

FINANCIERING BIJ BEDRIJFS OVERNAME HELE KLUS

Jaarlijks wisselen naar schatting een kleine 1.000 melkveebedrijven van eigenaar.

Binnen de melkveehouderij heeft circa 50 procent van de bedrijven een opvolger.

In de markt gaat het gerucht dat het overnemen van een melkveebedrijf steeds moeilijker wordt. Jan van Beekhuizen, sectormanager Melkveehouderij van de Rabobank, licht een tipje van de sluier op.

"Slechte communicatie tussen de huidige ondernemer en de rest van het gezin is een belangrijke misser bij bedrijfsopvolging." Dat zegt Jan van Beekhuizen, sectormanager Melkvee-

houderij bij de Rabobank. "Als de verwachtingen naar de toekomst toe onderling niet goed zijn afgestemd, kan dat leiden tot spanningen en ruzies nadien." Volgens de Raboman is het cruciaal om



Raboman Jan van Beekhuizen

De helft van de melkveebedrijven heeft een opvolger.

Foto: Frank de Vries

duidelijk te krijgen wat je als ouder van je kinderen verwacht en omgekeerd. Het is belangrijk dat je als ouder de bedrijfsvoering steeds meer overlaat aan de opvolger en ook van de volgende generatie wordt verwacht dat ze zelf initiatieven nemen voor de opvolging. De overnemers willen een goed renderend bedrijf terwijl de overdragers een goede oudedagvoorziening verwachten.

In de markt gaan geruchten dat vandaag de dag een bedrijfsopvolging moeilijker is te financieren dan vroeger. Kloppen die verhalen, vragen we Van Beekhuizen. Nee, zegt hij pertinent, we kijken door dezelfde bril naar een bedrijf en zijn financiering als vroeger. "De omstandigheden zijn wel veranderd: bedrijven zijn groter en complexer en vragen om een visie van de opvolger. Wij blijven bij ons advies financiële ruimte te scheppen voor opvolging door jaarlijks af te lossen. Dus geen aflossingsvrije kredieten maar je huisvesting zeg in 20 jaar aflossen, minimaal 5 cent per kg melk en ook aflossen op grond. Als de ondernemer besluit minder af te lossen wordt een bedrijfs-overname met het jaar lastiger."

Zeker is wel dat de balanswaarde van melkveebedrijven in 10 jaar tijd is gestegen van 2 naar 3 miljoen per bedrijf (LEI gegevens) en het vreemd vermogen per bedrijf is in dezelfde periode gestegen van ruim 6 ton naar 1 miljoen euro. Over de wijze van doorsluizen van een bedrijf naar de kinderen wil Van Beekhuizen wel het volgende kwijt: "Je kunt dat fiscaal geruisloos of op economische waarde doen." Een boerenbedrijf is fiscaal geruisloos door te schuiven als een opvolger drie jaar heeft samengewerkt met de overdrager. Opvolger en overdrager hoeven geen familie van elkaar te zijn. Als de prijs van het over te nemen object lager is dan de waarde in het economisch verkeer, is sprake van een schenking. De bedrijfsopvolgingsregeling in de successiewet stelt deze schenking onder voorwaarden vrij van schenkbelasting.

Financieringsvormen

De Rabobank kent geen speciale kredietregeling voor bedrijfsovernames. De wijze van financiering van het bedrijf na over-

name is maatwerk, aldus Van Beekhuizen. "Het hangt van veel factoren af. Zo verwachten wij als bank een bedrijfsplan van de opvolger. Over de financiële paragraaf van dit plan leggen wij onze eigen reken-som en daaruit maken we op hoeveel het toekomstige bedrijf jaarlijks kan aflossen. En als je wilt groeien in melkproductie, vraagt dat om meer kapitaal." Is de bank kritischer geworden met de afschaffing van het melkquotum in het vizier? Nee, weet Van Beekhuizen, onze uitgangspunten zijn gelijk gebleven. Het is wel zo dat de maatschappelijke issues de afgelopen jaren zijn veranderd. Denk bijvoorbeeld aan emissies van broeikasgassen en ammoniak, het medicijngebruik en dieren-welzijn. Als bank vinden we het erg

'We vragen de bedrijfsopvolger om een visie'

belangrijk dat de kersverse opvolger goed met ons en de omgeving kan communiceren over zijn keuzes voor deze maatschappelijke vraagstukken. Van Beekhuizen vindt dat je als veehouder de maatschappelijke ontwikkelingen perfect moet aanvoelen en daarop kunt anticiperen met je bedrijfsaanpak. Aan de andere kant kan hij wel begrijpen dat de aanpak van zijn bank als kritischer wordt ervaren door de huidige generatie van opvolgers. "Wij zien steeds vaker dat opvolgers een productie-uitbreiding met 100 procent vreemd vermogen financieren. Dat is natuurlijk risicovol waardoor we extra kritisch kijken. En het is een feit dat melkveebedrijven die nu worden overgedragen, gemiddeld groter in omvang zijn dan zeg vijf jaar geleden. Een groter veehouderijbedrijf is complexer voor de ondernemer om te managen. Ook dat wegen we mee in een opvolgingsvraagstuk. Met het groter worden van een melkveebedrijf neemt het liquiditeitsmanagement ook toe. We zijn er erg kien op te zien hoe de toekomstig veehouder bijvoorbeeld zijn voermanagement doet:

Hoe gaat hij om met hogere, fluctuerende prijzen van extern ruwvoer."

Financiering per kg melk

"Tegenwoordig zie je financieringen voor een kg melk variërend van bijna nul tot zelfs 2,50 euro." Grootschalige en middel-grote melkveebedrijven hebben een gemiddelde financiering van 81 cent per kg melk, terwijl kleine bedrijven gemiddeld 96 cent per kg melk aan vreemd vermogen hebben (LEI). Het succes van een melkveebedrijf is weliswaar niet gerelateerd aan een laag of hoog getal, maar je kunt makkelijker financiële successen boeken met een lage financiering per kg melk. En zo'n bedrijf is ook makkelijker over te dragen. Wanneer een bedrijf te kapitaal intensief is voor overdracht, kun je het bedrijf 'in stukken knippen', zegt Van Beekhuizen. "Een gefaseerde bedrijfs-overname wordt doorgaans niet uit kracht gedaan, maar louter als anders de opvolging niet lukt." Je kunt bijvoorbeeld denken aan het uitbrengen van aandelen op de grond en het gezin aandeelhouder maken van deze BV.

Tips

Van Beekhuizen geeft graag enkele tips mee als een bedrijfsopvolging dichterbij komt. Zo vraagt hij meer aandacht voor de pensioenvoorziening van de ondernemer na overname. Hoewel er op dit moment geen animo voor is omdat er nauwelijks fiscale winst wordt gemaakt, verandert dat met het verdwijnen van de afschrijving op het melkquotum. En hij wijst op de al eerdere genoemde noodzakelijke open communicatie tussen de huidige ondernemer, de opvolger en alle gezinsleden. "Dat is nodig om later niet voor teleurstellingen of valse verwachtingen te staan." Een vervreemdingsclausule in de overname verwerken is een manier om discussie over het effectueren van vermogenswinsten bij de opvolger te voorkomen. <