dat is immers de partij die moet financieren en inzicht heeft in de mogelijkheden en de knelpunten.
- Bedenk hoe de woonsituatie is tijdens de samenwerkingsperiode en na de overdracht. Soms is een tweede bedrijfswoning mogelijk, maar daar kleven (sociale) nadelen aan..
- Evalueer jaarlijks het strategisch meerjarenplan met de opvolger en stel zonodig de doelstellingen bij.
- Praat voor en tijdens de overdrachtsperiode regelmatig de andere kinderen bij. Denk ook aan hun belangen door bijvoorbeeld in een testament vast te leggen wat na het overlijden van de langstlevende hun aanspraken zijn op de nalatenschap.
- Zorg dat uw testament is aangepast aan de nieuwe situatie.

Erik Smelt, NAJK:

‘Jongeren gaan door met hun plannen’

Als dagelijks bestuurslid van het NAJK en belangenbehartiger bedrijfsovername, is Erik Smelt nauw betrokken bij de problematiek rondom bedrijfs-overname. Smelt is positief over de nieuwe fiscale benadering door de voortzettingswaarde. Maar nieuwe dreigingen dienen zich aan.

Heeft de huidige generatie bedrijfsopvolgers dezelfde problemen als hun ouders?

„Nee, de landbouw is ontzettend veranderd. Zelfs vergeleken met vijftien jaar geleden is de situatie helemaal anders. De grondprijzen zijn fors gestegen en er zijn nu dure quota. De verhoudingen tussen de marktwaarde en de overnamewaarde zijn daardoor helemaal zoek. Fiscaal hebben we problemen rondom schenking en successie opgelost. Het akkoord dat dit jaar is gesloten over de voortzettingswaarde schept duidelijkheid.”

Die regeling is dé oplossing?

„In sectoren met veel grond werkt hij nog onvoldoende. Perfect is het daarom niet, maar de overheid had als insteek dat de landbouw geen uitzonderingspositie meer moest innemen. Wat dat betreft hebben we veel gewonnen. Maar je moet ook niet te somber zijn. Ondanks de problematiek merken we dat broers en zussen toch vaak willen dat een bedrijf wordt overgenomen. Het is echter een teken aan de wand dat er al vervreemdingsclausules voor levenslang worden getekend. Ik denk niet dat de onzekerheid tot grote problemen heeft geleid bij overnames.”

Zijn er dan geen andere constructies voorhanden dan de traditionele overname?

„Het NAJK werkt aan een Vermogens Beheer Stichting (VBS). Deze heeft twee doelen: de familie minder benadelen en de financieringslasten van de opvolger verlagen. In dat model gaan grond en quota in een stichting, de rest neemt de opvolger over tegen de werkelijke waarde. Op den duur koopt hij de grond terug van de stichting. Gezien de hoge prijzen kan het wel 50 jaar duren voordat de opvolger het bedrijf volledig in handen heeft. Ook zijn er negatieve fiscale gevolgen. Zo wordt de inbreng in de stichting tegen 41 tot 68 procent belast.”

Hoe vallen die plannen bij andere partijen?

„De meeste zijn over ons initiatief te spreken. En of er nu wel of geen werkbare constructie komt; voor ons is het ook belangrijk dat er op alle niveaus discussie ontstaat over de problematiek rondom bedrijfsovername.”

Wat verwacht je dat er de komende jaren nog gaat spelen?

„In de akkerbouw gaat het verhaal van de toeslagrechten mogelijk een probleem vormen. Als de fiscus de geruisloze overname als een schenking ziet, kost dat de opvolger geld. Terwijl de rechten juist bedoeld zijn om inkomen te compenseren. We hebben de minister hiervan op de hoogte gesteld.

Jonge boeren die het bedrijf net hebben overgenomen en zijn gegroeid, krijgen voor dat nieuwe deel geen premierechten. We pleiten voor een ‘gereedschapskoffertje’ met rechten, waarmee problemen op bedrijven kunnen worden gerepareerd.

Een ander probleem dat de komende jaren alleen maar zal verergeren is de steeds langere maatschapperperiode. De nieuwe generatie boeren zal maar korte tijd echt zelfstandig zijn.”

Hoe ervaren jullie de financieringsmogelijkheden voor startende ondernemers?

„We merken dat bij de beoordeling door de bank de kwaliteit van de ondernemer steeds belangrijker wordt. Dat is een goede zaak. Wel is het jammer dat banken nogal conservatief zijn in financieringsvormen. Het zou jonge boeren die het bedrijf net hebben overgenomen bijvoorbeeld goed passen om de eerste jaren een lagere financieringslast te hebben. Toch blijkt zo iets erg lastig te realiseren. Ik mis een stuk creativiteit. Kijk eens naar de particuliere sector, waar voor een financiering van een huis tientallen constructies zijn bedacht. Dat zouden de banken ook moeten doen voor de agrarische sector, bijvoorbeeld via beleggingsvormen.”

