

‘Helemaal niet alleen negatief’



FOTO: GUY ACKERMANS

Op groene scholen is volgens oud-veehouderij-studenten weinig of geen aandacht voor bedrijfsovername. Maar schoolverlaters, al of niet werkend in maatschap, kunnen wel bij het NAJK terecht. Ze krijgen antwoord op vragen zoals: wat betekent overname financieel? Wil je dat, kun je dat en hoe doe je het dan?

“J e wordt gedwongen om het maatschapscontract door te lezen”, vertelt Leo van Erk (23). Normaal gesproken is zo’n contract niet de meest prettige lectuur die je je kunt voorstellen. “Het is gigantisch moeilijk”, zegt hij. “Maar zo word je aangezet om erover na te denken. Dat is heel goed. Je komt er dan ook achter dat er nog wel dingen voor je eigen situatie veranderd moeten worden.” Hij heeft het over een cursus van het NAJK over bedrijfsovername. De landelijke club van jonge boeren (ruim 14.000 leden) verzorgt wel meer cursussen, meestal voor de leden die zich bezinnen op hun toekomst in de sector. Dat komt dan vanuit NAJK-edu, een projectenstichting die behalve cursussen ook brochures uitbrengt en een helpdesk bemenst. Jaarlijks nemen in Nederland een 1.800 jonge boeren het familiebedrijf over. Opvolgers werken vaak een aan-

◀ ‘Wil ik dat, kan ik dat en hoe doe ik dat dan?’ Dat zijn de vragen waar, volgens het NAJK, jonge boeren in de huidige economische situatie mee worstelen

tal jaren in maatschap met de overdrager. Zodra deze 65 wordt of op een ander geschikt moment wordt de zoon of dochter zelf ondernemer. Is het niet goed geregeld, dan kan het behoorlijk mislopen. Met conflicten, demotivatie, financiële problemen, stress en faillissement als mogelijk gevolg. De belangrijkste dienstverlening van NAJK-edu is gericht op bedrijfsovername. ‘Wil ik dat, kan ik dat en hoe doe ik dat dan?’ Dat zijn de vragen waar, volgens het NAJK, jonge boeren in de huidige economische situatie mee worstelen. Ze verzorgen cursussen voor mensen die net van school komen, al wat langer in maatschap werken of op het punt staan om de zaak over te nemen. Zoveel mogelijk gericht op de omstandigheden waar de cursisten thuis mee te maken hebben. Hoe neem je het bedrijf over, wat zijn de financiële, fiscale en juridische aspecten, en hoe zet je het op voor de toekomst?

Eigen bedrijf

De cursus van Leo is net afgelopen. Er waren acht bijeenkomsten, waarvan cursusleider Marianne van Arkel er vier zelf heeft verzorgd. Op de andere avonden had ze gastsprekers geregeld: accountants, mensen van de bank, financieel deskundigen. ‘Een goede aanpak’, denkt Leo. Tijdens de cursus werd het een en ander toegelicht aan de hand van een voorbeeldbedrijf, een melkveehouderij met 4,5 ton melkquotum en wat varkens. Zou de overname lukken gezien de situatie waarin dit fictieve bedrijf verkeert? Dat is de vraag die de cursisten werd gesteld. Is er perspectief voor de opvolger? Daar moeten ze achter zien te komen, vertelt Van Arkel. ‘Het blijkt nauwelijks te kunnen,’ zegt ze. ‘Dan gaan ze strategieën bedenken: hoe dan wel. Ze kunnen dat ook direct toepassen op hun eigen bedrijf.’ Ze moeten een overnameplan maken, een basiselement van deze cursus. ‘Maar als er een groep komt met speciale wensen, kan dat’, zegt Van Arkel. ‘Elke cursus is anders, dat maakt het voor mij ook leuk.’ Leo, die 2,5 jaar geleden afstudeerde in veehouderij op de Hogeschool Delft, vertelt dat er op de hogeschool toen niets aan bedrijfsovername werd gedaan. Hij weet van vrienden dat er op de CAH Dronten wel een module over

dit onderwerp was. Verschil is overigens dat terwijl daar allemaal toekomstige boeren op de opleiding Veehouderij zaten, dat er in Delft in zijn jaar hooguit drie waren.