Na al die jaren voorlichting en belangenbehartiging heeft de NAJK nog steeds een taak rondom bedrijfsovername?

„Er zullen altijd problemen blijven bestaan. Maar wij liggen goed in Den Haag en kunnen zodoende toch wat invloed uitoefenen op het beleid. We hebben bewust niet gekozen voor de harde lijn, maar meer voor ludieke acties en overleg. Want we willen zeker niet als ‘die klagende boeren’ bekendstaan.”



Erik Smelt: „Om de Vermogens Beheer Stichting werkbaar te maken zijn we in gesprek met staatssecretaris Wijn. Die zegt dit jaar nog met een plan te komen voor een nieuw soort familiestichting.”

Karin Perdaems, Swifterbant (Fl.)

Gedeeltelijk overgenomen, gedeeltelijk pachten

Karin Perdaems en haar vriend hebben beiden een akkerbouwbedrijf. Karin heeft een gedeelte van haar ouders overgenomen, een ander deel blijft ze pachten. Voor haar gevoel is de overname daarom nog niet afgerond. Ideaal is het niet, maar Karin laat zich daardoor niet uit het veld slaan.

Wat doe je als je het bedrijf van thuis wilt overnemen en je partner wil dat ook met het bedrijf van zijn ouders? Dan doe je dat gewoon en word je allebei ondernemer op je eigen bedrijf. Dat is kort gezegd wat er gebeurd is op het bedrijf van Karin Perdaems.

Al vroeg was het voor Karin duidelijk dat zij de potentiële bedrijfsopvolgster was. Haar vier zussen hadden weinig interesse in het bedrijf. De eerste stap naar de overname werd in 1993 gezet, toen ze een maatschap aanging met haar ouders. Voordat Karin tot de maatschap toetrad, had haar familie al een tweede locatie van 28 hectare eeuwigdurende pacht bij het bedrijf gevoegd. In 1996 heeft ze dat bedrijf – in verpachte staat – overgenomen. Het is volledig via de bank gefinancierd. Zodoende hoeft ze geen verantwoordelijkheid af te leggen tegenover de rest van de familie. „Ik wilde het zakelijk houden en de familie daar niet bij betrekken. De verpachte staat is een reële waarde, ook ten opzichte van mijn zussen.”

Ouderlijk bedrijf pachten

Formeel is de bedrijfsovername afgerond, voor haar gevoel moet dat echter nog gebeuren. In 2000 is de maatschap uit elkaar gegaan. De 43 hectare van het ouderlijk bedrijf is Karin vervolgens gaan pachten. Liever had ze ook dat deel van het bedrijf overgenomen, maar haar ouders wilden dat nog niet. Ze is zich ervan bewust dat dit een onzekere factor is voor haar toekomst. „Misschien moet ik straks van mijn zussen gaan pachten of wil één van hen haar deel verkopen. Maar heb ik daarvoor dan wel financiële ruimte”, vraagt ze zich af. Voor vader en moeder heeft dit niet veel financiële consequenties. Door de verkoop van het recht op eeuwigdurende pacht van het tweede bedrijf hebben ze voldoende middelen voor hun oude dag. Bovendien ontvangen ze pacht van hun dochter.

Twee aparte bedrijven

Ondanks dat de overname een open einde heeft, is Karin er niet de persoon naar om bij de pakken neer te gaan zitten. In 2001 heeft ze 17,5



hectare grond bijgekocht van een buurman. Haar vriend Marc heeft een eigen akkerbouwbedrijf. In de woning van haar bedrijf woont een werknemer en zelf hebben de ondernemers hun intrek genomen in het woonhuis van Marc. Aangezien beiden een akkerbouwbedrijf hebben, lijkt samenvoegen een logische optie. Dat zit er echter niet in. „Ik ben ondernemer en Marc is ondernemer. We werken wel samen en proberen het machinepark zoveel mogelijk in elkaar te laten schuiven. Maar we hebben en houden aparte relaties, een aparte boekhouding en een aparte bank.”

Vroeg beginnen

Terugkijkend op de overname noemt Karin het belangrijk om vroeg te beginnen met praten. Een stappenplan maken en ieder jaar bespreken hoort daar bij. „Je moet er met elkaar inhoudelijk goed over blijven praten.” Dat geldt ook voor de financiële kant van het verhaal: hoe sta ik ervoor, welke regelingen zijn van toepassing en wat zijn de fiscale consequenties? „Zelf heb ik me goed georiënteerd op de overname, veel informatie verzameld en deskundigen gesproken. Maar ook in de familie moet de overname bespreekbaar blijven. Dat had ik zelf graag nog beter en eerder willen doen, achteraf gezien.”

Ondernemers: Karin Perdaems (34) woont samen met Marc Knipscheer (33) in Lelystad. (Fl.).

Bedrijf: Karin heeft een locatie van 45,5 hectare in eigendom en pacht het bedrijf van haar ouders van 43 hectare. Belangrijkste gewassen zijn consumptieaardappelen, zaaiuien, suikerbieten, gerst, tarwe en één hectare knoflook. Ook Marc heeft een eigen bedrijf. Ze werken gedeeltelijk samen en hebben samen een medewerker in dienst.

Status van overname: in 1993 is Karin een maatschap aangegaan met haar ouders. In 1996 heeft ze een tweede bedrijf (28 hectare, eeuwigdurende pacht) overgenomen en daarna 17,5 hectare bijgekocht. In 2000 is de maatschap ontbonden en is ze het ouderlijk bedrijf, dat volledig eigendom is, gaan pachten. Onduidelijk is of en hoe ze dat gedeelte kan overnemen.

Peter Roose, Bant (Fl.)

Maatschap met schoonouders

Peter Roose zit ongeveer tien jaar in een maatschap met zijn schoonouders. Vijf jaar geleden heeft hij de helft van de grond gekocht. De samenwerking met zijn schoonvader noemt hij uitstekend. Peter verwacht binnen enkele jaren het bedrijf alleen te runnen.



Ondernemers: Peter Roose (35) en Tineke Roose-Scholten (35) zijn getrouwd en wonen in Bant. (Fl.). Ze hebben twee kinderen.

Bedrijf: 45 hectare akkerbouw, waarvan de helft eigendom en de helft pacht van de Domeinen. Het teeltplan bestaat uit 15 ha poot-aardappelen, 7,5 ha uien, 7,5 ha witlofpennen, 6,5 ha suikerbieten, 2,5 ha wortelen en 6 ha tarwe. Het werk wordt gedaan door Peter en schoonvader Ties Scholten (68). Ook zijn eigen vader springt regelmatig bij.

Status van overname: Peter is in 1995 een maatschap aangegaan met zijn schoonouders. In 1998 heeft hij de helft van de grond, de gebouwen en het woonhuis van de Domeinen gekocht. Een jaar later heeft Tineke de plaats van haar moeder in de maatschap ingenomen. Peter verwacht dat binnen enkele jaren zijn schoonvader uit de maatschap treedt.

Als niet-boerenzoon had Peter Roose aanvankelijk weinig vooruitzichten om een akkerbouwbedrijf te beginnen. Totdat zich de mogelijkheid voordeed via zijn vrouw, Tineke Scholten. Haar ouders pachtten een bedrijf van de Domeinen. „Ik heb altijd iets met de sector gehad en ook op de MAS gezeten”, vertelt Peter. Zijn kans greep hij dus met beide handen aan. In 1995 is Peter een maatschap aangegaan met zijn schoonouders. „Dat was de meest voor de hand liggende constructie. Het is een mooie manier om in het bedrijf te groeien en om vermogen op te bouwen.” Tineke had toen nog een volledig inkomen uit de gezondheidszorg, dus dat hielp mee om het vermogen in het bedrijf te laten groeien.

Gedeelte van de grond gekocht

In 1998 ontstond de mogelijkheid om een gedeelte van de grond van de Domeinen over te nemen. „Natuurlijk kost eigen grond geld, maar de belasting betaalt ook een stuk mee. Eigen grond geeft continuïteit en vormt een financiële buffer.” Peter kocht 24 hectare in verpachte staat, het woonhuis, de gebouwen en de machines. Aangezien hij hiervoor de getaxeerde prijs heeft betaald, werd Tineke niet bevoordeeld ten opzichte van haar broer en zus. Overigens zijn

die wel vanaf het begin bij het proces betrokken geweest. „We hebben bekeken wat het financieel gezien betekent als we geruisloos zouden doorschuiven. Maar vanwege de belastingclaim voor mijn schoonouders maakt het onder de streep weinig uit.”

Het bedrijf in één keer overnemen was geen optie. „Schoonvader was nog te jong om te stoppen.” Bovendien vindt Peter het goed om een lange tijd samen te werken. Als schoonzoon heeft hij immers geen verleden in het bedrijf. Zijn schoonvader daarentegen kent het land van binnen en van buiten. „Ik kon van zijn veertig jaar kennis en ervaring veel leren.”