Direct toepasbaar

Tijdens de NAJK-cursus zat Leo in elk geval tussen lotgenoten: een gevarieerde groep van melkveehouders. De meesten in maatschap, sommigen met grote bedrijven, tot een quotum van zo’n 1,5 miljoen kilo melk (één koe levert zo’n 6.000 tot 8.000 liter per jaar). En mensen met neventakken zoals schapen, zuivel of recreatie. Johan van Ruiten (19) en Joost van Dieijen (21) zaten in dezelfde groep. Joost werkt met zijn moeder en nog twee fulltime krachten, op een ‘redelijk groot’ melkveehouderijbedrijf in Bodegraven. Bijna twee jaar geleden heeft hij de mbo-opleiding veehouderij in Gouda afgemaakt. Hij werkt nu thuis volledig mee. ‘Dat gaat goed,’ zegt hij. Hij denkt aan overname en groei, maar er is nog niets afgesproken over de termijn waarop die overname zou plaatsvinden. ‘Ze zijn hier wel met natuur bezig, maar op de korte termijn zal dat weinig consequenties hebben. Het is niet echt een bedreiging. Maar ja, politiek is wispelturig. Ik ben niet vreselijk gehecht aan Bodegraven.’ Het zou dus best kunnen dat hij, mocht dat nodig zijn, het bedrijf oppakt en elders herstart. Van de NAJK-cursus, meegesleept met een paar vrienden, had hij weinig concrete verwachtingen. ‘Het viel mee,’ zegt hij. ‘Het was helemaal niet alleen negatief.’ Hoe moeilijk en hoe zwaar en hoe lastig het allemaal wel niet zou zijn. ‘Er werd duidelijk ook gewezen op alle mogelijkheden.’ ‘Ik heb veel geleerd,’ vindt hij. ‘Nieuwe inzichten in de mogelijkheden op het eigen bedrijf. Het is lastig te omschrijven wat precies.’ Maar sommige dingen zal hij nu anders aanpakken dan hij zich aanvankelijk voorstelde. Bijvoorbeeld een externe adviseur inschakelen als er een beslissing over de aanschaf van quota of de verkoop van grond moet komen. Joost vond het niet zwaar. Er was geen huiswerk of examen, en motivatie was geen probleem. ‘Het gaat toch over je eigen situatie. Het is ook direct toepasbaar en staat dicht op de praktijk.’

Maatschap

De overdracht van een agrarisch bedrijf wordt sinds de jaren zestig meestal geregeld via een maatschap. Het is een fiscaal aantrekkelijke methode om de bedrijfsopvolging te organiseren. In het maatschapscontract staan de afspraken over de overname. De overdrager brengt het bedrijf in en de opvolger investeert spaargeld en arbeid. Hij wordt, anders dan voorheen toen bedrijfsovername van de ene op de andere dag plaatsvond, stapje voor stapje eigenaar. Dat kan wel een jaar of tien duren. Bedrijfsovername wordt er desondanks niet veel eenvoudiger op. Bedrijven worden kapitaalintensiever en het is steeds lastiger om een goed rendement te krijgen. Een jonge ondernemer heeft een behoorlijk startvermogen nodig en moet de bank overtuigen van de noodzaak van investeringen. Hoe lager het rendement en hoe hoger de overnamesom, hoe langer de bedrijfsopvolger in maatschap met de ouders blijft. Beslissingen over het bedrijf zijn in die periode soms moeilijk.

Nauwelijks aandacht

Johan heeft net als Joost op de mas in Gouda gezeten. Hij deed daar de driejarige opleiding. Thuis - een melkveehouderij met een zuiveltak (Leidse Kaas) en recreatiemogelijkheden (aanlegplaatsen) - is hij nu zover dat de maatschap begint. ‘De cursus kwam wat dat betreft op het goede moment.’ Het moeilijkste onderdeel vond hij het actieplan. ‘Daarin moest je alles bij elkaar zetten om een goed toekomstbeeld te krijgen.’ Er is volgens Johan nauwelijks aandacht voor bedrijfsovername op de school in Gouda. Terwijl toch in zijn inschatting driekwart van de ongeveer twintig leerlingen in zijn klas aankomend boer is. ‘Dat (die aandacht) zou wel wat meer mogen.’ Leo tot slot. Samen met zijn broer wil hij de melkvee- plus schapenhouderij van zijn vader overnemen. Vandaag heeft hij gemolken, vanmiddag gaat hij schapen scheren en daarna opnieuw melken. Voor ongeveer de helft van de tijd staat Leo ook ingeschreven bij een bureau voor agrarische bedrijfsverzorging. ‘Ik val in bij boeren die ziek zijn en zorg dat het bedrijf door kan gaan.’ Hij ging naar de cursus omdat hij ‘wat meer inzicht in het financiële geheel’ wilde. Hij heeft wel antwoorden gekre- →

gen, heeft “best aardig” wat geleerd, is aan het denken gezet over dingen die nog veranderd moeten worden en heeft nu ook het gevoel dat hij weet waar hij mee bezig is.

“Het financiële deel ging wel, maar dat maatschapscontract was pittig. Ik

heb het nu wel aardig in de gaten. Bovendien kun je nog eens terugkijken in de map en zelf een plan opzetten.”

Ondanks alle onzekerheid in de sector, de moeilijke economische omstandigheden en de risico’s van het ondernemerschap twijfelt ook hij, net als zijn

twee medecursisten, blijkbaar niet over overname. En ze zullen wellicht vaker dergelijke cursussen doen. Leo: “Dat is belangrijk als je bij wilt blijven.” ∞

Ton van den Born