Wonen op het bedrijf

Binnen enkele jaren zal de schoonvader terugtreden uit de maatschap. Vijf jaar geleden heeft hij in het dorp al een huis gekocht en sindsdien wonen Peter en Tineke op het bedrijf. Dat is volgens Peter belangrijk. „In het begin neem je de beslissingen samen. Sinds ik op het bedrijf woon, neem ik meer verantwoordelijkheden over.” Het werken met zijn schoonvader in plaats van zijn eigen vader ervaart Peter helemaal niet als hinderlijk. „De samenwerking verloopt prima. Hij deed de dingen wel anders, maar hij ziet dat ik het met mijn eigen ideeën ook goed doe.” Dat Peter de productie per hectare heeft weten op te schroeven, is hiervoor een bewijs. Ook Tineke is blij met deze situatie. Hoewel ze nog drie dagen buitenshuis werkt, vindt ze het fijn om op het ouderlijk bedrijf te werken en te wonen.

Voor de toekomst hoopt Peter het bedrijf nog verder te kunnen ontwikkelen. Schaalvergroting is daarvoor het middel. „Dat kan via pacht of koop, afhankelijk van de situatie.”

De benodigde financiering benadert de ondernemer zakelijk. „Ik weet zelf wat ik kan en wil en daar moet een bank bij passen. Je hebt elkaar nodig, maar ik neem zelf het initiatief.”

Onze akkerbouwspecialisten:

Noord-Brabant:

Eindhoven	Ing. J.A.M. de Craen	06 - 51 478 384
Eindhoven	C.J. Vergouwen	06 - 51 458 301
Breda	Ing. M.R.Wortelboer	040 - 25 76 536

Groningen:

Groningen	Ing. J. Westers	06 - 51 301 480
Winschoten	Ing. H.J. Kieft	06 - 51 301 268

Zuid-Holland:

Alphen a/d Rijn	Ing. J.J.A. van Leeuwen	06 - 51 300 708
Capelle a/d IJssel	C. Kroon	06 - 51 300 700
Gorinchem	Ing. J.J. Daalhuizen	06 - 51 300 683

Noord-Holland:

Hoorn	J.N.M. Velzeboer	06 - 53 876 425
Den Helder	A.J. Verbruggen	06 - 51 301 295

Friesland:

Leeuwarden	T. Okkema	06 - 51 301 838
Emmeloord	J. Dam	06 - 23 362 394

Gelderland:

Doetinchem	Ing. F.A.M. Dorresteyn	026 - 353 64 35
Apeldoorn	Ing. E. Pierik	06 - 51 301 789

Utrecht:

Utrecht	Ing. J. Sinke	030 - 232 74 57
Alphen a/d Rijn	Ing. J.J. A.van Leeuwen	06 - 51 300 708
Gorinchem	Ing. J.J. Daalhuizen	06 - 51 300 683

Flevoland:

Apeldoorn	Ing. E. Pierik	06 - 51 301 789
Emmeloord	J. Dam	06 - 23 362 394

Overijssel:

Hardenberg	G.H.Olthof	026 - 353 67 48
Enschede	Ing. J.H.M. Wilmink	053 - 483 44 11

Limburg:

Roermond	A.H.M. Kessels	06 - 51 458 407
----------	----------------	-----------------

Zeeland:

Goes	A.B.Koole	06 - 51 478 386
Eindhoven	Ing. M.R. Wortelboer	040 - 257 65 36

Amsterdam:

Hoofdkantoor	Ir. J.F.M. van Driel	020 - 628 12 67
--------------	----------------------	-----------------

Informatie en advies

De agrarisch adviseur van ABN AMRO is vertrouwd met de sector en met de ontwikkelingen en uitdagingen waarmee de agrarisch ondernemer wordt geconfronteerd. Hij is financieringsspecialist en weet de weg binnen de ABN AMRO-organisatie.

Vast aanspreekpunt

Bij de agrarisch adviseur kunt u in principe terecht met al uw vragen op financieel gebied. Of het nu gaat om bedrijfsfinanciering, verzekeren, pensioenvoorziening, privévermogen, fiscaliteit of beleggen.

Kantoor in uw regio

U kunt een afspraak maken via uw ABN AMRO-kantoor of rechtstreeks met een van de agrarisch adviseurs bij u in de buurt.

ABN AMRO is op verschillende manieren bereikbaar, 24 uur per dag, 7 dagen per week.

Advies

Voor vragen over de producten en diensten van ABN AMRO belt u met 0900-0024 (lokaal tarief, 24 uur per dag, 7 dagen in de week). Via dit telefoonnummer kunt u tijdens kantooruren ook een afspraak maken voor een persoonlijk adviesgesprek.

Internet

Op www.abnamro.nl/agrarisch vindt u informatie over producten en bankzaken, een overzicht van de agrarisch adviseurs, specifieke informatie over verschillende sectoren en nog veel meer. Kijk voor uitgebreide informatie over onze producten en dienstverlening op: www.abnamro.nl



Informatie

ABN AMRO Servicelijn
0900 - 00 24
(lokaal tarief)

www.abnamro.nl